МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

Присвячується 95-річчю ОНЕУ

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць

Collection of scientific works

№ 1 (60) 2016

Засновано у серпні 1999 р.

The collection was founded in August 1999

Періодичність видання – 4 рази на рік

Frequency of output – 4 times a year

Одеса – 2016

Odessa – 2016

ISSN 2313-4569
УДК 06:33С

Збірник рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 7 від 22.03.2016 р.).

Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук, за галуззю «Економічні науки» згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 1528 від 29.12.2014 р.

Збірник зареєстрований та індексується в міжнародній базі Index Copernicus International (ICV 2014: 39.39).

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет.

Редакційна колегія:

Звєряков М.І.	головний редактор, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Ковальов А.І.	заст. головного редактора, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Velichko Adamov	doctor of economics, professor, rector of the Tsenov Academy of Economics (Republic of Bulgaria)
Балджи М.Д.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Баранова В.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Губанов С.С.	доктор екон. наук, професор, Московський держ. ун-т (Російська Федерація)
Дрозд І.К.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Jiří Dvořák	doctor of economics, prof. Ing., rector of College of Information Management and Business Administration (Czech Republic)
Козак Ю.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Roman Kisiel	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Кузнецова І.О.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Максімова В.Ф.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Juchniewicz Małgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Никифоренко В.Г.	відповідальний редактор, доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
David Prohazka	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Johannes N. Stelling	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Семенов В.Ф.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Serge Verlesco	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Янковий О.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)

Редактор-коректор: *Батанова Т. В.*

У збірнику проаналізовано актуальні проблеми розвитку фінансового ринку України в умовах сучасної макроекономічної ситуації та визначено основні шляхи їх подолання. Встановлено напрями і пріоритети реформування фінансового ринку в контексті антикризового регулювання і глобалізаційних процесів.

Розглянуто та проаналізовано сучасний стан іпотечного кредитування в Україні. Досліджено структуру банківського іпотечного кредитування, визначено вплив на неї чинників, пов'язаних з наслідками економічної кризи. Визначено проблеми, що перешкоджають інтенсивному розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Досліджено структуру споживання енергії в Україні та світі. Запропоновано заходи з підвищення енергетичної безпеки підприємств за основними напрямками підвищення енергетичної ефективності та використання альтернативних (відновлювальних) джерел енергії.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових та освітніх закладів України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Адреса редакції та видавця:

Україна, 65082, м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110, Одеський національний економічний університет, науково-редакційний відділ, тел.: (048) 777-89-16; web-сайт: http://vsed.oneu.edu.ua; e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.

Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2016
© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2016

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Богатирьов І. І.
СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ: ГЕНЕЗИС ЕТАПІВ 11

Кожухова Т. В.
ПРООН В УКРАЇНІ: МЕХАНІЗМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 19

Щава Р. П.
ГЛОБАЛЬНІ КООРДИНАЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В ЄС 29

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Білоус О. Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НАУКОЮ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ 37

Карпов В. А.
СПІВВІДНОШЕННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЗА ФАЗАМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ 44

Коваленко С. І.
РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ СИНЕРГІЗМУ В ЕКОНОМІЦІ КЛАСТЕРНИХ ПРОМИСЛОВИХ СИСТЕМ 55

Маслак О. І., Таловер В. А.
ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГІВ РЕГІОНІВ ЗА РІВНЕМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ) 66

Підгорний А. З., Корольова Т. С.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ТА ЧИННИКИ НЕОБХІДНОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ МЕРЕЖІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ 77

Таран-Лала О. М.
КОМПЛЕКС СЦЕНАРІЇВ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ В СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 86

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Балабаш О. С.
ФОРМАЛІЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ МОНІТОРИНГУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ХЛІБОПРИЙМАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 99

Богачик П. П.
СТРАТЕГІЯ ЦИКЛІЧНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВ 110

Дзюба Т. А.
ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 118

Карась П. М., Приходько Н. В.
ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ОНОВЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СУДНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ 125

Климчук А. О.
МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 135

Кузнецова І. О.
ДІАГНОСТИКА В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: МІСЦЕ ТА СТРУКТУРА 142

Кузнецова І. О., Кюне О. О.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СКЛАДУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПРОДУКТІВ 150

Орлик О. В.
КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 160

Попова Н. В.
МАРКЕТИНГ СТЕЙКХОЛДЕРІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ 169

Пудичева Г. О.
ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ 179

Сазонець І. Л., Покуль О. В.
ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ ЗА ФІНАНСОВОЇ УЧАСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 186

Чухрай Н. І., Щербата Т. С.
РОЗВИТОК ПАРТНЕРСТВА МІЖ ВНЗ ТА ІТ-КОМПАНІЯМИ У СФЕРІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 192

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Дубницький В. І., Колодинський С. Б.
ОСОБЛИВОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ 202

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Доброва Н. В.
ПРОБЛЕМИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ 213

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Арутюнян Р. Р., Арутюнян С. С.
ПРІОРИТЕТИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ УКРАЇНИ 223

Вовчак О. Д., Андрейків Т. Я.
ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ 230

Жердецька Л. В.
МАКРОПРУДЕНЦІЙНА ПОЛІТИКА: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА 239

Рогов Г. К.
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТІЙКОСТІ 247

Рябініна Л. М.
ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ СУЧАСНИХ ГРОШЕЙ-НЕТОВАР НА ПРАКТИЦІ 255

Сирчин О. Л.
ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ 267

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Волкова Н. А.
АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА 276

Коляда А. Л.
АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СИЛЬНИХ ТА СЛАБКИХ СТОРІН М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 281

Старенька О. М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ 289

АВТОРИ СТАТЕЙ 297

ISSN 2313-4569
UDC 06:33C

The collection is recommended to printing and distribution to Internet by the decision of Academic Council of Odessa National Economic University (Protocol No. 7, 22.03.2016).

The collection of scientific works «Socio-Economic Research Bulletin» was included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate, for Economics sciences according to the decree of Ministry of Education and Science of Ukraine dated from 29.12.2014, No. 1528.

The collection is registered and indexed in Index Copernicus International database (ICV 2014: 39.39).

Founder and publisher: Odessa National Economic University.

Editorial board:

Zveryakov M.I.	editor-in-chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Kovalyov A.I.	vice-editor in chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Velichko Adamov	doctor of economics, professor, rector of the Tsenov Academy of Economics (Republic of Bulgaria)
Baldji M.D.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Baranova V.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Gubanov S.S.	doctor of economics, professor, Moscow State University (Russian Federation)
Drozd I.K.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Jiří Dvořák	doctor of economics, prof. Ing., rector of College of Information Management and Business Administration (Czech Republic)
Kozak Y.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Roman Kisiel	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Kuznetsova I.A.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Maksimova V.F.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Juchniewicz Małgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Nikiforenko V.G.	executive editor, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
David Prohazka	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Johannes N. Stelling	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Semenov V.F.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Serge Verlesco	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Yankovyi O.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)

Proofreader Editor: *Batanova T.V.*

The actual problems of the financial market of Ukraine in the current macroeconomic situation are analyzed and the main ways of their overcoming are determined in the collection. The directions and priorities of financial market reforming in the context of anticrisis regulation and globalization processes are specified.

The modern situation of mortgage lending in Ukraine is considered and analyzed. The structure of bank mortgage lending is investigated, and the influence on it of the factors connected with the consequences of economic crisis is defined. The problems which hamper the intensive development of mortgage lending in Ukraine are identified.

The structure of energy consumption in Ukraine and abroad is investigated. The measures to enhance companies energy security according to the main directions to increase energy efficiency and use of alternative (renewable) energy sources are proposed.

The collection contains the articles of our colleagues-economists from various scientific and educational institutions of Ukraine.

The author's views concerning certain provisions of the articles may not necessarily reflect the views of the editorial board.

Contacts of Editorial and Publisher:
Ukraine, 65082, Odessa, 18, Gogolya Str., of. 110, Odessa National Economic University,
Scientific and Editorial Department, tel.: (048) 777-89-16;
web: http://vsed.oneu.edu.ua; e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Registered in Ukraine Ministry of Press and Information.
Certificate of state registration of the print media.
Series number: KV 6448 of 21 August 2002.

© Odessa National Economic University, 2016
© Editorial the collection of scientific works «Socio-economic research bulletin», 2016

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bohatyriev Igor
THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL FINANCE: THE GENESIS OF STAGES 11

Kozhukhova Tetiana
UNDP IN UKRAINE: TRENDS AND FINANCING MECHANISMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROJECTS 19

Schava Ruslan
GLOBAL COORDINATION IMPERATIVES OF FISCAL POLICY IN THE EU 29

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Bilous Olena
THEORETICAL BASES OF SCIENCE STATE MANAGEMENT SYSTEM FORMATION AND ITS IMPACT ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE NATION 37

Karpov Vladimir
SUPPLY AND DEMAND INTERRELATION BY THE PHASES OF ECONOMIC CYCLE 44

Kovalenko Sergey
THE DEVELOPMENT OF SYNERGISM CONCEPTION IN THE ECONOMY OF CLUSTER INDUSTRIAL SYSTEM 55

Maslak Olga, Talover Volodymyr
DEFINITION OF RANKING OF REGIONS BY THE LEVEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS (ON THE EXAMPLE OF POLTAVA REGION) 66

Podgornyj Anatolij, Koroleva Tetiana
SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS AND FACTORS NECESSARY FOR THE OPTIMIZATION OF THE MODERN NETWORK OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UKRAINE 77

Taran-Lala Olena
A COMPLEX OF SCENARIOS OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF CONSUMER COOPERATION OF UKRAINE IN THE STRUCTURE OF NATIONAL ECONOMY 86

ECONOMICS AND ENTERPRISES MANAGEMENT

Balabash Olga
THE FORMALIZATION OF CEREAL RECEIVING ENTERPRISES SUSTAINABLE DEVELOPMENT MONITORING COMPONENTS 99

Bohachyk Pavlo
STRATEGY OF CYCLIC DIVERSIFICATION AS AN INSTRUMENT OF INCREASING EFFICIENCY IN SALES ACTIVITY OF AGRICULTURE ENTERPRISES 110

Dziuba Tetiana
RISK ASSESSMENT OF INNOVATION INVESTMENT PROJECT OF ENGINEERING ENTERPRISE 118

Karas Petr, Prikhodko Nataliya
PROBLEMS AND DIRECTIONS OF UPDATING UKRAINIAN SHIPBUILDING ENTERPRISES ACTIVITIES 125

Klymchuk Alena
PERSONNEL MOTIVATION AS A PART OF EFFECTIVE ENTERPRISE MANAGEMENT 135

Kuznetsova Inna
THE DIAGNOSTICS IN STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE: PLACE AND STRUCTURE 142

Kuznetsova Inna, Kuehne Olena
METHODICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE FRAMEWORK OF STRATEGIC THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF GRAIN ELEVATOR ENTERPRISES 150

Orlyk Oksana
THE CONCEPT OF ENSURING FINANCIAL COMPONENT OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY 160

Popova Nadezhda
STAKEHOLDER MARKETING: THEORETICAL ASPECTS AND INTRODUCTION PROBLEMS 169

Pudycheva Halyna
ENERGY SECURITY OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF ECONOMY SUSTAINABLE DEVELOPMENT 179

Sazonets Ihor, Pokul Olha
INFRASTRUCTURAL SUPPORT OF RATIONAL USE OF WATER RESOURCES WITH THE FINANCIAL PARTICIPATION OF ENTERPRISES OF UKRAINE 186

Chukhrai Nataliia, Shcherbata Tetiana
PARTNERSHIP DEVELOPMENT BETWEEN UNIVERSITIES AND IT-COMPANIES IN STAFFING SECTOR 192

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND REGIONAL ECONOMY

Dubnytskyy Vladimir, Kolodynskyy Sergey
FEATURES OF INFRASTRUCTURAL SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTITIES OF REGIONAL ECONOMIC COMPLEX 202

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLICY

Dobrova Natalia
PROBLEMS OF WAGES LEGALIZATION IN UKRAINE 213

MONEY, FINANCE AND CREDIT

Arutyunyan Ruzanna, Arutyunyan Svetlana
PRIORITIES FOR THE REFORM OF THE FINANCIAL MARKET IN THE MODERN MACROECONOMIC SITUATION OF UKRAINE 223

Vovchak Olga, Andreikiv Tetyana
THE MORTGAGE CREDITING AS A PERSPECTIVE DIRECTION OF THE DEVELOPMENT OF BANK INVESTMENTS IN UKRAINE 230

Zherdetska Liliia
MACROPRUDENTIAL POLICY: WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN PRACTICE 239

Rohov Heorhiy
THE FINANCIAL ASPECTS OF CORPORATE SUSTAINABILITY STRATEGY 247

Ryabinina Liudmila
THE PROBLEMS OF USING THE MODERN MONEY-NONGOODS THEORY IN PRACTICE 255

Syrchyn Oleksandr
INDICATORS TO ASSESS BANK'S LIQUIDITY 267

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Volkova Nina
ANALYTICAL SUPPORT OF THE ENTERPRISE FINANCIAL ASSETS EVALUATION 276

Koliada Anastasiia
ANALYTICAL EVALUATION OF THE STRENGTHS AND WEAKNESSES OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES OF UKRAINE 281

Starenka Olga
THEORETICAL ASPECTS OF INTERNAL CONTROL 289

AUTHORS OF ARTICLES 297

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

Ігор Ігорович БОГАТИРЬОВ
кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», e-mail: moia.kneu@ukr.net

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ: ГЕНЕЗИС ЕТАПІВ

Богатирьов, І. І. Становлення та розвиток міжнародних фінансів: генезис етапів / Ігор Ігорович Богатирьов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 11–18.

Анотація. *У статті досліджено еволюцію міжнародних фінансів. Проаналізовано методології ідентифікації окремих періодів розвитку міжнародних фінансів та їх подальшого перетворення в систему спільних поглядів. Виокремлено принципи побудови логічної схеми та обґрунтування еволюційних етапів розвитку. Узагальнено етапи бінарної еволюції світової фінансової системи.*

Ключові слова: *міжнародні фінанси; ТНК; світова фінансова система; еволюційні етапи розвитку.*

Игорь Игоревич БОГАТЫРЕВ
кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры международного учета и аудита, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана», e-mail: moia.kneu@ukr.net

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ: ГЕНЕЗИС ЭТАПОВ

Богатырев, И. И. Становление и развитие международных финансов: генезис этапов / Игорь Игоревич Богатырев // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 11–18.

Аннотация. *В статье исследована эволюция международных финансов. Проанализирована методология идентификации отдельных периодов развития международных финансов и их дальнейшего преобразования в систему совместных взглядов. Выделены принципы построения логичной схемы и обоснования эволюционных этапов развития. Обобщены этапы бинарной эволюции мировой финансовой системы.*

Ключевые слова: *международные финансы; ТНК; мировая финансовая система; эволюционные этапы развития.*

Igor BOHATYRIEV
PhD in Economics, Associate Professor, Doctoral student of International Accounting and Audit Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, e-mail: moia.kneu@ukr.net

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL FINANCE: THE GENESIS OF STAGES

Bohatyriev, I. (2016), The formation and development of international finance: the genesis of stages. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Stanovlennia ta rozvytok mizhnarodnykh finansiv: genesys etapiv; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 11–18.

© БОГАТИРЬОВ І.І., 2016

Abstract. *The article deals with the evolution of international finance. The methodology of identifying individual periods of international finance and their subsequent transformation into a system of common views is analyzed. Principles of construction of the logic circuit and justification of evolutionary development stages are discovered. Binary stages of the global financial system evolution are overviewed.*

Keywords: *international finances; TNC; world financial system; evolution of development stages.*

JEL classification: *F300*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобальний розвиток суспільства у багатьох випадках базується на переході від одного способу виробництва до наступного і стимулює створення нових, у тому числі, фінансових відносин у ньому. Їхні функції можуть швидко перетворюватися в найсучасніші та набувати принципово нових ознак. Фінанси беруть участь у становленні нових форм підприємництва і у припиненні діяльності тих із них, що перестали бути конкурентними. Важко переоцінити їх роль у трансфері технологій, створенні економічної могутності ТНК та ТНБ, секторальних та горизонтальних змінах національних економік, глобальному русі інвестиційних ресурсів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Варто відмітити, що проблемами корпоративних фінансів, глобалізації займається чимало українських науковців, кожен з яких визначає вирішальним для себе ті чи інші напрямки проблеми, що, на нашу думку, має комплексний характер. Так, у докторській дисертації М. Навроцької, виявлені глобальні детермінанти сучасного інвестиційного процесу [1]. Розвиткові корпоративних стратегій (включаючи фінансові) присвячено дослідження Т. Фролової [2]. Питанням фінансової інтеграції Європейського Союзу присвячена дисертація Є. Поштар [3], натомість корпоративні фінанси нафтогазового бізнесу докладно дослідив О. Швидкий [4]. Разом з тим, оцінювання світових фінансових ринків є надзвичайно важливим завданням для дослідження напрямів еволюції їх форм, моделей та систем.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз еволюції світової фінансової системи, методології ідентифікації окремих періодів розвитку міжнародних фінансів та їх подальшого перетворення в систему спільних поглядів, побудова логічної схеми та обґрунтування еволюційних етапів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пришвидшення динаміки фінансів у світовій економіці суттєво впливає на характер індустріалізації міграційних процесів, що зазвичай викликає зміну спеціалізації окремих країн та їхню переорієнтацію на інші географічні сектори. Водночас непродуктивні елементи фінансово-інвестиційної системи також можуть бути доволі масштабними і такими, які багато в чому визначають тенденції розвитку глобального суспільства. Насамперед йдеться про спекулятивні операції, які за даними О. Мозгового, Г. Мозгової та О. Павловської «…сягають 95% їхньої загальної кількості, трильйонні обсяги спекуляцій, що здійснюються протягом дня, в десятки разів перевищують вартість міжнародного товарообігу» [5, с.189].

З огляду на вищезазначене, варто відмітити, що система міжнародних фінансів упродовж усього періоду свого становлення й розвитку зазнала чималих змін, що нерідко викликало численні конфлікти між корпораціями, банками, національними та міжнародними регуляторними інституціями. Тож не дивно, що у світі сформувалося декілька підходів щодо методології ідентифікації окремих періодів розвитку міжнародних фінансів та їх подальшого перетворення в систему спільних поглядів. У цілому таку модель можна звести до декількох можливих груп:

– *ринкової.* У її межах можна передбачити наявність цілої низки окремих секторів котрі, тим не менше, мають власне тлумачення та ідентифікацію: міжнародний валютний ринок; міжнародний кредитний ринок; міжнародний ринок інвестицій; міжнародний страховий ринок; міжнародний фондовий ринок. Зміна частки кожного з них може бути доволі важливою підставою для обгрунтування чергового етапу розвитку міжнародного фінансового ринку, його трансформації та селектування;

– *фінансової.* Протягом тривалого періоду розвитку кількість і значущість факторів еволюції фінансів постійно зазнавала змін і, в умовах сьогодення, може бути визнана як така, що об'єднує геополітичну (глобальна фінансова стабільність, ступінь інтеграції країн у світову фінансову систему, спеціалізація країни та рівень конкурентоспроможності, продукції (послуг), що випускається, характер фінансових відносин між країнами тощо) та макроекономічну групи (рівень розвитку фінансового посередництва, рівень лібералізації руху капіталу, сегментація фінансових ринків, характер інституалізації, рівень стабільності валютної системи та оцінювання надійності фіскальної системи). Останнім часом численні рейтинги (міжнародний кредитний, міжнародної платоспроможності тощо) стрімко перетворюються з індикаторів у фактори, що можуть викликати паніку на міжнародних фінансових ринках та стрімке переміщення капіталу;
– *інституційної.* Значущість існуючих наразі у світі інституцій і установ, попри задекларовані глобальним суспільством цінності неолібералізму постійно зростає. Їх впливовість давно вже вийшла за межі рекомендацій, адже рішення, що приймаються (наприклад, МВФ) можуть суттєво впливати на фінансову ситуацію в країні. У деяких випадках інституції (завчасно погодивши спільну позицію) можуть виступати єдиним фронтом, тобто об'єднуватись в межах певної проблеми, висувати спільні вимоги, вимагати структурних реформ в економіці тієї чи іншої держави. Природно, що такі спільні рішення суттєво впливають й на корпоративні фінанси (саме такі події мали місце в Греції (2009–2015 рр.), коли рішення про черговий транш приймалися спільно Європейською Комісією, Європейським центральним банком та Міжнародним валютним фондом);
– *державно-корпоративної.* Передбачає виокремлення кожної із цих складових та встановлення протягом певного часового лагу характеру відносин між ними, адже окремі елементи можуть зазнавати значних змін в межах національних фінансових ринків, інтернаціоналізація яких, в сучасних умовах, відбувається доволі стрімко;
– *глобалізаційно-синергійної,* яку можна розглядати як таку, що максимально прискорює фінансові трансфертні процеси у світовій економіці, роблячи їх, з одного боку, надзвичайно динамічними, з другого – доволі вразливими, з огляду на ті глобальні рішення що приймаються, інституціями та корпораціями, великомасштабні прорахунки, у т.ч. з боку інституцій, яким делеговані надзвичайно широкі повноваження, а також значний вплив тіньового та напівтіньового ринку капіталу, включаючи спекулятивний. Доволі чіткі, а саме глобалізаційні зміни вдалося ідентифікувати російському досліднику В. Климачову, який доволі об'єктивно ідентифікував, парадоксальну, у цілому, ситуацію з фінансовою конкуренцією, коли, з одного боку, існує система «вільного плавання», з другого ж, активно йде процес внутрішньої і міжкраїнової консолідації, що зазвичай, призводить до змін тієї фінансової архітектури, яка ще до недавнього часу вважалася сталою. «З розвитком процесів глобалізації, – пише дослідник, – фондові біржі почали відставати від решти ринку фінансових послуг, що об'єктивно потребувало розбудови глобального фондового ринку. Злиття NYSE з Euronext, внаслідок чого була створена перша глобальна мультипродуктова фондова група, є важливим проявом у XXI ст. процесу глобалізації світового фондового ринку» [6, с.14];
– *локалізаційної*, в основі якої лежать закономірності концентрації фінансів в окремих регіонах – містах світу та центрів прийняття рішень. Поєднання таких локалітетів в межах існуючих моделей економічного зростання призводить до значної централізації розподільчої функції банківських та фондових установ в процесі розподілу і перерозподілу активів;
– *віртуалізаційної,* під якою розуміють не лише зміни у банківських та фондових технологіях акумуляції та розподілу фінансових ресурсів, але й можливості централізації, контролю, моніторингу та трансферу фінансових ресурсів.

Наведена вище факторна база має впливати на розроблення, і що є визначальним, прогнозування розвитку фінансів. Проте не варто забувати й про те, що одні інституції не

можуть повною мірою забезпечити глобальний трансфер фінансів, адже для цього необхідним є так звана «з'єднувальна фінансово-організаційна тканина», яка робить процес трансферу можливим. Зазвичай, західні економісти, зокрема, М. Енг [7, с.24] називають її інфраструктурою, яка відіграє надзвичайно важливу роль у трансфері ресурсів, котрі перетворює окремі автономні елементи в єдину структуру із жорстким каркасом та упорядкованими субструктурами.

Важливим сучасним елементом створення глобальної фінансової системи є взаємопроникнення окремих елементів, які в економічних науках нерідко називають дифузією. Цей термін щодо медіа був запропонований свого часу для міжнародних комунікацій американцем E. Rogers [8]. Втім, з часом, він був розповсюджений й на інші сфери, зокрема на фінансову та економічну. Вітчизняний дослідник цього терміну А. Бояр, який детально вивчив цю проблему, дає своє визначення бюджетної дифузії в ЄС, котра, на думку автора, являє собою «…ієрархічну систему зосередження та використання наявних фіскальних засобів щодо реалізації програмних цілей економічного союзу держав, його сталості, резистентності, поступального руху та підвищення конкурентоспроможності на основі застосування селективної моделі бюджетування, паритетного розподілу коштів, секторальних, горизонтальних і таксономічних пріоритетів» [9, с.5].

Надзвичайно важливим для визначення періодизації розвитку міжнародних фінансів є орієнтовна дата їх започаткування, тобто приблизний час (можливо, подія) з якого фінанси набули додаткової інтерпретації – міжнародні. Попри усю уявну легкість проблеми, дискусій щодо цієї дати існує чимало. Так, російська дослідниця Л. Федякіна зазначає, що генезис і становлення міжнародних фінансів і ринку капіталу мали місце впродовж XVIII ст. – 1914 р. [10]. Натомість американський професор економіки Р. Веддер, називає період 1871–1914 рр., коли склалася не лише світова фінансова система, що орієнтувалася на золотовалютні запаси і була доволі прагматичною. Саме вона, як зазначає автор, визначала типову на той час модель поведінки споживача і країни в цілому. Приміром якщо держава надавала переваги імпорту і витрачала свій золотий запас, то рано чи пізно це призводило або до інфляції, або ж до обмеження грошової маси [11].

Виявлені методологічні підходи є надзвичайно корисними для ідентифікації секторальних змін у міжнародних фінансах, в т. ч. корпоративних. Втім, навіть це потребує чіткого виокремлення принципів побудови логічної схеми та обґрунтування еволюційних етапів розвитку, найважливішими з яких є такі:

– *історизму,* який передбачає системне ув'язування змін, що відбулися у фінансовій сфері зі значними зрушеннями, що мали місце у суспільстві та приводили до нової якості економічного зростання. Надзвичайно важливим при цьому варто вважати обґрунтування таких етапів, із яких не «випадали» важливі історичні події (війни, мирні періоди, революції), вплив яких на міжнародні фінанси завжди вважався вирішальним, адже політична стабільність, або ж її досягнення завжди відносилися до категорії надзвичайно важливих щодо впливу на характер та динаміку фінансових процесів;
– *системності,* під яким розуміють урахування ваги усіх факторів, що впродовж певного періоду суттєво впливали на стан та динаміку фінансової моделі, її трансформацію та визначення часових лагів дії певних законів та закономірностей;
– *наукової конвергенції,* розуміти який варто виходячи з констатації важливих спільних умов дослідження певних фінансових процесів, об'єктивізувати які можна спираючись на відповідні рівні міждисциплінарної валідності отриманих результатів. При цьому варто зробити припущення про те, що подібного роду гармонізаційна модель може бути обґрунтована та прийнята людством лише у випадку визнання пріоритетності міології, нової науки третього тисячоліття, яка базуватиметься на «…єдиній теорії еволюції Матерії, щодо Єдиного Закону еволюції світобудови, із якої виводяться всі нині відомі науці закони, а також нові таємні закони і закономірності, невідомі раніше» [11, с.521];
– *циклічності.* Якщо раніше цикли розуміли як періоди підйому та спаду економічного зростання та ототожнювали їх з середньою тривалістю життя людини (у 70 років), то в

умовах сьогодення така тривалість зазнала змін (відтепер повна амплітуда циклу становить 12–15 років), а виробництво товарів та продукування послуг суттєво залежать від світової кон'юнктури на них. Відтак в основу розроблення еволюційної моделі розвитку міжнародних фінансів можуть бути покладені варіації економічних (ділових) циклів, приміром, за критерієм середньоквадратичного відхилення показників реального ВВП, що було свого часу запропоновано В. Сациком [12, с.75];

– *інноваційності.* Секторальні пріоритети інвестування мають тенденцію до постійного змінювання, тим не менше в основі сучасної еволюції фінансової системи лежить перманентна трансформація технологій виробництва. Системні процеси, що вирували у світі наприкінці XX – початку XXI ст. значною мірою поляризували країни, а тому важливим елементом обґрунтування етапів, розвитку, за В. Гейцем, без сумніву буде дослідження технологічних укладів [13, с.70];
– *ієрархічності.* Цей принцип визначає наявність декількох таксономічних структур, кожна з яких має взаємообумовлений і, водночас, дифузний характер, що передбачає її лінійну цілісність, а також, можливість розбудови з часом, та перетворення системи в більш оптимальну структуру, проте із збереженням ефективних секторів.

Наведене вище знайшло своє втілення в табл. 1, яка відображає етапи бінарної еволюції світової фінансової системи.

Таблиця 1

Етапи бінарної еволюції світової фінансової системи

Період	Особливості монетарної системи	Особливості фінансової системи
XVII – поч. XIX ст., Початковий	Вільний ринок дорогоцінних металів та встановлення золотого (срібного) вмісту в грошовій одиниці.	«Експорт грошей» в колонії, інвестування в первинну обробку продукції, створення колоніальних банків. Надлишок золота не сприяє багатству націй.
Середина XIX ст. – 1913 р., Золотомонетний	Запровадження Паризької валютної системи (1867 р.). Введення золотомонетного стандарту. В основі сальдо платіжного балансу було покладено експорт / імпорт золота.	Вільний міждержавний рух капіталів. Спроби державного регулювання валютного ринку. Встановлення рівноваги грошово-кредитного ринку.
1914–1921 рр., Перший військовий	Золотозлитковий стандарт. Гіперінфляція країн, що воюють.	Зростання ролі золота в зовнішньо-торгівельних відносинах.
1921–1939 рр., Золотодевізний	Запровадження Генуезької валютної системи (золото-девізний стандарт). Обмінний курс базується на попиті та пропозиції на валюту при збереженні золотих паритетів.	Формування валютних країнових блоків. Розвиток ринку інвестицій. Продовження політики колоніальної торгівлі. Загострення проблеми фінансування бізнесу під час Великої депресії 30-х рр.
1939–1944 рр., Другий військовий	Порушення паритетності обмінних курсів в ході Другої Світової війни. Жорсткий валютний контроль в державах, що воюють. Часткове повернення до золотого паритету.	Мобілізація внутрішніх та зовнішніх запозичень для потреб фронту. Зростання дефіциту бюджету. Вивезення дефіциту бюджету. Вивезення золото-валютних ресурсів з Європи.
1944–1978 рр., Бреттон-Вудський	Ідеї Кейнса щодо створення Міжнародного платіжного Союзу, світових грошей – банковів (потім СДР), 1969 Критика Кейнсіанської моделі Уайтом. Долар – єдина валюта світу, що обмінюється на золото. Дефіцит платіжного балансу США. Демарш де Голя (1967).	Інституалізація валютно-фінансової системи (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Післявоєнне перетворення США в нетто-експортера та нетто-кредитора. Розвиток інтеграційних процесів. Формування корпоративних фінансів.

Продовження табл. 1

з 1978 – донині, Ямайський (сучасний)	Валютний стандарт. Використання плаваючого і фіксованого валютного курсу. Скасування офіційної ціни золота. Поява додаткових резервних валют (євро). Європейський економічний і монетарний Союз.	Зростання обсягів фінансової експансії ТНК та ТНБ. Урізноманітнення форм і моделей (факторинг, форфейтинг, фінансовий інжиніринг). Трилема грошово-кредитної політики.
Фінансова глобалізація (розпочнеться у 2020 році)	Можливе створення світових грошей, посилення впливу юаня та євро. Можливе повернення до золотого стандарту.	Створення глобального ринку боргових зобов'язань. Формування глобальних фінансових інституцій зі значними правами фінансового трансферу. Віртуалізація фінансових розрахунків.

У наведеній табл. 1 здійснена спроба не лише виокремлення семи етапів розвитку світової фінансової системи, але й обґрунтування необхідності їх ідентифікації через бінарну еволюцію, що включає на додаток до фінансової, ще й монетарну системи. У її основі лежать, з одного боку, трилема грошово-кредитної політики, яка визначає суперечності міжнародних фінансів щодо основних цілей: стабільний обмінний курс, монетарна незалежність і свобода міжнародного руху капіталів, і, з другого боку, дилемою Роберта Тріффіна, який дослідив протиріччя між національною природою та міжнародним використанням резервних валют.

Як випливає із табл. 1, перша спроба формування фінансової системи мала місце у XVII – поч. XIX ст., і в її основі лежав «експорт грошей» в колонії та імпорт ресурсів з них. У деяких випадках, якщо заморські території отримували товар із метрополії і споживали його, то це сприяло розвиткові примітивного, на той час ринку інвестицій, натомість наявність такого стійкого попиту створювало додаткові умови для розвитку промисловості в окремих державах Європи (Франція, Велика Британія), якщо ж ввозилося лише золото (Іспанія), то розвитку продуктивних сил не відбувалося, внаслідок цього – спостерігався занепад індустрії та сільського господарства.

Після запровадження у 1867 році Паризької валютної (золотомонетної) системи був уніфікований валютний ринок, і, як результат, спостерігалася тривала рівновага грошово-кредитного ринку, адже кожна з грошових одиниць того часу мала встановлений вміст золота, через паритетні основи якого визначалися валютні курси. Тим не менше така модель обмежувала ринок фінансових зобов'язань та трансфер вільних ресурсів. Початок Першої світової війни та гіперінфляція, що розпочалася у задіяних в конфлікті країнах, суттєво підвищили значення золота та інших дорогоцінних металів, насамперед, у сфері зовнішньоторговельних відносин.

Золотодевізний стандарт, що став наслідком Генуезької конференції, суттєво вплинув на фінансові відносини у світі, створив умови для формування валютних блоків окремих країн, проте, домінуюче фінансування міжнародної торгівлі по лінії «колонія – метрополія» зберігалося. Заощаджувальна політика населення окремих країн суттєво вплинула на країнові кризи, насамперед в США (Велика депресія).

Відновленню господарства країн, що воюють та встановлення нових правил у сфері валютно-фінансового обігу була присвячена конференція в Бреттон-Вудсі (США). Вона виявилася доволі непростою, адже розглядалися дві пропозиції – англійська, яку всебічно обґрунтував Дж. Кейнс, та американська, котра була націлена на домінування США на поствоєнному просторі, апологетом якої був Г. Уайт, представник Міністерства фінансів цієї країни. Після прийняття пропозицій США цю державу на довгі роки перетворили в нетто-експортера і нетто-імпортера світової економіки, а американські корпорації отримали можливість активно експортувати частину своїх фінансових ресурсів в інші країни. Велике значення мала також інституалізація фінансової системи, яка віднині набула глобальний характер, адже вплив МВФ та МБРР мав велике значення, хоча й далеко не завжди був

ефективним та послідовним. Водночас, прийняття долара США як єдиного платіжного засобу у світовій економіці сприяло нагромадженню в світі значних проблем. У середині 1960-х років Франція пред'явила США до обміну на золото близько 1,5 млрд. доларів. З часом до такої дії приєдналися Німеччина та Японія. Це болюче вдарило по платіжному балансу США, а золоті запаси країни стали стрімко скорочуватися. Скасування на початку 1970-х років фіксованого курсу долара призвело до краху Бреттон-Вудської системи.

Висновки і перспективи подальших розробок. Значні суперечки в міжнародних фінансах, що виявилися в процесі загострення глобальної фінансової кризи 2008–2010 рр., значні обсяги спекулятивного капіталу і тіньової економіки, поява на ринку нових інвесторів з Китаю, Індії та Бразилії, швидка віртуалізація фінансової сфери та потужне продукування нових інноваційних та інвестиційних моделей зростання, активний трансфер венчурного капіталу, доволі красномовно свідчать про те, що світова спільнота входить до нового етапу розвитку фінансової системи світу – фінансової глобалізації, який швидше за все розпочнеться після 2020 року, коли будуть завершені основні плани трансформації національних економік.

Література

1. *Навроцька Н. Глобальні детермінанти інвестиційного процесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н. Навроцька. – К.: КНЕУ, 2015. – 32 с.*
2. *Фролова Т. Розвиток корпоративних стратегій в глобальному інвестиційному середовищі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т. Фролова. – К.: КНЕУ, 2012. – 33 с.*
3. *Поштар Є. Розвиток інституцій фінансової інтеграції Європейського Союзу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Є. Поштар. – К.: КНУ, 2014. – 20 с.*
4. *Швидкий О. Глобальна модифікація корпоративних структур нафтогазового бізнесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. Швидкий. – К.: КНЕУ, 2014. – 20 с.*
5. *Мозговий О. Регуляторна структуризація ринку цінних паперів в Україні в євроінтеграційному ракурсі / [О. Мозговий, Г. Мозгова, О. Павловська; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та В. І. Чужикова] // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: монографія. – К.: Інститут сучасного підручника, 2007. – С. 187–200.*
6. *Климачев В. Международные финансовые центры в глобальной системе: автореф. дис. на соискание научной степени канд. экон. наук: спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / В. Климачев. – М.: РГЭУ, 2011. – 20 с.*
7. *Энг М. Мировые финансы / [Максимо В. Энг, Френсис А. Лис, Лоуренс Дж. Мауер; пер. с англ.]. – М.: ДеКА, 1998. – С. 24.*
8. *Rogers E. Diffusion of innovations / E. Rogers. – New York: Free Press, 2003. – 551 p.*
9. *Бояр А. Оптимізація міждержавних бюджетних відносин у Європейському Союзі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. Бояр. – К.: КНЕУ, 2015. – 32 с.*
10. *Федякина Л. Международные финансы / Л. Федякина. – СПб.: Питер, 2015. – 560 с.*
11. *Веддер Р. Эволюция глобальной финансовой системы: Государственный департамент США [Електронний ресурс] / Р. Веддер. – Режим доступа: http:/IIpdigital.Gov/st/Russian/ publication/2009/07.*
12. *Власов В. Глобалістика: теорія: монографія у 2-х томах; Т. 2 / В. Власов. – Вінниця: Нілан-ЛДТ, 2012. – 856 с.*

13. Сацик В. Економічне оцінювання економічних циклів XX ст. / [В. Сацик; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника] // Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 68–85.

References

1. Navrotska, N. (2015), Global determinant of investment process: Author's thesis [Globalni determinanty investytsiinoho protsesu: avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk], KNEU, Kyiv, 32 p. (ukr)
2. Frolova, T. (2012), The development of corporative strategy in global investment environment: Author's thesis [Rozvytok korporatyvnykh stratehii v globalnomu investytsiinomu seredovyshchi: avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk], KNEU, Kyiv, 33 p. (ukr)
3. Poshtar, J. (2014), The development of European Union financial integration institutions: Author's thesis [Rozvytok instytutsii finansovoi intehratsii Evropeiskoho Soiuzu: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk], KNU, Kyiv, 20 p. (ukr)
4. Shvydkyi, O. (2014), Global modification of oil and gas business corporate structure: Author's thesis [Globalna modyfikatsiia korporatyvnykh struktur naftohazovoho bisnesu: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk], KNEU, Kyiv, 20 p. (ukr)
5. Mozgovyi, O., Mozgova, G., Pavlovska, O. (2007), «Regulatory structuring of the securities market in Ukraine in the eurointegration perspective», Common European economic space: harmonization of megaregion contradictions: monography. Ed. by D. H. Lukianenko and V. I. Chuzhikov [«Rehuliatorna strukturyzatsiia rynku tsinnykh paperiv v Ukraini v evrointehratsiinomu rakursi». Spilnyi evropeiskyi ekonomichnyi prostir: harmonizatsiia meharehionalnykh superechnostei: monohrafiia; za red. D. H. Lukianenka ta V. I. Chuzhikova], Institute of contemporary textbook, Kyiv, pp. 187–200 (ukr)
6. Klimachev, V. (2011), International financial centers in global system: Author's thesis [Mezhdunarodnye finansovye tsentry v globalnoy sisteme: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk], RSEU, Moscow, 20 p. (rus)
7. Eng, M., Lees, F., Mauer, L. (1998), International finances. Trans. From Eng. [Mirovye finansy: per. s angl.], DeKA, Moscow, 24 p. (rus)
8. Rogers, E. (2003), Diffusion of innovations, Free Press, New York, 551 p.
9. Boiar, A. (2015), Optimization of intergovernmental fiscal relations in the European Union: Author's thesis [Optymizatsiia mizhderzhavnykh biudzhetnykh vidnosyn u Evropeiskomu Soiuzi: avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk], KNEU, Kyiv, 32 p. (ukr)
10. Fedyakina, L. (2015), International finances [Mezhdunarodnye finansy], Piter, St.-Petersburg, 560 p. (rus)
11. Vedder, R., «Evolution of global financial system: US Department of State» [«Evolyutsiya globalnoy finansovoy sistemy: Gosudarstvennyy department SSHA»], available at: http://IIpdigital.Gov/st/Russian/publication/2009/07 (rus)
12. Vlasov, V. (2012), Globalistic: theory: monography in 2 volumes. Vol. 2 [Globalistyka: teoriia: monohrafiia v 2 tomakh, tom 2], Nilan-LTD, Vinnitsa, 856 p. (ukr)
13. Satsyk, V. (2010), «Economic evaluation of the economic cycles of the twentieth century», Countercyclical regulation of market economy: globalization perspective: monography. Ed. by D. H. Lukianenko and A. M. Poruchnyk [«Ekonomichne otsiniuvannia ekonomichnykh tsykliv XX st.», Antytsyklichne rehuliuvannia rynkovoi ekonomiky: hlobalizatsiina perspektyva: monohrafiia; za red. D. H. Lukianenka ta A. M. Poruchnyka], KNEU, Kyiv, pp. 68–85 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 01.02.2016.

УДК 330.34

Тетяна Валеріївна КОЖУХОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки,
Криворізький економічний інститут, e-mail: tk1897245@gmail.com

ПРООН В УКРАЇНІ: МЕХАНІЗМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Кожухова, Т. В. ПРООН в Україні: механізми та тенденції фінансування проектів сталого розвитку / Тетяна Валеріївна Кожухова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 19–28.

Анотація. *У статті розглянуто особливості фінансування ПРООН проектів сталого розвитку в Україні. Визначено, що діяльність ПРООН в Україні спрямована на забезпечення потреб у фінансуванні сталого економічного зростання і подолання бідності, соціальний розвиток, врядування, навколишнє середовище і зміну клімату. Досліджено механізми фінансування ПРООН проектів розвитку в Україні, які включають основні ресурси, що надаються двосторонніми донорами, та тематичні цільові фонди, цільові фонди для конкретних програм і проектів, об'єднані фонди ООН, вертикальні фонди, що фінансуються багатосторонніми партнерами. За результатами аналізу фінансування проектів розвитку за рамковими програмами партнерства ПРООН і України встановлено тенденцію до зростання загального бюджету проектів. Визначено тематичні сфери, на які спрямовуються найбільші обсяги фінансування. Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості їх використання для розробки стратегічних заходів партнерства України та ПРООН.*

Ключові слова: *міжнародні фінансові інститути; Програма розвитку ООН; мобілізація ресурсів; фінансові ресурси; двосторонні донори; багатосторонні донори.*

Татьяна Валериевна КОЖУХОВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики,
Криворожский экономический институт, e-mail: tk1897245@gmail.com

ПРООН В УКРАИНЕ: МЕХАНИЗМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Кожухова, Т. В. ПРООН в Украине: механизмы и тенденции финансирования проектов устойчивого развития / Татьяна Валериевна Кожухова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 19–28.

Аннотация. *В статье рассмотрены особенности финансирования ПРООН проектов устойчивого развития в Украине. Определено, что деятельность ПРООН в Украине направлена на обеспечение потребностей в финансировании устойчивого экономического роста и преодоление бедности, социальное развитие, управление, окружающую среду и изменение климата. Исследованы механизмы финансирования ПРООН проектов развития в Украине, которые включают основные ресурсы, предоставляемые двусторонними донорами, и тематические целевые фонды, целевые фонды для конкретных программ и проектов, объединенные фонды ООН, вертикальные фонды, которые финансируются многосторонними партнерами. По результатам анализа финансирования проектов развития по рамочным программам партнерства ПРООН и Украины установлено тенденцию роста общего бюджета проектов. Определены тематические сферы, на которые направляются наибольшие объемы финансирования. Практическое значение полученных результатов заключается в возможности их использования для разработки стратегических мероприятий партнерства Украины и ПРООН.*

Ключевые слова: *международные финансовые институты; Программа развития ООН; мобилизация ресурсов; финансовые ресурсы; двусторонние доноры; многосторонние доноры.*

Tetiana KOZHUKHOVA
PhD in Economics, Assistant Professor of International Economics Department,
Kryvyi Rih Institute of Economics, e-mail: tk1897245@gmail.com

© КОЖУХОВА Т.В., 2016

UNDP IN UKRAINE: TRENDS AND FINANCING MECHANISMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROJECTS

Kozhukhova, O. (2016), UNDP in Ukraine: trends and financing mechanisms of sustainable development projects. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [PROON v Ukraini: mekhanizmy ta tendentsii finansuvannia proektiv staloho rozvytku; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 19–28.

Abstract. *In the article the features of UNDP funding of the sustainable development projects in Ukraine have been examined. It has been determined that UNDP activities in Ukraine are aimed at meeting the funding needs in financing sustainable economic growth and poverty reduction, social development, governance, environment and climate change. The mechanisms of financing of UNDP development projects in Ukraine, which include core resources, provided by bilateral donors, and thematic funds, earmarked funds, UN pooled funds, vertical funds, financed by multilateral partners, have been determined. The analysis of development project financing within framework programs of UNDP and Ukraine partnerships shows trends to increase the total projects budget. The thematic areas, where most funding is directed to, have been defined. The practical significance of the results is the ability to use them for the development of strategic activities of partnership between Ukraine and UNDP.*

Keywords: *international financial institutions; UNDP; resource mobilization; financial resources; bilateral donors; multilateral donors.*

JEL classification: *F350*

Постановка проблеми у загальному вигляді. У вересні 2015 р. світові лідери взяли на себе зобов'язання щодо досягнення цілей сталого розвитку, визначених у резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 року», що включають ліквідацію злиденності та голоду, забезпечення можливості реалізації потенціалу усіх людей в умовах гідності, рівності та здорового довкілля; збереження планети від деградації шляхом запровадження раціональних моделей споживання та виробництва, раціонального використання природних ресурсів та прийняття невідкладних заходів, у зв'язку зі зміною клімату для забезпечення потреб нинішнього та майбутнього поколінь; забезпечення процвітання і добробуту для всіх людей та гармонії економічного, соціального та технічного прогресу з природою; мобілізацію ресурсів, необхідних для реалізації нового порядку денного, в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку [1].

Важливе значення у мобілізації фінансових ресурсів і забезпеченні потреб країн, що розвиваються, для досягнення сталого розвитку, мають міжнародні фінансові інститути та установи ООН, зокрема, Програма розвитку ООН (ПРООН), створена у 1965 р. з метою підтримки і доповнення національних зусиль, що докладаються країнами-одержувачами допомоги при вирішенні найбільш суттєвих проблем їх економічного розвитку, та сприяння їх соціальному прогресу, підвищенню рівня життя. ПРООН координує зусилля на глобальному та національному рівнях для досягнення цілей нового порядку денного, надає доступ до джерел знань, практичного досвіду та ресурсів з метою сприяння покращення життя населення у 170 країн світу, приділяючи увагу допомозі країнам у пошуку рішень та обміну досвідом з проблем демократичного державного врядування, скорочення бідності, запобігання кризам та ліквідації їх наслідків, питанням енергетики та охорони довкілля, інформаційних і комунікаційних технологій, боротьби зі СНІДом [2]. У 2014 р. майже 90% основних фондів ПРООН було спрямовано до країн з низьким рівнем доходів з додатковим залученням на $1 коштів основного бюджету ПРООН $5 допомоги розвитку з інших джерел. У країнах з середнім рівнем доходів, до яких було спрямовано лише 10% основних ресурсів ПРООН – на кожен долар було залучено $25 додаткового фінансування [3].

Україна співпрацює з ПРООН з 1993 р. згідно з базовою угодою про спрямування допомоги ПРООН Україні [4]. Попри значний потенціал України, що включає високоосвічену робочу силу, якісну систему освіти, багаті природні ресурси, унікальне географічне розташування й досить розвинену промислову базу, Україна залишається однією з найбідніших країн у Європі. За даними щорічної моніторингової доповіді «Цілі розвитку тисячоліття – Україна–2014» майже чверть населення живе за національно встановленою межею бідності

(24,5% населення), кожен п'ятий працюючий є бідним (20%), кожна третя сім'я з дітьми є бідною (32,6%) [5]. Згідно з Доповіддю ПРООН про людський розвиток (2015 р.) Україна посідає 81-е місце з 188 країн світу за індексом людського розвитку [6]. Як цілком справедливо зазначає Т. Г. Затонацька, «основними причинами високого рівня бідності в Україні є нерозвиненість соціальної та інформаційної інфраструктури певних регіонів, що ускладнює доступ населення до отримання освітніх послуг та інформації; недостатня якість транспортних міжрегіональних зв'язків, що перешкоджає розширенню підприємницької діяльності та створенню нових робочих місць; недостатня якість освіти, що не забезпечує на належному рівні отримання сучасних знань із високим ступенем практичної значущості; високий рівень нецільового витрачання бюджетних коштів через недоліки системи управління ними та відсутність антикорупційного законодавства» [7]. Подоланню цих проблем сприяє ПРООН, забезпечуючи значну частку потреб України у фінансуванні розвитку. У зв'язку з цим необхідним є визначення сучасного стану фінансування ПРООН проектів розвитку в Україні для подальшого розроблення стратегічних заходів у цій сфері.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Роль міжнародних інститутів та установ ООН у фінансуванні розвитку України досліджувалась багатьма українськими вченими. Загальні тенденції в діяльності міжнародних організацій в Україні, зокрема ПРООН, встановлено С. Толстовим, який визначив, що «головна мотивація проектів ООН в Україні стосується сприяння сталому розвитку і налагодження співпраці між органами державної влади та структурами громадянського суспільства» [8]. Питання співробітництва ООН та України, перспективи реформування ООН розглядала М. Зигор [9], яка наголосила на недосконалості системи фінансування ООН, що проявляється у хронічній фінансовій кризі» та невідповідності системи контролю ООН сучасним вимогам. Г. В. Герасименко [10] узагальнено інформацію щодо діяльності ПРООН у 2005–2007 рр. в питанні надання Україні підтримки в галузі соціальної політики. Концептуальні основи фінансування місцевого розвитку в проектах програми розвитку ООН в Україні визначено Ю. М. Петрушенко, Н. М. Костюченко та Ю. І. Данько [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз результатів досліджень свідчить про те, що в опублікованих працях розглядаються переважно загальні проблеми співпраці міжнародних фінансових організацій з Україною, спеціальні дослідження у сфері фінансування проектів ПРООН в Україні проводились недостатньо. У зв'язку з закінченням дії у 2016 р. Рамкової програми партнерства Уряду України – ООН на 2012–2016 рр., що включає досвід попередньої співпраці, необхідним є аналіз сучасного стану та встановлення тенденцій у фінансуванні ПРООН проектів розвитку в Україні для подальшого визначення пріоритетних напрямів фінансування, розробки стратегічних заходів у цій сфері.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні механізмів та тенденцій фінансування проектів Програми розвитку ООН в Україні. Для досягнення мети дослідження поставлені такі завдання: визначити механізми фінансування ПРООН; дослідити та проаналізувати динаміку фінансування проектів ПРООН в Україні; встановити тенденції розвитку співпраці ПРООН та України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж визначити сучасний стан співпраці ПРООН та України у сфері розвитку, необхідно розглянути загальні аспекти діяльності ПРООН.

Будучи головною установою ООН зі сприяння розвитку, ПРООН здійснює фінансування проектів виключно за рахунок добровільних внесків держав – членів ООН (частка яких становить приблизно 66% від загального обсягу внесків), багатосторонніх інституцій (33%) та приватного сектору (1%) [12]. Ці внески спрямовуються до фондів основних (регулярних) ресурсів або надаються на конкретні цілі. Уряди країн, у яких реалізуються проекти ПРООН, зі свого боку надають місцеві ресурси (в тому числі, внески на співпрацю по лінії Південь–Південь, що включає «ініціативи у соціальній (особливо в сфері освіти та охорони здоров'я), економічній, екологічній, технічній і політичній сферах і являє собою важливий елемент міжнародного співробітництва з метою розвитку, забезпечує цінні можливості для країн, що розвиваються, в індивідуальному та колективному прагненні останніх до неухильного економічного зростання і сталого розвитку» [13]; за визначенням Департаменту ООН з

економічних та соціальних питань, співпраця Південь–Південь – це «реальна передача ресурсів країни – ініціатора програм співробітництва в економіку країн – партнерів» [13]).

За даними ПРООН, у 2014 р. внески в основні ресурси перерахували 56 країн, загальна сума склала $793 млн. (у 2013 р. – $896 млн.). Загальний обсяг додаткових внесків на реалізацію конкретних проектів і надання допомоги конкретним країнам у 2014 р. становив $3,8 млрд. (така ж сума внесків цієї категорії була отримана ПРООН і в 2013 р.). Із коштів, що виділені у 2014 р. на конкретні цілі, $2,3 млрд. надано урядами, $1,5 млрд. – багатосторонніми донорами [3].

До десятки найбільших країн-донорів ПРООН у 2014 р. увійшли Норвегія, Велика Британія, США, Японія, Швеція, Швейцарія, Данія, Нідерланди, Канада, Фінляндія. Найбільшими багатосторонніми партнерами ПРООН є Глобальний фонд для боротьби зі СНІДом, туберкульозом та малярією, Європейський Союз, Багатосторонній донорський цільовий фонд ООН (спільні програми), Глобальний екологічний фонд [3].

Крім використання основних (регулярних) ресурсів, частка яких становить 17% у загальному обсязі фінансування, ПРООН застосовує такі механізми, як тематичні цільові фонди – по боротьбі з бідністю, з питань демократичного врядування, для запобігання кризам та відновлення, з питань енергетики та охорони довкілля (3% відповідно); цільові фонди для конкретних програм і проектів, що здійснюються на глобальному, регіональному, міжнародному рівнях (59%) з можливим використанням місцевих ресурсів для розвитку проектів відповідно до національних планів розвитку і стратегічному плану ПРООН (співучасть урядів у витратах) (19%); об'єднані фонди ООН, що включають багатосторонні донорські цільові фонди, спільні програми, Центральний фонд реагування на надзвичайні ситуації (6%); вертикальні фонди – Глобальний фонд для боротьби зі СНІДом, туберкульозом та малярією, Глобальний екологічний фонд, Багатосторонній фонд для здійснення Монреальського протоколу (15%) [12].

У центрі уваги загального стратегічного плану ПРООН на 2014–2017 рр. – спрямування ресурсів, досвіду та знань на виконання трьох найважливіших пріоритетних завдань: вироблення шляхів сталого розвитку, формування інститутів демократичного управління, зміцнення стійкості країн до шокових впливів [14].

Україна, як вже зазначалося, наразі співпрацює з ПРООН відповідно до Рамкової програми партнерства Уряду України – ООН на 2012–2016 рр., пріоритети якої узгоджені з Цілями розвитку тисячоліття (ЦРТ): подолання бідності та розвиток глобального партнерства задля розвитку; забезпечення якісної освіти впродовж життя; зменшення дитячої смертності; поліпшення здоров'я матерів; обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції щодо скорочення їх масштабів; забезпечення гендерної рівності та розширення прав жінок; сталий розвиток довкілля [15].

За поточною Рамковою програмою планується залучити майже $132,8 млн. (у т.ч. на стале економічне зростання і подолання бідності – $12,5 млн. соціальний розвиток – $64 млн.; врядування – $21,6 млн.; навколишнє середовище і зміну клімату – $34,7 млн.) [15], що в цілому на $44 млн. більше, ніж за попередньою програмою: загальний бюджет програми на 2006–2010 рр. становив $88,8 млн., в т.ч. на демократичне державне управління та доступ до правосуддя – $36,3 млн., добробут, соціальну взаємодію та місцевий розвиток – $25,8 млн., енергетику та охорону довкілля задля сталого розвитку – $26,6 млн. [16].

За результатами аналізу динаміки бюджету проектів ПРООН та фактичних витрат визначено, що загальний обсяг бюджету у 2012–2015 рр. становив $122,3 млн. (92,1% від запланованої у поточній Рамковій програмі суми). Порівняно з 2012 р. обсяги фінансування у 2015 р. збільшилися майже вдвічі (темп приросту 98,9%) та становили $51,5 млн. (рис. 1).

Протягом досліджуваного періоду фінансові ресурси були розподілені за такими тематичними сферами:

– стале економічне зростання і подолання бідності (інклюзивне та стійке зростання), соціальний розвиток (підтримка співпраці між країнами, що розвиваються (Південь–Південь) – підтримка ПРООН розбудови національної спроможності та надання експертних консультацій щодо соціально-економічних реформ, у тому числі з питань прискорення прогресу на шляху

– досягнення ЦРТ для прискорення інклюзивного зростання для сталого розвитку людського потенціалу;
– врядування (демократичне врядування, відповідальність інституцій, запобігання кризам та відновлення) – допомога ПРООН урядовим установам, організаціям громадянського суспільства та народу України у поширенні демократичних практик, необхідних для прискорення сталого людського розвитку, посилення громадянського суспільства, сприяння децентралізації та місцевому врядуванню, захисту прав людини та принципів гендерної рівності, забезпечення доступу всіх громадян України до правосуддя та підтримки антикорупційних зусиль в Україні, подолання наслідків військового конфлікту в Україні та забезпечення основи для швидкого переходу до стійкого відновлення постраждалих від конфлікту регіонів;
– стійкість до зміни клімату та стихійних лих – допомога ПРООН у зміцненні потенціалу України, а також у вирішенні проблеми зміни клімату, втрати біорізноманіття та деградації озонового шару, що мають глобальний характер, на загальнонаціональному, регіональному рівнях і на рівні громади, популяризуючи та поширюючи найкращі практики, надаючи консультації щодо інноваційних підходів в екологічній політиці та закладаючи партнерські стосунки шляхом впровадження пілотних проектів, що покращують якість життя бідних верств населення [17].

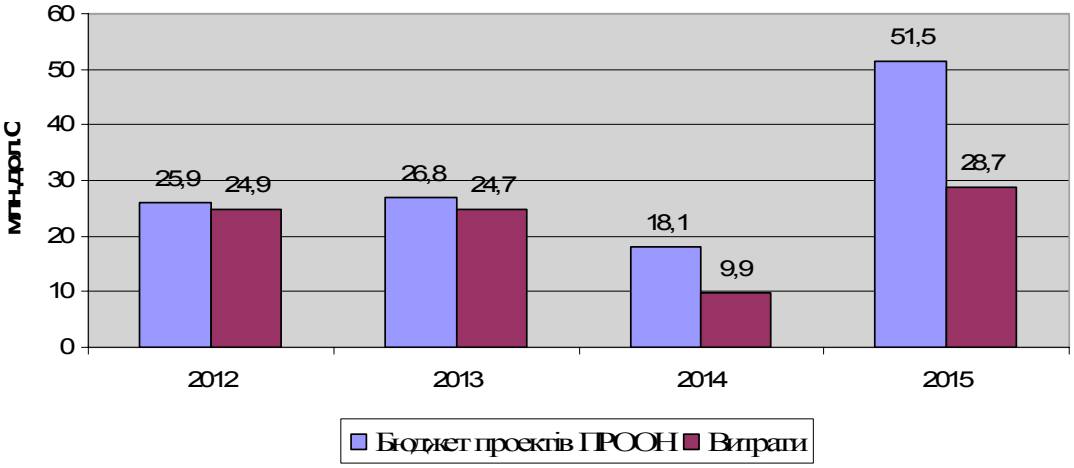


Рис. 1. Бюджет проектів ПРООН в Україні та фактичні витрати
(розроблено автором на основі [12])

Найбільші обсяги фінансових ресурсів у 2012–2015 рр. спрямовані на допомогу демократичному врядуванню України ($41,8 млн.), підтримку співпраці Південь–Південь ($36 млн.), запобігання кризам та відновлення ($19,1 млн.) (рис. 2).

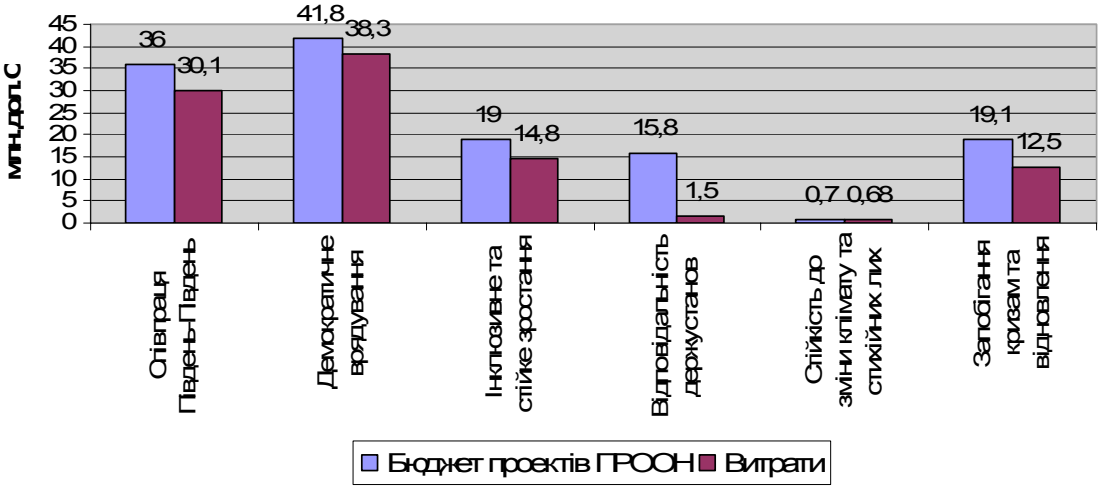


Рис. 2. Бюджет проектів ПРООН в Україні та фактичні витрати за тематичним спрямуванням, 2012–2015 рр. (розроблено автором на основі [12])

Як показав аналіз, фінансування проектів щодо запобігання кризам та відновлення розпочато у 2014 р. (частка виділених ресурсів становила 10% від загального обсягу коштів), у 2015 р. до цієї сфери було спрямовано 28%. Одночасно відбулося різке скорочення частки ресурсів, спрямованих на сферу демократичного врядування з 55% у 2012 р. до 18% у 2015 р., на підтримку співпраці Південь–Південь з 38% до 7% відповідно. Значно скоротилося фінансування стійкості до зміни клімату та стихійних лих (рис. 3).

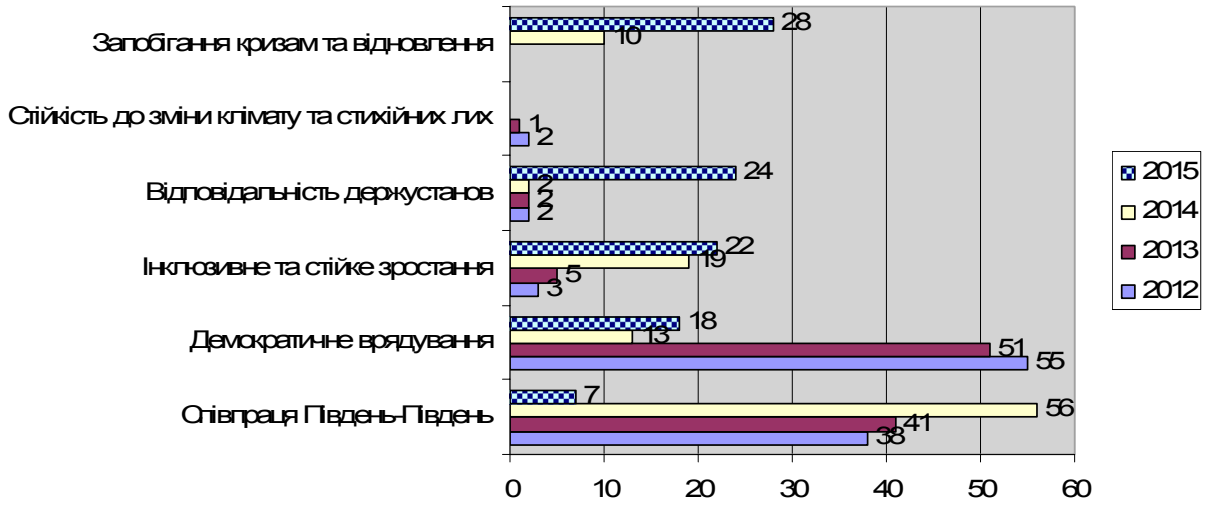


Рис. 3. Частка фінансування проектів ПРООН в Україні за тематичним спрямуванням, % (розроблено автором на основі [12])

Фінансування ПРООН проектів розвитку в Україні протягом 2012–2015 рр. здійснювалось в основному за рахунок додаткових ресурсів, залучених від двосторонніх та багатосторонніх партнерів (частка в загальному обсязі – 93,9%) з використанням таких механізмів, як тематичні цільові фонди, цільові фонди для конкретних програм і проектів, вертикальні фонди. Частка основних (регулярних) ресурсів ПРООН становила 6,1%. Найбільшим донором у 2012–2015 рр. є Європейська комісія, частка наданих ресурсів якої у загальному обсязі становила 52,9%, значними донорами також є Глобальний екологічний фонд (13,9%), Японія (12,1%), Данія (4,3%), Німеччина (3,4%) відповідно (рис. 4). Ресурси, що надійшли в рамках країнових програм ПРООН в Україні та інших партнерів на місцевому рівні (в тому числі, від фонду «Розвиток України», Донбаської паливно-енергетичної компанії та інших) на підтримку локальних проектів у сфері розвитку становили 0,5% [12].

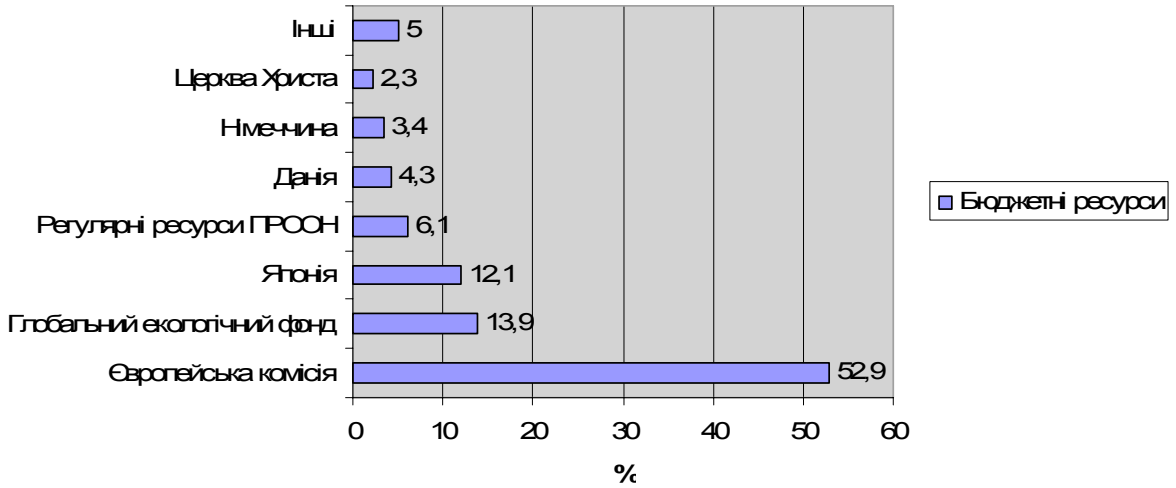


Рис. 4. Частка ресурсів донорів у фінансуванні проектів ПРООН в Україні у 2012–2015 рр. (розроблено автором на основі [12])

У зв'язку з великою кількістю проектів ПРООН, що здійснювалися в Україні протягом досліджуваного періоду (у 2012 р. – 42 проекти, у 2013 р. – 31, у 2014 р. – 31, у 2015 р. – 30), в табл. 1 представлено фінансування найбільших за бюджетом проектів.

Таблиця 1

Фінансування найбільших проектів ПРООН в Україні у 2012–2015 рр. [12]

Тематична сфера/проект	Бюджет проекту, $ млн.				
	2012	2013	2014	2015	Разом
1. Співпраця Південь–Південь					
Місцевий розвиток, орієнтований на громаду	8,5	7,5	4,3	0,8	21,1
Створення потенціалу для низьковуглецевого зростання в Україні	0,6	2,1	0,9	0,1	3,7
Енергоефективне освітлення	0,7	1,4	2,2	2,2	6,5
Початкова реалізація прискореного вилучення з обігу гідрохлорфторвуглеводів	–	–	3,0	1,3	4,3
2. Демократичне врядування					
Місія Європейського Союзу з прикордонної допомоги	11,5	11,0	–	–	22,5
Демократизація, права людини і розвиток громадянського суспільства в Україні	–	1,1	1,4	1,4	3,9
3. Інклюзивне та стійке зростання					
Збереження та стале використання торфовищ	–	0,3	1,2	1,5	3,0
Біоенергетичні технології	–	–	0,6	1,7	2,3
4. Відповідальність державних установ					
Надання послуг з організації та проведення процедур закупівель Міністерству охорони здоров'я України	–	–	–	14,0	14,0
Зміцнення національної спроможності для ефективного розвитку молоді та відповіді на епідемію ВІЛ/СНІДу в Україні	0,3	0,3	0,3	0,3	1,2
5. Стійкість до зміни клімату та стихійних лих					
Врахування охорони навколишнього середовища в локальних стратегіях районів, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи	–	0,1	0,01	–	0,11
6. Запобігання кризам та відновлення					
Швидке реагування на соціальні та економічні проблеми внутрішньо переміщених осіб в Україні	–	–	1,6	5,6	7,2
Зміцнення результатів модернізації та інновацій	–	–	0,3	0,5	0,8
Програма швидкого відновлення	–	–	–	10,3	10,3
Проект швидкого реагування на проблеми в управлінні та відновленні	–	–	–	0,8	0,8

Варто зазначити, що попри позитивні тенденції у фінансуванні ПРООН проектів розвитку в Україні (збільшення бюджету проектів майже на 67% за Рамковою програмою 2012–2016 рр. порівняно з програмою на 2006–2010 рр.), науковці акцентують увагу на існуючих проблемах ефективності наданих ресурсів. Досліджуючи роль міжнародних донорських організацій, зокрема ПРООН, у здійсненні соціальних інвестицій в Україні, Г. В. Герасименко, крім низького рівня координації та гармонізації процедур допомоги, відзначає те, що «рівень реального впровадження рекомендацій міжнародних фахівців залишається невисоким, як і власні донорські оцінки ефективності реалізованих проектів» [10]. На думку науковця, «основними стримуючими чинниками при цьому є вади вітчизняної системи державного управління, подолання яких – складне завдання для більшості міжнародних організацій, що працюють в Україні» [10]. При розв'язанні цих завдань ПРООН враховує досвід попередньої співпраці з країнами. Питання підвищення ефективності допомоги, інституційної ефективності – найважливіших елементів для

надійного партнерства у сфері розвитку, відносяться до одних з головних у діяльності цієї установи. Напрямки підвищення інституційної ефективності ПРООН визначено у загальному стратегічному плані на 2014–2017 рр. [18]. Згідно з цим планом досягнення в інституційній ефективності ПРООН здійснюються шляхом: запровадження більш якісних програм за рахунок кращого планування проекту, моніторингу та оцінки, управління, орієнтованого на результати; організаційної відкритості, гнучкості й пристосування до освоєння знань, рішень і досвіду; вдосконалення управління фінансовими і людськими ресурсами [18].

Для підвищення ефективності допомоги ПРООН Україні необхідно керуватися принципами, визначеними в документах Форумів високого рівня. Паризька декларація з підвищення ефективності зовнішньої допомоги, прийнята в 2005 р. міністрами розвинених країн, та тих, що розвиваються, головами багатосторонніх та двосторонніх інститутів розвитку визначила такі принципи: «приналежність – країни-партнери повинні здійснювати ефективне керівництво розробкою політики й стратегії щодо розвитку та координувати свою діяльність з розвитку; узгодженість – всебічна допомога повинна ґрунтуватися на національних стратегіях розвитку, інститутах і процедурах країни-партнера; гармонізація – діяльність донорів на більш гармонізованій та прозорій основі з підвищеною колективною ефективністю; управління, орієнтоване на результати – управління ресурсами та вдосконалення процесу прийняття рішень, орієнтованого на результати; взаємна підзвітність – донори та партнери є підзвітними за результати з розвитку» [19].

Для зміцнення зусиль щодо досягнення конкретних і стійких результатів на Форумі високого рівня у Пусані (Корея, 2011 р.) до принципів, які повинні керувати діями країн-донорів і країн-реципієнтів у сфері підвищення ефективності зовнішньої допомоги віднесені: право на пріоритетність розвитку країн, що розвиваються; зосередженість на результатах; співробітництво з метою інклюзивного розвитку, що включає наявність відкритості, довіри, взаємної поваги й навчання в основі ефективних партнерських відносин з підтримки цілей розвитку; прозорість і підзвітність один одному [20]. Чітке виконання зазначених принципів Україною сприятиме поглибленню, розширенню і введенню в дію демократичної політики у сфері розвитку; зміцненню зусиль щодо досягнення конкретних і стійких результатів, що включають поліпшення управління, контролю та оцінки.

Висновки і перспективи подальших розробок. На підставі отриманих даних, можна зробити висновок про те, що діяльність ПРООН в Україні спрямована на фінансування сталого економічного зростання і подолання бідності, соціальний розвиток, врядування, довкілля і зміну клімату. Для здійснення діяльності у сфері розвитку України ПРООН використовує гнучкі механізми фінансування, які включають основні ресурси, що надаються двосторонніми донорами, та додаткові ресурси двосторонніх та багатосторонніх партнерів, що залучаються до тематичних цільових фондів, цільових фондів для конкретних програм і проектів, об’єднаних фондів ООН та вертикальних фондів. Протягом 2012–2015 рр. фінансування ПРООН проектів розвитку в Україні здійснювалось в основному за рахунок додаткових внесків від двосторонніх та багатосторонніх партнерів, частка яких в загальному обсязі становила 93,9%.

За результатами аналізу фінансування ПРООН проектів сталого розвитку в Україні встановлено такі тенденції:

– зростання загального обсягу фінансування (сума бюджету проектів, яку планується залучити за Рамковою програмою на 2012–2016 рр., на 67% більше бюджету попередньої програми);
– збільшення щорічних обсягів фінансування проектів (майже вдвічі у 2015 р. порівняно з 2012 р.);
– скорочення частки ресурсів, спрямованих на допомогу демократичному врядуванню України, підтримку співпраці Південь–Південь (з 55% у 2012 р. до 18% у 2015 р., з 38% до 7% відповідно); на фінансування стійкості України до зміни клімату та стихійних лих;
– активне фінансування з 2014 р. проектів щодо запобігання кризам та відновлення (у 2014 р. частка ресурсів становила 10% від загального обсягу коштів, у 2015 р. – 28%).

Зважаючи на зазначені вище проблеми ефективності фінансування міжнародними організаціями та установами проектів розвитку в Україні, необхідним є покращення узгодженості, координації, гармонізації між урядом України та ПРООН, що сприятиме успішній мобілізації ресурсів та підвищенню ефективності зовнішньої допомоги.

Перспективи подальших розробок полягають у визначенні напрямків удосконалення інструментів фінансування сталого розвитку в Україні.

Література

1. *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 [Electronic resource]. – Access: www.un.org.*
2. *Программа развития ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/ga/undp.*
3. *Time for Global Action (2014/2015) [Electronic resource]. – Access: http://www.undp.org.*
4. *Угода між Урядом України і ПРООН: Міжнародний документ від 18.06.1993 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_400.*
5. *Цілі розвитку тисячоліття: Україна–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.idss.org.ua.*
6. *Human Development Report (2015) [Electronic resource]. – Access: http://hdr.undp.org/en/2015-report.*
7. *Затонацька Т. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи [Електронний ресурс] / Т. Затонацька. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2014_28_2/zb28_2_09.pdf.*
8. *Толстов С. Діяльність міжнародних організацій в Україні: загальні тенденції та орієнтири [Електронний ресурс] / С. Толстов. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua.*
9. *Зигор М. ООН та Україна: співробітництво та перспективи реформування [Електронний ресурс] / М. Зигор // Український науковий журнал «Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації». – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://social-science.com.ua/article/999.*
10. *Герасименко Г. В. Соціальні інвестиції в Україні: роль міжнародних донорських організацій [Електронний ресурс] / Г. В. Герасименко. – Режим доступу: http://dse.org.ua/arhcive/16/13.pdf.*
11. *Петрушенко Ю. М. Концептуальні основи фінансування місцевого розвитку в проектах програми розвитку ООН в Україні [Електронний ресурс] / Ю. М. Петрушенко, Н. М. Костюченко, Ю. І. Данько. – Режим доступу: www.dspace.uabs.edu.ua.*
12. *United Nations Development Programme [Electronic resource]. – Access: http://www.undp.org.*
13. *Сотрудничество Юг-Юг и трехстороннее сотрудничество в системе ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.unjiu.org/ru.*
14. *ПРООН: Финансовый доклад (2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.undp.org.*
15. *Рамкова програма партнерства уряду України – ООН на 2012–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unaids.org.ua/files/UNPF12-16_Ukr.pdf.*
16. *План дій програми ПРООН в Україні (2006–2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eu.prostir.ua.*
17. *ПРООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ua.undp.org.*
18. *UNDP Strategic Plan: 2014–2017 [Electronic resource]. – Access: http://www.undp.org.*
19. *Paris Declaration On Aid Effectiveness (2005) [Electronic resource]. – Access: http://www.oecd.org.*
20. *Busan partnership for effective development cooperation fourth high level forum on aid effectiveness, Busan, Republic of Korea, 29 November – 1 December 2011 [Electronic resource]. – Access: http://www.dev-practitioners.eu/old.cu4eu.by.*

References

1. *«Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015», available at: www.un.org.*
2. *United Nations Development Programme [Programma razvitiya OON], available at: http://www.un.org/ru/ga/undp (rus)*

3. *«Time for Global Action» (2014/2015), available at: http://www.undp.org.*
4. *Agreement between the Government of Ukraine and UNDP: International document from 18.06.1993 [Uhoda mizh Uriadom Ukrainy i PROON vid 18.06.1993], available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_400 (ukr)*
5. *«Millennium Development Goals: Ukraine 2014» [Tsili rozvytku tysiacholittia: Ukraina–2014], available at: www.idss.org.ua (ukr)*
6. *Human Development Report (2015), available at: http://hdr.undp.org/en/2015-report.*
7. *Zatonatska, T. «Financial provision of inclusive growth and poverty reduction in Ukraine: current practice and perspectives» [Finansove zabezpechennia inkliuzivnoho zrostannia ta podolannia bidnosti v Ukraini: isnuiucha praktyka ta perspektyvy], available at: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2014_28_2/zb28_2_09.pdf (ukr)*
8. *Tolstov, S. «The activities of international organizations in Ukraine: main trends and guidelines» [Diialnist mizhnarodnykh orhanizatsii v Ukraini: zahalni tendentsii ta orientyry], available at: irbis-nbuv.gov.ua (ukr)*
9. *Zygor, M. (2013), «The UN and Ukraine: cooperation and perspectives of reforming» [OON ta Ukraina: spivrobitnytstvo ta perspektyvy reformuvannia], Ukrainian scientific journal «Education of the region, political science, psychology, communication», No. 1, available at: http://social-science.com.ua/article/999 (ukr)*
10. *Gerasimenko, G. V., «Social investments in Ukraine: the role of international donor organizations» [Sotsialni investytsii v Ukraini: rol mizhnarodnykh donorskikh orhanizatsii», available at: http://dse.org.ua/arhcive/16/13.pdf (ukr)*
11. *Petrushenko, U. M., Kostiuchenko, N. M., Danko, Yu. I., «Conceptual basis for local development financing in project programs of UNDP in Ukraine» [Konseptualni osnovy finansuvannia mistsevoho rozvytku v proektakh prohramy rozvytku OON v Ukraini], available at: dspace.uabs.edu.ua (ukr)*
12. *United Nations Development Programme, available at: http://www.undp.org.*
13. *«South-South cooperation and triangular cooperation in the UN system» [Sotrudnichestvo Yuh-Yuh i trekhstoronnee sotrudnichestvo v sisteme OON», available at: https://www.unjiu.org/ru/reports-notes/Documents/JIU_REP_2011_3_Russian.pdf (rus)*
14. *UNDP: Financial report (2014) [PROON: Finansovyi doklad (2014)], available at: http://www.undp.org (rus)*
15. *«The framework partnership program of the Government of Ukraine – UN 2012–2016» [Ramkova prohrama partnerstva uriadu Ukrainy – OON 2012–2016], available at: http://www.unaids.org.ua/files/UNPF12-16_Ukr.pdf (ukr)*
16. *«The Action Plan of UNDP program in Ukraine» [Plan dii prohramy PROON v Ukraini (2006–2010)], available at: www.eu.prostir.ua (ukr)*
17. *UNDP in Ukraine [PROON v Ukraini], available at: http://www.ua.undp.org (ukr)*
18. *«UNDP Strategic Plan: 2014–17», available at: http://www.undp.org.*
19. *Paris Declaration On Aid Effectiveness (2005), available at: http://www.oecd.org.*
20. *Busan partnership for effective development cooperation fourth high level forum on aid effectiveness, Busan, Republic of Korea (29 November – 1 December 2011), available at: http://www.dev-practitioners.eu/old.cu4eu.by.*

Стаття надійшла до редакції 26.02.2016.

УДК 336.227:061.1ЄС

Руслан Павлович ЩАВА
кандидат наук з державного управління, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», e-mail: moia.kneu@ukr.net

ГЛОБАЛЬНІ КООРДИНАЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В ЄС

Щава, Р. П. Глобальні координаційні імперативи фіскальної політики в ЄС / Руслан Павлович Щава // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 29–35.

Анотація. *У статті проаналізовано еволюцію інституційної моделі фіскальних правил в Єдиному валютному союзі. Досліджено питання ієрархічних регуляторів фіскальних систем та еволюції фіскальної політики. Розглянуто особливості запровадження у практику реалізації фіскальної політики відносно нового інституційного механізму – фіскальних правил і норм, які здатні попередити боргову кризу та посилити фіскальну дисципліну. Запропоновано авторське бачення проблеми гармонізації фіскальних систем в міжнародній економічній інтеграції.*

Ключові слова: *фіскальна система; ЄВС; ЄС; монетарна інтеграція; фіскальні правила.*

Руслан Павлович ЩАВА
кандидат наук по государственному управлению, докторант кафедры международного учета и аудита, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана», e-mail: moia.kneu@ukr.net

ГЛОБАЛЬНЫЕ КООРДИНАЦИОННЫЕ ИМПЕРАТИВЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ЕС

Щава, Г. П. Глобальные координационные императивы фискальной политики в ЕС / Руслан Павлович Щава // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 29–35.

Аннотация. *В статье проанализирована эволюция институциональной модели фискальных правил в Едином валютном союзе. Исследованы вопросы иерархических регуляторов фискальных систем и эволюции фискальной политики. Рассмотрены особенности внедрения в практику реализации фискальной политики по отношению к новому институциональному механизму – фискальных правил и норм, которые способны предупредить долговой кризис и усилить фискальную дисциплину. Предложено авторское видение проблемы гармонизации фискальных систем в международной экономической интеграции.*

Ключевые слова: *фискальная система; ЕВС; ЕС; монетарная интеграция; фискальные правила.*

Ruslan SCHAVA
PhD in public administration, Doctoral student of International Accounting and Auditing Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, e-mail: moia.kneu@ukr.net

GLOBAL COORDINATION IMPERATIVES OF FISCAL POLICY IN THE EU

Schava, R. (2016), Global coordination imperatives of fiscal policy in the EU. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Globalni koordynatsiini imperatyvy fìskalnoi polityky v ES; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 29–35.

© ЩАВА Р.П., 2016

Abstract. *The article analyzes the evolution of the institutional model of fiscal rules in monetary union. A questions of hierarchical controls of fiscal systems and the evolution of fiscal policy are investigated. The features of putting into practice the implementation of fiscal policy in relation to the new institutional arrangement – fiscal rules and regulations that are able to prevent the debt crisis and strengthen fiscal discipline are analysed. The author's view on the problem of fiscal systems harmonization in the international economic integration is proposed.*

Keywords: *fiscal system; the EMU; the EU monetary integration; fiscal rules.*

JEL classification: *F360, F380*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Європейський союз є одним з найбільш великих інтеграційних утворень, яке проводить загальну економічну політику, в тому числі і в сфері оподаткування. Створення єдиного європейського ринку, конкурентоспроможного у світовому масштабі, передбачає забезпечення рівних умов транскордонної торгівлі для всіх суб'єктів господарювання. З цією метою в Євросоюзі на сьогоднішній момент повністю ліквідовані внутрішні митні бар'єри, заборонені кількісні обмеження при ввезенні зарубіжних товарів, обмежена державна допомога вітчизняним виробникам.

Однак для успішної реалізації ідеї спільного ринку необхідно усунути всі перешкоди, в тому числі й податкові. Для того, щоб повністю подолати різницю в умовах господарювання для суб'єктів з різних держав-членів Євросоюзу та ЄВС необхідно гармонізувати законодавство у сфері оподаткування та дотримуватися шляху фіскальної конвергенції. Європейські законодавчі органи надають державам-членам права на збір на своїй території податків і формування власного бюджету. Гнучкість і відкритість є характерними рисами і широко поширеними принципами економічної політики Євросоюзу. Вимогою для стабільного економічного розвитку всіх країн-учасниць ЄС та ЄВС є макроекономічна стабільність, яка підтримує внутрішній і зовнішній баланс, а також країнове зближення та координацію у фіскальній сфері.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблем інституційного запровадження механізмів фіскальної конвергенції присвячено праці багатьох вчених, зокрема: в напрямі інституційного регулювання фіскального простору країн з ринками, що формуються, працюють Р. Аллен, С. Голтвітзер, С. Гупта, Е. Дабла-Норіс, Е. Квінтрадзе, В. Лледо, Т. Пракаш, Р. Тапсоба, Б. Аарле, Л. Верік, Ч. Виплош, З. Дарвас, М. Дахан, Л. Калмфорс, Б. Клементс, К. Коттареллі, В. Марнефф, А. Турріні, Ю. Хаген розробляють механізми запровадження фіскальних норм у високорозвинених країнах світу; проблемами формування політичної культури та зв'язку її з фіскальними нормами займаються Е. Балдаччі, Ж. Джосселін, Ф. Падовано, А. Рокабой, М. Хослі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Намагання систематизувати часом різновекторні позиції в контексті запровадження фіскальної дисципліни у практику податково-бюджетної політики країн світу визначило актуальність обраної теми. У зв'язку з цим автором цього дослідження запропоновано власне бачення проблеми гармонізації фіскальних систем в міжнародній економічній інтеграції.

Постановка завдання. Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування необхідності використання фіскальних рамкових умов у практиці здійснення політики фіскальної конвергенції за умов економічної кризи, фінансової нестабільності та уразливості економіки до зовнішніх шоків, а також необхідності підтримання ефективного функціонування валютного союзу через забезпечення фіскальної дисципліни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обмеження на дискреційні бюджетно-боргові рішення розглядаються як невід'ємний елемент ефективного інституційного створення фіскальної політики. Походження фіскальних правил в економічній літературі розглядається як один із варіантів підвищення боргової стабільності та платоспроможності країни.

Формування валютних союзів викликає специфічні умови введення інституційних обмежувань на дискреційну фіскальну політику. Виникнення і функціонування

Європейського валютного союзу продемонструвало те, наскільки експерименти з загальною монетарною політикою і децентралізованими фіскальними режимами можуть породжувати певні конфлікти в світлі еволюції глобальної економіки. Економіка ЄВС є другою за своїм фізичним і геоекономічним потенціалом економікою світу. Від ефективності макроекономічного механізму в ній, переважно, залежить глобальна фінансова стабільність і перспективи економічного зростання в малих відкритих економіках Центрально-Східної Європи. З еволюцією валютних спілок та зростанням їх значення в забезпеченні глобальної макрофінансової стабільності можна пов'язувати становлення майбутнього економічного порядку.

Фіскальні правила у валютних союзах мають свою специфічну етимологію, що вимагає окремого дослідження інституціональних обмежень на фіскальну політику на прикладі ЄВС як найбільшого і найуспішнішого проекту зі створення та підтримання зони спільної монетарної політики. Боргова криза в ЄС-ЄВС, посилення дивергенції і погіршення ситуації у сфері макрофінансової стабільності показали, наскільки глобальна фінансова криза може стати загрозою для ефективного функціонування інтеграційного об'єднання. Наявність системи фіскальних правил не гарантувала уникнення погіршення ситуації у сфері фіскальної платоспроможності в зоні євро. При цьому найбільшою мірою, боргова криза торкнулася тих країн, які тривалий час або не максимально на свою користь перерозподіляли вигоди від членства в зоні монетарної інтеграції.

Втім, боргові проблеми виникли у багатьох розвинених країнах, а не тільки в межах ЄВС, хоча специфічний механізм макроекономічної політики в останньому робить його найбільш вразливим до фінансової турбулентності. Відсутність можливості зміни валютного курсу і жорсткий мандат на підтримку цінової політики Європейського центрального банку роблять проблему макроекономічної адаптації в ЄВС досить складною як теоретичною, так і політичною проблемою, завдяки чому боргова стійкість опиняється під прицілом особливо азартної глобальної спекуляції. Те, що ЄВС зіткнувся з проблемою суверенної платоспроможності окремих членів за наявності системи фіскальних правил, вимагає виходу за межі критики базисного теоретичного апарату валютної інтеграції і концентрації на аналізі специфіки фіскальних правил у валютних союзах в цілому, а також їх моделі та її еволюції на прикладі ЄВС зокрема.

Так, основними напрямами аналізу фіскальної політики є: формування моделі глобального боргового нависання в розвинених країнах і перехід фіскальних політик в режим функціонування при екстра-високих рівнях боргового тягаря [1, с.23–24; 2, с.10; 3, с.18–19; 4, с.21; 5, с.15]; виявлення нестачі ринкової дисципліни, яка повинна була б бути, по суті, екзогенним обмежувачем реалізації ринкової боргової стратегії, спонукання до чого посилюється в період експансії глобальної ліквідності [6, с.12–13; 7, с.66]; в світлі того, що фіскальні правила далеко не завжди гарантують адекватний мікрофіскальний менеджмент, а значить, уникнення проблем у сфері інституційних викривлень реалізації боргової стратегії вимагає більш складних інституційних рішень [8, с.98–99; 9, с.12; 10, с.45–46; 11, с.52]; обґрунтування необхідності реалізації програм масштабної фіскальної консолідації, зокрема, за допомогою модернізації інституційних механізмів контролю фіскальної експансії, з метою забезпечення істотного зниження рівня боргового тягаря розвинених країн у середньостроковому періоді [12, с.56–57].

Водночас, монетарна інтеграція суттєво уточнює аналітичний ракурс досліджень фіскальної політики і вимагає спеціалізованого підходу. Розвиток теорії оптимальних валютних зон продемонстрував, що фіскальна політика в інтеграційних об'єднаннях повинна підкорятися загальній логіці забезпечення ефективності загальної монетарної політики. Однак суттєва роль фіскальної політики (щодо пристосування до шоку за допомогою дискреційних змін до обсягах доходів і витрат) по відношенню до монетарної може виводитися з досить різних теоретичних і, що найголовніше, функціональних позицій.

Згідно з П. Кененом, у випадку, коли країни-учасниці інтеграційного об'єднання піддаються ураженню асиметричними шоками, а валютний курс не застосовується для

приведення економіки у відповідність з новими рівнозначними умовами, компенсація втраченого попиту може бути забезпечена за рахунок спеціальних фіскальних трансфертів. Модель фіскальних трансфертів буде достатньо ефективно функціонувати у випадку певної централізації податково-бюджетних рішень. Інституційний формат системи централізованих трансфертів, зазвичай, визначається глибиною інтеграції. Дещо пізніше Н. Мінтс і Г. Хаберлер продемонстрували, що ефективність монетарної політики у валютному союзі найчастіше буде визначатися готовністю країн-учасниць до утворення політичного союзу. Політичний союз розглядається з позиції схильності погоджуватися на загальні принципи економічної політики. Однак головним є те, що політичний союз є інституційною основою для координації та централізації фіскальних політик. Функціонування системи централізованих трансфертів, як це передбачав П. Кенен, має спиратися на принцип політичного союзу.

Складові ефективної фіскальної системи будь-якої країни, на високому рівні інтеграції, відображають значення чинника легітимності та примусу. В міру еволюції теорії оптимальних валютних зон акцент змістився в бік домінування загальних принципів макроекономічної політики як основи для однотипного реагування на шоки. Спільність принципів політики дозволяє запобігти номінальної дивергенції валютного союзу без формулювання певних специфічних обмежувачів.

Боргова криза ЄВС підвищила інтерес до аналізу фіскальної політики в контексті того, наскільки однорідними повинні бути принципи її реалізації. Наявність процесу реальної конвергенції в рамках валютного союзу допускає, що фіскальні політики можуть бути відмінними і що, можливо, наявність значної фіскальної децентралізації є кращим вибором. Це означає, якщо, з міркувань номінальної конвергенції, фіскальна централізація у валютному союзі є кращим способом забезпечення його макроекономічної стійкості, то у випадку розриву у величині доходів на душу населення серед країн-учасниць національні бюджети будуть краще справлятися з макроекономічними труднощами підтримки спільної валюти в децентралізованому режимі.

Однак значні напрацювання у сфері проблеми фіскальної конвергенції ЄВС, а також її інституційного забезпечення вказують на певні труднощі з вибором оптимальної моделі макрофіскального менеджменту, на яку погодяться всі учасники та яка буде відповідати принципам реалізації монетарної політики ЄЦБ. Необхідність реформування системи фіскальних правил ЄВС постійно перебуває на порядку денному економічної політики інтеграційного об'єднання, що стало особливо помітно в світлі масштабних реформ ЄВС в 2011–2012 рр.

Водночас, практичне втілення ідей монетарної інтеграції передбачає, що досягнення певного рівня подібності як макроекономічної так і структурної основи ефективної реалізації загальної монетарної політики, вимагає спеціальних критеріїв відповідності членства в монетарному союзі і процедур моніторингу фактичної ситуації на предмет відповідності таким критеріям. Ухвалення гетерогенності економік як прагматичного факту є ключовим моментом обґрунтування так званих критеріїв конвергенції, що мають фіскальну складову. Звичайно, фіскальні критерії конвергенції – це ще не фіскальні правила в розумінні підходу Г. Копітса і С. Шиманського. Принаймні, модель формулювання правил і наявність застережень у відношенні примусу до їх виконання і штрафних санкцій за їх порушення можуть вимагати додаткової специфікації, а отже – виходити за рамки інституційних засад політики конвергенції. Можна побачити, що фактично всі валютні союзи застосовують критерії фіскальної конвергенції.

Східно-Карибський Валютний Союз передбачає, що країни-учасниці повинні знизити рівень державного боргу нижче 60% ВВП до 2020 р.

Європейський Союз передбачає підтримання бюджетного дефіциту на рівні до 3% ВВП і державного боргу на рівні до 60% ВВП (Маастрихтський договір).

Західно-Африканський Економічний і Валютний Союз, як і ЄВС, передбачає наявність критеріїв конвергенції. Фіскальні вимоги до процесу конвергенції передбачають підтримку збалансованого бюджету та державного боргу не вище 70% ВВП.

Центральноафриканський Економічний і Валютний Союз також в структурі критеріїв конвергенції містить обмежувачі дискреційної фіскальної політики. Згідно з ними, країни повинні підтримувати бюджетний баланс доходів і витрат при мінусі грандів міжнародної допомоги і капітальних витрат, що фінансуються за рахунок зовнішніх надходжень. Державний борг не повинен перевищувати 70% ВВП.

Варто зазначити, що між фіскальними критеріями конвергенції і власне фіскальними правилами існує функціональна відмінність. Основне призначення критеріїв конвергенції полягає у визначенні кількісних параметрів політики щодо членства у валютному союзі, незалежно від того, чи це стадія його формування, або ж стадія перебування. Реалізація політики на основі критеріїв конвергенції покликана забезпечити максимально можливе зближення економік для того, щоб валютний союз був функціонально ефективним. Включення в структуру таких критеріїв фіскальних змінних чітко свідчить, що, незалежно від того, яку модель фіскальної політики обирають учасники валютного союзу (жорстка орієнтація на суверенну платоспроможність шляхом підтримки збалансованого бюджету, автоматична стабілізація сукупно з можливістю застосування варіації структурного бюджетного балансу з метою пристосування економіки до шоку, дискреційні повноваження для стабілізаційної гнучкості тощо), необхідні певні рамки фіскальної дисципліни.

Як видно з вище розглянутих положень теорії оптимальних валютних зон, застереження щодо необхідності гомогенності фіскальної політики не є однозначними. Це означає, що вже на теоретичному рівні допускається потенційна оптимальність гетерогенних фіскальних позицій, особливо якщо мова йде про асиметричні шоки. Фіскальні критерії конвергенції не можуть безпосередньо бути виведені з теорії оптимальних валютних зон. Вони є проявом більш загального макроекономічного підходу, згідно з яким фіскальна експансія в умовах орієнтації монетарної політики на цінову стабільність є ризикованою з міркувань підтримання макроекономічної стабільності. Також фіскальні дисбаланси можуть розглядатися з позиції фіскального домінування, це означає підпорядкування монетарних цілей завданням підтримки суверенної платоспроможності. Фіскальне домінування в принципі несумісне з монетарною політикою цінової стабільності, а реалізація монетарної політики на інших принципах взагалі ставить питання про підстави необхідності валютного союзу, якщо його члени не будуть отримувати користі у вигляді стабільної та надійної грошової одиниці, що емітується центральним банком, хто користується довірою. Це означає, що обмеження на фіскальну політику в процесі конвергенції варто розглядати з тих міркувань, що децентралізація бюджетно-податкової складової економічної політики може породити цілу низку ситуацій, які не є прийнятними для функціонування валютного союзу, що складається із різних країн. Вважаємо за необхідне в цьому контексті виділити:

– ефект витіснення: в умовах, коли процентні ставки задаються союзним центробанком, відмінності в масштабах позикової діяльності окремих членів валютного союзу можуть призводити до виникнення негативних зовнішніх ефектів. Підвищення процентних ставок, що породжують ефект витіснення, є одним із них;
– асиметрії в стимулюванні сукупного попиту: без обмежень на фіскальну гнучкість пристосування до асиметричних шоків може швидко призвести до появи значної відмінності в циклічній активності. Країни зі значними можливостями збільшення контр-циклічних дефіцитів виявляються в кращій ситуації, ніж країни, обмежені в доступі до ринків. Якщо одні країни будуть проводити політику, більш вразливу до шоків, а інші – ні, то, насправді, проблема циклічної дивергенції тільки посилюватиметься. Порушення такого критерію оптимальності валютної зони як спільності принципів політики і однотипності реакцій на шоки гарантуватиме перманентний характер десинхронізації ділових циклів;
– фіскальний протекціонізм: якщо можливості стимулювання економік в рамках членства у валютному союзі будуть відрізнятися, це означатиме, що країна з великими можливостями розширення фіскальних розривів зможе опосередковано субсидувати своїх виробників, тим самим покращуючи їх конкурентні позиції на загальному ринку. Така

політика буде посилювати торгові суперечності та порушить економічну основу інтеграційного об'єднання;

– боргову вразливість окремих країн-членів: у випадку, коли фіскальна політика здійснюється без обмежень і залишається чи не єдиним стабілізаційним інструментом, ймовірність дефіцитного зміщення різко підвищується. Довіра до боргової політики може зникнути дуже швидко, адже країна не має можливостей знецінити державний борг. Антикризові заходи також ставлять питання про джерело допомоги, а крім того, підсилюють дивергенцію;
– боргову уразливість валютного союзу: за рахунок щільної інтеграції фінансових ринків боргові проблеми окремих країн можуть швидко перерости в боргові кризи в усьому валютному союзі. Каналами переливання негативних зовнішніх ефектів боргової експансії окремих країн є торговельні зв'язки, транскордонне володіння активами. Спекуляції проти однієї країни можуть швидко перерости в масштабну розпродаж боргових зобов'язань усіх членів валютного союзу, провокуючи таким чином кризу, подолання якої може поставити питання про оптимальність перебування в ньому тощо.

Те, наскільки важливою фіскальна дисципліна є для ефективного функціонування валютних союзів, відображає структура законодавчої бази введення правил фіскальної політики. Формування валютних союзів закладає основу для введення фіскальних правил на основі міжнародних договорів. Переважна більшість таких правил санкціонується відповідними міжнародними домовленостями. Водночас, міжнародні домовленості щодо застосування правил фіскальної політики відображають складну інституційну динаміку, покликану врівноважувати функціональні відмінності між політикою конвергенції та національною політикою макроекономічної стабільності. Критерії конвергенції, залежно від траєкторії формування валютного союзу та інституційних вимог до членства в ньому, набувають ознак фіскальних правил, особливо на стадії його створення. Вони є зобов'язанням, дотримання якого необхідно для набуття повноправного членства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Раптове скорочення світової економічної активності та торгівлі, викликане світовою кредитною кризою, справило значний вплив на відкриту економіку країн. Збільшення гнучкості європейської економіки, підтримка бізнес-середовища та підвищення ефективності ринку праці стали ключовими факторами, які допомагають забезпечувати сталий економічний розвиток.

Мета уряду полягає в тому, щоб продовжувати зберігати стійку фіскальну політику. Середньостроковою бюджетною метою уряду є загальні структурні надлишки держави. Сувора фіскальна політика забезпечить збереження низького рівня урядового боргу, що є необхідною умовою для забезпечення довгострокової стійкості державних фінансів.

Підтримання ефективного функціонування валютного союзу неможливе без забезпечення фіскальної дисципліни. Припущення про те, що гнучка децентралізована фіскальна політика компенсує відсутність макроекономічної гнучкості, переоцінена з урахуванням відсутності інституційних засобів стримування в сфері бюджету. Відступ від простих і жорстких Маастрихтських критеріїв у напрямку запровадження більш гнучкого і формально суворого Пакту стабільності та зростання продемонструвало відхилення від початкової ідеології конвергенції в напрямку контрольованої фіскальної децентралізації.

Література

1. *Eichengreen B. Public Debts: Nuts, Bolts and Worries / B. Eichengreen, R. Feldman, J. Leibman, Ch. Wyplosz. – Geneva Reports on the World Economy 13. – 2011. – 198 p.*
2. *Cecchetti S. The Real Effects of Debt / S. Cecchetti, M. Mohantry, F. Zampolli // Symposium for Achieving Maximum Long-Run Growth Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, 25–27 August, 2011. – Pp. 1–33.*
3. *The Good, The Bad, And the Ugly: 100 Years of Dealing with Public Debt Overhangs. Ch. 3 // IMF World Economic Outlook. – Wash. (D.C.): IMF, Oct. 2012. – Pp. 1–34.*
4. *Reinhart C. Public Debt Overhangs: Advanced Economy Episodes Since 1800 / C. Reinhart, V. Reinhart, K. Rogoff // Journal of Economic Perspective. – 2012. – Vol. 26. – № 3. – Pp. 69–86.*

5. *Reinhart C. Growth in a Time of Debt / C. Reinhart, V. Reinhart, K. Rogoff // American Economic Review: Papers and Proceedings. – 2010. – Vol. 100. – № 2. – Pp. 573–578.*
6. *Caceres C. Sovereign Spreads: Global Risk Aversion, Contagion or Fundamentals / C. Caceres, V. Guzzo, M. Segoviano // IMF Working Paper. – 2010. – WP/10/120. – Pp. 1–30.*
7. *Alper E. Public Debt in Advanced Economies and its Spillover Effects on Long-term Yields / E. Alper, L. Forni // IMF Working Paper. – 2011. – WP/11/210. – Pp. 1–24.*
8. *Fiscal Rules, Independent Institutions and Medium-Term Budgetary Frameworks // EC Survey. – 2011. – Pp. 1–13.*
9. *Wyplosz Ch. Fiscal Policy: Institutions Versus Rules / Ch. Wyplosz // National Institute Economic Review. – Jan. 2005. – № 191. – Pp. 70–84.*
10. *Hagen von J. Political Economy of Fiscal Institutions / Hagen von J. // Governance and the Efficiency of Economic System (GESY) Discussion Paper. – 2005. – № 149. – Pp. 1–14.*
11. *Current Domestic Fiscal Frameworks Across the EU // Public Finance in EMU. EC. – 2010. – Pp. 73–80.*
12. *Sutherland D. Fiscal Consolidation. Part 1. How Much is Needed and How to Reduce Debt to a Prudent Level? / D. Sutherland, P. Hoeller, R. Merola // OECD Economics Department Working Paper. – 2012. – № 932. – Pp. 1–76.*

References

1. *Eichengreen, B., Feldman, R., Leibman, J., Wyplosz, Ch. (2011), Public Debts: Nuts, Bolts and Worries, Geneva Reports on the World Economy 13, 198 p.*
2. *Cecchetti, S., Mohantry, M., Zampolli, F. (2011), The Real Effects of Debt // Symposium for Achieving Maximum Long-Run Growth Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, pp. 1–33.*
3. *The Good, The Bad, And the Ugly: 100 Years of Dealing with Public Debt Overhangs (2012), IMF World Economic Outlook, Wash. (D.C.), Ch. 3, pp. 1–34.*
4. *Reinhart, C., Reinhart, V., Rogoff, K. (2012), Public Debt Overhangs: Advanced Economy Episodes Since 1800, Journal of Economic Perspective, Vol. 26, No. 3, pp. 69–86.*
5. *Reinhart, C., Reinhart, V., Rogoff, K. (2010), Growth in a Time of Debt, American Economic Review: Papers and Proceedings, Vol. 100, No. 2, pp. 573–578.*
6. *Caceres, C., Guzzo, V., Segoviano, M. (2010), Sovereign Spreads: Global Risk Aversion, Contagion or Fundamentals, IMF Working Paper, WP/10/120, pp. 1–30.*
7. *Alper, E., Forni, L. (2011), Public Debt in Advanced Economies and its Spillover Effects on Long-term Yields, IMF Working Paper, WP/11/210, pp. 1–24.*
8. *Fiscal Rules, Independent Institutions and Medium-Term Budgetary Frameworks (2011), EC Survey, pp. 1–13.*
9. *Wyplosz, Ch. (2005), Fiscal Policy: Institutions Versus Rules, National Institute Economic Review, No. 191, pp. 70–84.*
10. *Hagen von J. (2005), Political Economy of Fiscal Institutions, Governance and the Efficiency of Economic System (GESY) Discussion Paper, No. 149, pp. 1–14.*
11. *Current Domestic Fiscal Frameworks Across the EU (2010), Public Finance in EMU. EC, pp. 73–80.*
12. *Sutherland, D., Hoeller, P., Merola, R. (2012), Fiscal Consolidation. Part 1. How Much is Needed and How to Reduce Debt to a Prudent Level? OECD Economics Department Working Paper, No. 932, pp. 1–76.*

Стаття надійшла до редакції 04.02.2016.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.24

Олена Юріївна БІЛОУС
молодший науковий співробітник науково-дослідної частини, Одеський національний економічний університет, e-mail: olena.bilous@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НАУКОЮ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

Білоус, О. Ю. Теоретичні основи формування системи державного управління наукою та її впливу на економічний розвиток країни / Олена Юріївна Білоус // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 37–43.

Анотація. *У статті досліджено сучасні теоретичні підходи до аналізу ролі науки та науково-технологічної сфери в економічному розвитку країни, зокрема, теорія технологічних змін, теорія «академічних революцій», концепція «академічного капіталізму», концепція «другого типу» виробництва знань та ін. Окреслено сучасні завдання та форми державного регулювання науково-технологічної сфери з метою посилення її впливу на соціально-економічний розвиток країни.*

Ключові слова: *економіка науки; лінійна модель інновацій; теорія технологічних змін; друга академічна революція; академічний капіталізм; «другий тип» виробництва знань; державне управління наукою.*

Елена Юрьевна БЕЛОУС
младший научный сотрудник научно-исследовательской части, Одесский национальный экономический университет, e-mail: olena.bilous@gmail.com

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЙ И ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Белоус, Е. Ю. Теоретические основы формирования системы государственного управления наукой и ее влияния на экономическое развитие страны / Елена Юрьевна Белоус // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 37–43.

Аннотация. *В статье исследованы современные теоретические подходы к анализу роли науки и научно-технологической сферы в развитии страны, в частности, теория технологических изменений, теория «академических революций», концепция «академического капитализма», концепция «второго типа» производства знаний и др. Определены современные задачи и формы государственного регулирования научно-технологической сферы с целью усиления ее влияния на социально-экономическое развитие страны.*

Ключевые слова: *экономика науки; линейная модель инноваций; теория технологических изменений; вторая академическая революция; академический капитализм; «второй тип» производства знаний; государственное управление наукой.*

Olena BILOUS
Junior Researcher of the Research and Development Department, Odessa National Economic University, e-mail: olena.bilous@gmail.com

THEORETICAL BASES OF SCIENCE STATE MANAGEMENT SYSTEM FORMATION AND ITS IMPACT ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE NATION

Bilous, O. (2016), Theoretical bases of science state management system formation and its impact on economic development of the nation. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Teoretychni osnovy formuvannia systemy derzhavnoho upravlinnia naukoiu ta yii vplyvu na ekonomichnyi rozvytok krainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 37–43.

© БІЛОУС О.Ю., 2016

Abstract. *The article investigates modern theoretical approaches to the analysis of the role of science and technology in economic development, including technological change theory, the concepts «academic revolution», «academic capitalism», «Mode 2» knowledge production etc. The current tasks and forms of state regulation of science and technology sphere to enhance its impact on socio-economic development are outlined.*

Keywords: *economy of science; linear model of innovation; theory of technological change; second academic revolution; academic capitalism; «Mode 2» knowledge production; state management of science.*

JEL classification: *O320*

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах наука та науково-технічна сфера відіграють визначальну роль у ефективному розвитку економік передових країн світу та якісному покращенні життя населення. Стрімко зростає наукоємність ВВП, збільшується кількість зайнятих у науково-технічній сфері, нарощуються кошти на її фінансове та ресурсне забезпечення. Світовий ринок наукоємної продукції зростає в 2–2,5 рази швидше порівняно з темпами росту світової економіки.

В Україні за роки незалежності наука втратила функції впливу на соціально-економічний розвиток держави, до критичного рівня знизився показник вітчизняного науково-технічного потенціалу, що стало загрозою національній безпеці України [1]. Такий стан вітчизняної науково-технічної сфери значною мірою зумовлено відсутністю ефективної системи державного управління наукою, яка відстоювала б дотримання вимог законодавства та сучасні потреби розвитку вітчизняної науки, забезпечувала її взаємодію з виробництвом, здійснювала необхідну координацію наукових досліджень і розробок [1].

Розбудова сучасної ефективної системи державного управління наукою та науково-технічною сферою в Україні має здійснюватися з урахуванням новітніх тенденцій розвитку самої науки та її значення для суспільно-економічного розвитку – змін, що відбуваються як в організації наукового пізнання (внутрішніх чинників розвитку науки), так і зовнішніх по відношенню до науки факторів – суспільного прогресу, еволюції характеру державного впливу на економічний процес та ін.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання еволюції науки та її впливу на економічний розвиток, а також ролі держави в активізації цих процесів, досліджується в рамках наукової дисципліни «Економіка науки», що здійснює економічний аналіз поведінки вчених та інституціональних структур науки [2, с.13–20]. У середині XX сторіччя в рамках цієї дисципліни було розроблено дві протилежні точки зору – аналіз науки як суспільного товару, а також з позицій теорії раціонального вибору.

Першим, хто обґрунтував значення науки для економічного розвитку та функції держави в цій сфері, був англійський фізик та суспільний діяч Дж. Бернал. У своїй книзі «Соціальна функція науки», яка вийшла у 1939 році [3, с.319–321], він стверджував, що враховуючи важливість науки для економічного розвитку та недостатність її підтримки з боку приватного сектору, «державі необхідно розпочати планування та раціональне управління науковим комплексом». Пізніше, у 1950–60-ті рр. з'явилися публікації з обґрунтуванням широкомасштабних державних субсидій на фундаментальну науку [4, с.609–626]. Було розроблено «лінійну модель інновацій», згідно з якою фундаментальна наука виробляє «знання», що потім використовуються у прикладній науці, перетворюються в інноваційні розробки і, зрештою, використовуються в промисловості. У зв'язку з тим, що «знання» має характер суспільного товару, і, відповідно, виробляється приватним сектором в неоптимальних обсягах, а також, ураховуючи важливість науки для економічного розвитку та недостатність її підтримки з боку приватного сектору, було сформовано «соціальний контракт» між суспільством в особі держави і науковим співтовариством: держава зобов'язувалася забезпечити стабільне фінансування фундаментальних досліджень і не втручатися при цьому у внутрішні справи науки, а наукове співтовариство відповідно мало забезпечити суворий самостійний контроль за розподілом державних асигнувань [5].

Протилежної вищезазначеній позиції щодо економічного аналізу науки дотримувалися представники Чиказької школи економіки [6, с.6–49]. Стверджуючи, що

індивідуалістична поведінка, орієнтована на максимізацію корисності, притаманна усім сферам діяльності, у тому числі і науці, економісти даного напрямку вивчають такі проблеми як: винагорода вчених; продуктивність наукової праці; інституційні структури в науці тощо. Для них характерний погляд на наукове знання як побічний результат діяльності вчених. Деякі представники цієї школи виступали за повне припинення державної підтримки науки, мотивуючи це тим, що вчений, будучи максимізатором прибутку, нічим не відрізняється від інших економічних агентів, у звязку чим субсидування його діяльності є важковиправданим.

На початку 1990-х рр. розпочався пошук принципово нових підходів до економіки науки та її впливу на соціально-економічний розвиток країни [7, с.487–521; 8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Окреслені підходи до аналізу науки та наукового знання в цілому відповідали характеру розвитку суспільства того часу і розвязували актуальні на той період завдання. З тих пір відбулися значні зміни в розвитку суспільства та впливу науки на ці процеси, а також зміни в організації самих наукових досліджень. Проте і до цього часу окремі науковці, обґрунтовуючи державну політику управління науково-технічною сферою, спираються на методологію, розроблену в середині минулого сторіччя, зокрема у частині, що стосується збільшення бюджетних витрат на розвиток науки, безвідносно до отриманих наукових результатів, їх ефективності та впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення сучасних теоретичних підходів до аналізу ролі науки та науково-технологічної сфери в економічному розвитку країни, зокрема змін, що відбуваються в організації самого наукового пізнання та у підходах до державного регулювання цією сферою, та формування нової методологічної основи для розроблення державної політики управління науково-технологічним комплексом країни, які відповідали б вимогам економіки, що базується на знаннях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведемо аналіз основних наукових підходів, в межах яких відбувалося формування новітніх уявлень щодо економіки науки та її впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Так, автори «теорії технологічних змін» Д. Мовері [9], Н. Росенберг [10] та І. Орлама [11] у своїх дослідженнях дійшли висновку, що співвідношення між наукою і технологією є далеким від лінійного і однобічно спрямованим. До того ж поділ науки на фундаментальну і прикладну можливий лише з великими затереженнями. В теперішній час інституційний поділ між цими двома видами досліджень стає все менш помітним, а розподіл їх за принципом «цілей» і «намірів» дослідників мало відповідає реальній науковій пракитиці. Таким чином трактування науки як суспільного товару стає явно обмеженим та недостатнім.

Американський соціолог Г. Етковитц, аналізуючи перехід до принципово нового режиму управління науково-технічним комплексом та посилення його впливу на економічний розвиток країни, що відбувається останніми роками в країнах з найбільш потужним науковим потенціалом, де «внаслідок суттєвого скорочення державних витрат на НДДКР усе більша частка ресурсів починає розподілятися на конкурентній основі, а наука приймає форму комерційного підприємства і вчені стають свого роду підприємцями на «ринку ідей», для розуміння окреслених процесів запропонував теорію «академічних революцій» [12]. Якщо «перша академічна революція», на думку Г. Етковитца, мала місце у США наприкінці XIX ст. та полягала в інтеграції досліджень і викладанні в університетах – система, що була прогресивною завдяки своїй дешевизні (професори отримали дешевих асистентів у особі аспірантів) і динамічності (постійний приплив нових студентів забезпечував безперевну генерацію нових ідей), то на відміну від неї, внаслідок «другої академічної революції» відбувається інтеграція академічного і підприємницького сектору і комерціалізація наукових знань. До причин «другої академічної революції» відносяться як зовнішні по відношенню до науки фактори, так і тенденції в самій науці. Щодо перших, то варто зазначити, що в умовах Холодної війни значні інвестиції в науку були переважно пов’язані з суперництвом між двома системами. Після її закінчення важливий стимул для вкладення ресурсів у науку було втрачено. Уряди, схильні до суворого контролю за розподілом ресурсів, відмовляються

задовольняти апетити зростаючих наукових співтовариств лише заради наукового прогресу, відмовившись таким чином від старого «соціального контракту». Державна підтримка науки у все більшій мірі концентрується на «стратегічних» напрямках – фундаментальних дослідженнях, пов'язаних з довгостроковими цілями розвитку країни.

На основі теорії «академічних революцій» авторами С. Слоутер, Л. Леслі та Дж. Роудс [13; 14] було розроблено концепцію «академічного капіталізму». У праці [13] С. Слоутер та Л. Леслі, розглянувши вплив глобалізації на вищу освіту в США, Великій Британії, Австралії та Канаді, вказують на зниження державних видатків на вищу освіту в якості основного рушійного імпульсу входження в ринок для установ, а також професорсько-викладацького складу. Академічний капіталізм визначається ними як «орієнтовані на ринок зусилля інституції та професорів із залучення зовнішніх грошових коштів». Для обґрунтування цієї ідеї дослідники звертаються до теорії залежності від ресурсів, яка стверджує, що коли люди не мають життєво важливих ресурсів, вони будуть звертатися до інших засобів для того, щоб зберегти статус-кво, до якого вони звикли. Проте, у більш пізній праці [14], С. Слоутер і Дж. Роудз відвертаються від ресурсо-залежної теорії академічного капіталізму, що вимагає чіткої межі між організацією та навколишнім середовищем, розробивши замість того нову теорію, де ці кордони менш явні, сильніший акцент робиться на взаємодії між двома. Згідно з новою концепцією, університети розглядаються не просто як такі, що звертаються до приватного сектору, а такі, що, по суті, самі ініціюють академічний капіталізм. Іншими словами, замість ринку, який примушує інститути поринати в середовище академічного капіталізму, університети (а також окремі члени факультету) активно шукають таке середовище.

Внаслідок розвитку академічного капіталізму відбуваються важливі зміни в самій науці та організації наукових досліджень [2, с.13–20]:

По-перше, колективізація науки: по мірі того, як собівартість досліджень зростає, все частіше для проведення наукових експериментів необхідно поєднати зусилля декількох університетів, чи навіть країн. Внаслідок цього у науковій політиці починає використовуватися поняття критичної маси сконцентрованих зусиль, після здолання якої, завдяки економії масштабу, дослідження у цій галузі стають ефективними. Інший бік колективізації – формування міждисциплінарних дослідницьких колективів, у звязку з тим, що багато дослідницьких завдань стає складніше вирішувати, залишаючись у межах однієї дисципліни.

По-друге, фрагментація дослідницьких закладів: дроблення їх на низку невеликих груп чи центрів, створених для розвязання короткострокових дослідницьких задач, часто міждисциплінарного характеру. Нерідко дослідницькі колетиви шукають таким чином вузькі ніші на «ринку ідей», а кінцевим споживачем виступають корпорації.

По-третє, глобалізація науки, що проявляється у використанні корпораціями розвинених країн дослідницьких колективів за кордоном для скорочення витрат на НДДКР.

Теоретичне узагальнення цих тенденцій було зроблене М. Гіббонсом [15; 16, с.90–104], Д. Сола Прайзом [17], Дж. Займаном [18] та іншими представниками нової економіки науки [19, с.391–406].

М. Гіббонс розробив концепцію «другого типу» виробництва знань. Традиційно наукове знання поділялося на дисциплінарні області, всередині яких визначалося, що вважати важливою науковою проблемою, як над нею варто працювати, хто може і повинен це робити і, нарешті, що повинно розглядатися як науковий внесок. Таку форму виробництва знання М. Гіббонс називає «першим типом» виробництва знань, або дисциплінарно організованим. Стрімкі зміни в світі викликали появу «другого типу», згідно з яким стимулами нових дослідницьких зусиль є переважно соціальні та економічні проблеми. Поняття «дослідження спрямоване на розв'язання проблем» займає центральне місце в концепції «нового виробництва знань» [15]. Зазначена модель характеризується наступними аспектами [16, с.90–104]:

– нове знання виробляється у прикладному контексті. Передбачається, що окрім пізнавальних та соціальних норм, які впливають на фундаментальні дослідження і академічну науку, варто керуватися і більш широкими міркуваннями корисності знання, що виробляється для індустрії чи уряду, для суспільства в цілому;

– знання є трансдисциплінарним. Актуальне наукове знання і основані на ньому результати формуються на перетині різних наукових дисциплін і на різних рівнях наукового знання (фундаментального, прикладного, технічних розробок);
– неоднорідність і організаційна різноманітність форм виробництва знання. Учасники виробництва знань, об'єднані в групи чи команди, можуть потім бути зібраними в інші групи, з іншими людьми, в іншому місці для роботи над зовсім іншими проблемами. При цьому безперервно відбувається обмін і збагачення досвідом. Так створюються інтелектуальний доробок і потенціал компетентності, що вноситься у новий проблемний контекст;
– збільшена соціальна відповідальність та звітність. Соціальна відповідальність і звітність перед суспільством тих, хто виробляє знання, викликані збільшенням інтересу та участю суспільства у розв'язанні проблем оточуючого середовища, безпеки, охорони здоров'я, енергетики, збереження невідтворювальних ресурсів, власності та відтворення;
– розширена база систем контролю якості. У другій моделі контроль якості суттєво відрізняється від традиційного, основаного на оцінках, судженнях і думках експертів, що мають наукову вагу у своїх дисциплінах.

Таким чином, «другий тип» виробництва знань повязується з більш міждисциплінарною, плюралістичною, «мережевою» інноваційною системою, де на відміну від попередньої, корпоративні або академічні дослідницькі установи були менш тісно повязані з іншими. М. Гіббонс доводить, що розвиток «другого типу» виробництва знань відображає збільшення масштабів та різноманітності джерел знань, необхідних для наукового дослідження, збільшення співробітництва між організаціями та посилення міждисциплінарного характеру досліджень.

Відомий англійський наукознавець Дж. Займан [17] повязує зростання взаємозв'язків між наукою і економікою та перетворення науки у комерційне підприємство з внутрішніми тенденціями у самій науці. На його думку, останнім часом зростають можливості практичного застосування наукових знань та матеріаломісткість досліджень. Багато досліджень вимагають поєднання зусиль декількох дисциплін, ускладнюється інфраструктура наукової праці. Дослідницьке обладнання швидко застаріває, тому перед початком дослідження необхідно визначити не тільки наукову важливість результатів, що очікуються, але і те, чи не виявиться дослідження марною витратою часу, якщо хтось інший зможе отримати аналогічний результат завдяки більш досконалому обладнанню. Як наслідок, науковим колективам необхідно застосовувати методи організації праці, планування і менеджменту, властиві венчурному бізнесу і корпоративному сектору.

Інший науковець Д. Сола Прайз у праці «Велика наука. Мала наука» [18], навівши дані про експоненціальне зростання кількості наукових працівників, журналів, публікацій, зробив висновок про те, що таке зростання науки має досягнути своєї межі (насичення) у найближчі декілька десятиріч, бо суспільство просто не зможе підтримувати такий гігантський комплекс. Більшість сучасних дослідників вважають, що «межа насичення» настала саме останніми роками.

Внаслідок окреслених змін у науковому пізнанні та організації наукових досліджень, а також змін суспільно-економічного контексту, в якому здійснюються наукові дослідження, відбувається трансформація підходів до державного управління наукою та науково-технологічним розвитком. Сьогодні державна підтримка науки все більшою мірою концентрується на «стратегічних» напрямках, і перш за все фундаментальних дослідженнях, повязаних з довгостроковими цілями розвитку країни. Використовуючи концепцію національної інноваційної системи (НІС), багато країн ОЕСР приктикують такі засоби, як: розподілення фінансових ресурсів кінцевим споживачам на конкурентній основі; підтримка найбільш перспективних напрямів науки та дослідницьких центрів; стимулювання кооперації між університетами та промисловістю. Таким чином, відносини між державою як «покупцем» та науковими закладами здобувають характер «постачальник-споживач», а розподілення ресурсів набуває ринковий характер. При цьому до суто наукових критеріїв відбору проектів, що фінансуються, додаються соціальні, технологічні та етичні. Завданням державного

регулювання стає пошук, застосування та удосконалення механізмів, щодо поглиблення інтеграції академічної та підприємницької сфер, яке здійснюється шляхом трансферу знань.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у світі відбувається перехід до принципово нового режиму існування науково-технічних комплексів – від дисциплінарно організованої науки, де дослідження проводилися в рамках відокремлених наукових підрозділів та були спрямовані на вирішення вузьких наукових завдань, до сучасних міждисциплінарних досліджень, заснованих на мережевій взаємодії учасників наукового пошуку, орієнтованих на «виконання суспільного замовлення» щодо розв'язання актуальних соціально-економічних проблем.

Державне регулювання розвитку науково-технологічної сфери пройшло еволюцію від складання «соціального контракту» між державою і вченими, що базувалося на «лінійній моделі» інноваційного процесу та передбачало масштабне фінансування науки та науково-технічної діяльності безвідносно до їх результатів, до сучасних форм, спрямованих на стимулювання взаємодії академічної та підприємницької сфер, створення механізмів трансферу знань з науки у виробництво. Детальний аналіз передового світового досвіду щодо сучасних форм та механізмів трансферу знань, а також інструментів державного управління цими процесами з метою розроблення ефективної системи державного управління науковою сферою в Україні є перспективним напрямком подальших розробок.

Література

1. *«Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави»: Постанова Верховної Ради України № 182 від 26.02.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/182-19.*
2. *Бунчук М. Последствия коммерциализации науки / М. Бунчук // Наука и науковедение. – 1998. – № 3. – С. 13–20.*
3. *Bernal J. D. The Social Function of Science / J. D. Bernal // The Economic Journal. – Vol. 49. – No. 194 (Jun., 1939). – Pp. 319–321.*
4. *Arrow K. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Inventions / K. Arrow // In R. Nelson (ed.) The Rate and Direction of Inventive Activity. – National Bureau of Economic Research, Inc., 1962. – Pp. 609–626.*
5. *Guston D. The Fragile Contract / D. Guston, K. Kenniston. – Cambridge (MA): MIT Press, 1994. – 258 p.*
6. *Diamond A. M. The Economics of Science / A. M. Diamond // Knowledge and Policy. – Summer/Fall. – 1996. – Vol. 9. – No. 2 & 3. – Pp. 6–49.*
7. *Dasgupta P. Toward a New Economics of Science / P. Dasgupta, P. David // Policy Research. – 1994. – Vol. 23. – Pp. 487–521.*
8. *Mirowski Ph. The Need for a New Economics of Science / P. Mirowski, E.-M. Sent // Policy Research, 1997.*
9. *Mowery D. Science and Technology Policy in Interdependent Economies / D. Movery, ed. – Boston: Kluwer, 1994.*
10. *Rosenberg N. Exploring the Black Box / N. Rosenberg. – N. Y.: Cambridge University Press, 1994.*
11. *Ormala E. New Approaches in Technology Policy – the Finnish Example / E. Orlama. – OECD Workshop on Best Practices in Technology and Innovation Policy. – Vienna. – May 1997.*
12. *Etzkowitz H. Entrepreneurial Science: the Second Academic Revolution / H. Etzkovitz. – University of Notre Dame, 1997.*
13. *Slaughter S., Rhoades G. Academic capitalism and the new economy: Markets, state and higher education / S. Slaughter, G. Rhoades. – Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 2004.*
14. *Slaughter S., Leslie L. Academic capitalism: Politics, policies, and the entrepreneurial university / S. Slaughter, L. Leslie. – Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1997.*
15. *Gibbons M. et al. The new production of knowledge: The dynamics of science and research in contemporary societies / M. Gibbons. – London, Sage Publications, 1994.*

16. *Gibbons M. The university as an instrument for the development of science and basic research: the implication of mode 2 science / M. Gibbons. – Oxford: Pergamon Press, 1995. – Pp. 90–104.*
17. *Price D. de S. Big Science, Little Science / D. de S. Price. – N. Y.: Columbia University Press, 1963.*
18. *Ziman J. Prometheus Bound. Science in a Dynamic Steady State / J. Ziman. – Cambridge: Cambridge University Press, 1994.*
19. *Ballandonne M. New Economics of Science, Economics of Scientific Knowledge and Sociology of Science: the Case of Paul David / M. Ballandonnne // Journal of Economic Methodology. – Vol. 19. – No. 4. – December 2012. – Pp. 391–406.*

References

1. *«On Recommendations of Parliamentary Hearings on «On the State and Legislative Provision of the Development of Country's Science and Scientific and Technological Sphere: Law of Ukraine, No. 182, 26.02.2015» [Pro Rekomendatsii parlamentskykh slukhan na temu «Pro stan ta zakonodavche zabezpechennia rozvytku nauky ta naukovo-tekhnichnoi sfery derzhavy»: Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy, No. 182, 26.02.2015], available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/182-19 (ukr)*
2. *Bunchuk, M. (1998), «The consequences of the commercialization of science» [Posledstviya kommertsializatsii nauki], Nauka i naukovedenie, No. 3, pp. 13–20 (rus)*
3. *Bernal, J. D. (1939), «The Social Function of Science», The Economic Journal, Vol. 49, No. 194 (Jun., 1939), pp. 319–321.*
4. *Arrow, K. (1962), «Economic Welfare and the Allocation of Resources for Inventions» / In Nelson, R. (ed.). The Rate and Direction of Inventive Activity, National Bureau of Economic Research, Inc., pp. 609–626.*
5. *Guston, D. and Kenniston, K. (1994), The Fragile Contract, MIT Press, Cambridge (MA), 258 p.*
6. *Diamond, A., M. (1996), «The Economics of Science, Knowledge and Policy», Summer/Fall, Vol. 9, No. 2 & 3, pp. 6–49.*
7. *Dasgupta, P., David, P. (1994), «Toward a New Economics of Science», Policy Research, Vol. 23, pp. 487–521.*
8. *Mirowski, Ph. and Sent, E.-M. (1997), «The Need for a New Economics of Science», Policy Research.*
9. *Mowery, D., ed. (1994), Science and Technology Policy in Interdependent Economies, Kluwer, Boston.*
10. *Rosenberg, N. (1994), Exploring the Black Box, Cambridge University Press, N.Y.*
11. *Ormala, E. (1997), New Approaches in Technology Policy – the Finnish Example, OECD Workshop on Best Practices in Technology and Innovation Policy, May, Vienna.*
12. *Etzkowitz, H. (1997), Entrepreneurial Science: the Second Academic Revolution, University of Notre Dame.*
13. *Slaughter, S. & Rhoades, G. (2004), Academic capitalism and the new economy: Markets, state and higher education, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.*
14. *Slaughter, S. & Leslie, L. (1997), Academic capitalism: Politics, policies, and the entrepreneurial university, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD.*
15. *Gibbons, M. et al. (1994), The new production of knowledge: The dynamics of science and research in contemporary societies, Sage Publications, London.*
16. *Gibbons, M. (1995), The university as an instrument for the development of science and basic research: the implication of mode 2 science, Pergamon Press, Oxford, pp. 90–104.*
17. *Price, D. de S. (1963), Big Science, Little Science, Columbia University Press, N. Y.*
18. *Ziman, J. (1994), Prometheus Bound. Science in a Dynamic Steady State, Cambridge University Press, Cambridge.*
19. *Ballandonne, M. (2011), New Economics of Science, Economics of Scientific Knowledge and Sociology of Science: the Case of Paul David, Journal of Economic Methodology, Vol. 19, No. 4, December 2012, pp. 391–406.*

Стаття надійшла до редакції 15.02.2016.

УДК 330.33.012

Володимир Анатолійович КАРПОВ
кандидат економічних наук, професор кафедри економіки та управління національним господарством, Одеський національний економічний університет, e-mail: karpov1958@yandex.ua

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЗА ФАЗАМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ

Карпов, В. А. Співвідношення попиту та пропозиції за фазами економічного циклу / Володимир Анатолійович Карпов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 44–54.

Анотація. *У статті розглянуто теоретичні питання співвідношення попиту і пропозиції по фазах економічного циклу з середньою довжиною хвилі, характерні для національного циклу ділової активності. На основі побудови математичних моделей циклічності внутрішнього валового продукту і індексів споживчих цін зроблена спроба сформулювати гіпотезу послідовності відповідності різних рівнів ціни рівноваги попиту та пропозиції фазі економічного циклу ділової активності.*

Ключові слова: *економічний цикл; ціна рівноваги; валовий внутрішній продукт (ВВП); індекс споживчих цін (ІСЦ); Фур'є-аналіз.*

Владимир Анатольевич КАРПОВ
кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и управления национальным хазяйством, Одесский национальный экономический университет, e-mail: karpov1958@yandex.ua

СООТНОШЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ФАЗАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Карпов, В. А. Соотношение спроса и предложения по фазам экономического цикла / Владимир Анатольевич Карпов // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 44–54.

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические вопросы соотношения спроса и предложения по фазам экономического цикла со средней длиной волны, характерные для национального цикла деловой активности. На основе построения математических моделей цикличности внутреннего валового продукта и индексов потребительских цен сделана попытка сформулировать гипотезу последовательности соответствия разных уровней цены равновесия спроса и предложения фазе экономического цикла деловой активности.*

Ключевые слова: *экономический цикл; цена равновесия; валовой внутренний продукт (ВВП); индекс потребительских цен (ИПЦ); Фурье-анализ.*

Vladimir KARPOV
PhD in Economics, Professor of Economics and Management of National Economy Department, Odessa National Economics University, e-mail: karpov1958@yandex.ua

SUPPLY AND DEMAND INTERRELATION BY THE PHASES OF ECONOMIC CYCLE

Karpov, V. (2016), Supply and demand interrelation by the phases of economic cycle. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Spivvidnoshennia popytu ta propozytsii za fazamy ekonomichnoho tsiklu; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 44–54.

© КАРПОВ В.А., 2016

Abstract. *The article deals with theoretical questions of supply and demand on the phases of the economic cycle with an average wavelength specific to the national business cycle. On the basis of mathematical models of cyclicity of the gross domestic product and consumer price indices it was made an attempt to formulate a hypothesis sequence corresponding to different levels of price equilibrium of demand and supply phase of the economic business cycle.*

Keywords: *economic cycle; price equilibrium; Gross Domestic Product (GDP); prices index; Fourier-analysis.*

JEL classifications: *A100, C100*

Постановка проблеми у загальному вигляді. На основі побудови математичних моделей циклічності внутрішнього валового продукту і індексів споживчих цін у статті зроблена спроба сформулювати гіпотезу послідовності відповідності різних рівнів ціни рівноваги попиту та пропозиції за фазами економічного циклу ділової активності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наразі час існує така головна концепція рівноваги та динамічного розвитку економічних систем [1; 2; 3; 4; 5]: рівновага в економіці є визначальним моментом її існування, розвиток економіки відбувається хвилеподібно навколо деякого центру рівноваги. Відхилення від центру рівноваги складають деяку хвилю динаміки процесу [6, с.184]. Динаміка хвилі розвитку окрім гармонійної складової може мати загальний тренд. Цей висновок, на думку У. Мітчелла, свідчить про присутність у загальній динаміці декількох складових, що у роботі [2] відображується формулою (1):

$$y = f(x) + S(x) + \varepsilon, \tag{1}$$

де y – результативний показник динаміки процесу; $f(x)$ – тренд, що зображує динаміку рівноваги процесу; $S(x)$ – циклічна складова процесу; ε – точка відрахування.

В існуючих реаліях економічне зростання не буває рівномірним. Періоди швидкого зростання економіки змінюються кризами та застоями в економіці, причому процес періодично хвилеподібно повторюється. Але повторюваність економічного зростання насправді має складну накладену структуру різних за довжиною хвиль. Саме за цієї причини для оцінки економічного зростання застосовується термін цикл, а не економічна хвиля. Економічний цикл означає такий, що слідує один за одним і передбачає підйом та падіння рівнів ділової активності протягом певного часу. Економічні цикли суттєво відрізняються за тривалістю та інтенсивністю. Тому розглянемо так званий ідеалізований цикл. Оцінка динаміки економічного процесу можлива на підставі співставлення окремих моментів динаміки розвитку економічного процесу (тренду кон'юнктури). Найбільш точні значення параметрів коливання дають кількісні виміри кон'юнктури. Динаміку того чи іншого економічного процесу можна описати низкою економічних показників на підставі деякої результативної функції (2):

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \tag{2}$$

де y – значення результативного показника, що описує динаміку економічного процесу системи; x_n – показники-фактори, що впливають на динаміку процесу; n – кількість показників-факторів, що впливають на динаміку процесу.

Функція (2) є багатомірною, тому вона не зовсім придатна для формального аналізу. Для спрощення аналізу циклічності економічних процесів можна використовувати двомірну модель залежності результативного економічного показника від фактору часу t (3):

$$Y = f(t) \tag{3}$$

Людські потреби породжують окремі інтереси в економічних відносинах. З одного боку, природні потреби породжують попит на товари, що задовольняють ці потреби. А, з іншого, щоб одержати товари, їх треба виробити або обміняти на інші, тобто продати певний товар, запропонувавши його до обміну на ринку. Таким чином, ті самі люди, що є, з одного боку, покупцями, а з іншого, – продавцями, створюють попит і пропозицію на товарному ринку. Всі вироблені товари мають споживатися. Порушення цього правила є

свідченням відсутності попиту на певний момент у тих чи інших товарах, які запропоновано понад необхідну кількість. На макроекономічному рівні попит має дорівнювати пропозиції.

Водночас, для того щоб обміняти певну кількість товару на інші, необхідно знати співвідношення обміну цих товарів. Таке співвідношення прийнято називати ціною. Ціна товару залежить не тільки від попиту і пропозиції, але й від інших чинників – грошового прибутку, смаків і переваг покупців, накопичень і стану грошової системи. Проте ціна є функцією від цих чинників, і якщо вони фіксовані, то обсяг попиту або пропозиції можна виразити за допомогою функції (4):

$$Q = f(P), \tag{4}$$

де Q – обсяг попиту або пропозиції; P – ціна товару.

Зміна попиту і пропозиції залежно від ціни є динамічною функцією. Зважаючи на те, що ціна товару залежить від великої кількості чинників, то її зміна й динаміка зазвичай мають кон'юнктурний характер.

В економічній літературі динамічну зміну пропозиції прийнято називати кривою пропозиції, що графічно ілюструється на рис. 1.

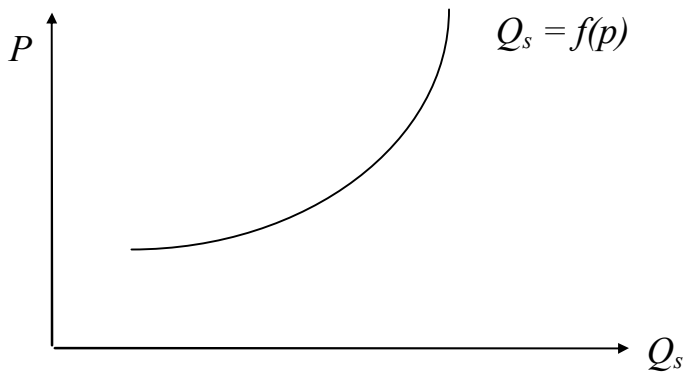


Рис. 1. Крива пропозиції (залежність ціни від кількості запропонованих товарів на ринку)

При цьому справедливе твердження, що чим вища ціна товару, тим більша його пропозиція. Крива пропозиції показує, яку кількість товару і за якою ціною виробники можуть продати на ринку. Крива попиту (рис. 2) показує, яку кількість товарів споживачі можуть придбати за певного рівня ціни.

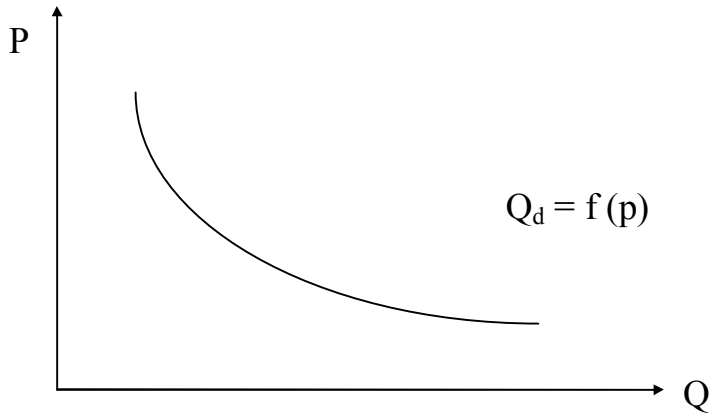


Рис. 2. Крива попиту (залежність ціни від кількості проданого товару на ринку)

Природно, що попит знижується зі збільшенням ціни. Для одного виду товарів криві попиту і пропозиції можна розташувати на одному графіку (рис. 3).

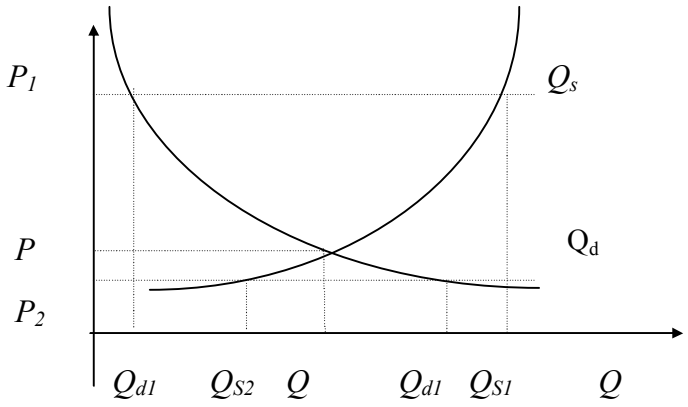


Рис. 3. Динаміка попиту і пропозиції за ціною товару

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Точку перетину кривих попиту і пропозиції прийнято називати точкою їхньої рівноваги. Дійсно, у точці з координатами (*Q, P*) обсяг попиту (Q_d) дорівнює (Q_s). За такого стану ринку надвиробництва або дефіциту певного товару немає. Пропозиція і попит не завжди урівноважені, проте властивістю конкурентних ринків є тенденція до рівноваги. Дійсно, якщо початкова ціна P_1 (рис. 3) вища за рівноважний рівень, то виробники будуть намагатися виготовити більше товарів, ніж покупці зможуть їх купити. Це призведе до затоварення і, зрештою, – до зниження ціни до рівня *P*. Якщо ж ціна нижча за ціну рівноваги (P_2), то вироблених товарів не вистачатиме для покриття попиту, що спричинятиме підвищення ціни. Зростання ціни викликає зростання виробництва, і, зрештою, пропозиція урівноважаться. Криві попиту і пропозиції показують залежність об'єктів продажу і купівлі від ціни товару. Проте попит і пропозиція визначаються й іншими чинниками. Виробництво товару залежить від витрат виробництва, попит – від бюджету споживачів та від інших чинників. Приймаючи рішення про виробництво, виробник намагатиметься вибрати такий його обсяг, за якого прибуток як різниця між ціною і витратами буде максимальним. На рис. 4 функція *Q* ілюструє стандартне становище виробництва певного товару за певної ціни P_1. Проте, крім ціни, на виробництво впливають й інші чинники. Наприклад, у результаті застосування прогресивнішої технології можна підвищити обсяг випуску продукції й одночасно знизити витрати виробництва. Це дає можливість виробнику за ціни P_1 одержувати додатковий прибуток за рахунок збільшення обсягів виробництва. На рис. 4 це відображено як зростання від Q_1 до Q_2. Випуск зростає незалежно від ціни, а тому вся крива пропозиції зсувається вправо – з $Q_{S`}$ до $Q_{S``}$.

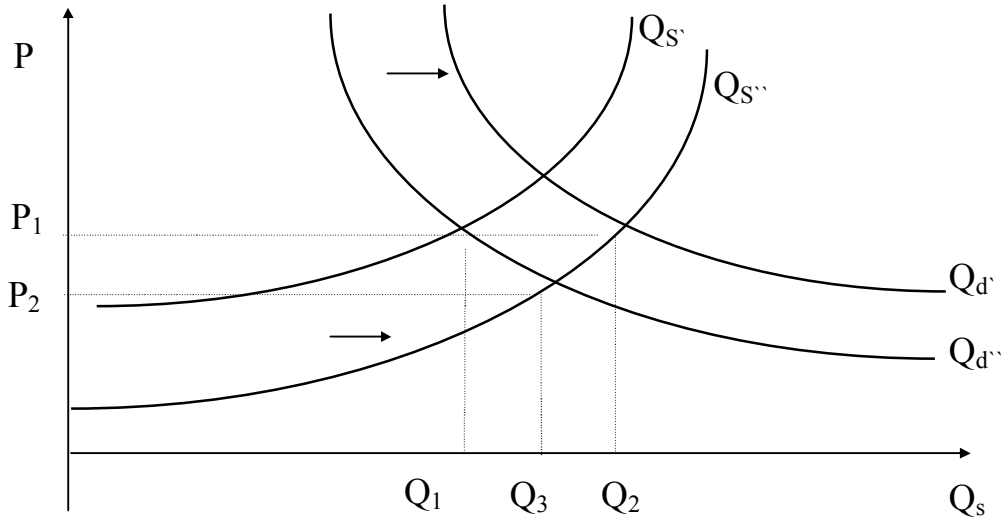


Рис. 4. Зсув кривої пропозиції за умови зростаючого попиту

Проте ціна не може залишатися постійною, якщо умови виробництва змінюються. Крива пропозиції $Q_{S``}$ прямує до рівноваги з кривою попиту $Q_{d`}$ у точці P_2 з обсягом виробництва Q_3, тобто ціна знижується зі збільшенням обсягу виробництва. Така ситуація можлива лише в умовах, коли прибуток не зростає. Зростання доходів виробників обумовлює зростання їхніх прибутків як споживачів, і в результаті здійснення ланцюжка обмінів відбувається зсув кривої попиту $Q_{d`}$ до $Q_{d``}$ (рис. 4). Розглянуті приклади переконують, що рівновага на ринку не статична.

Постановка завдання. Основне завдання публікації полягає в розробці методичних підходів до оцінки кон'юнктурних складових циклічності динаміки ціни рівноваги, визначення тимчасових рамок наростання кризових явищ в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка розвивається циклічно. Хвилю повного циклу економічного розвітку можна представити трендом залежності ділової активності від чинника часу. На рис. 5 на осі ординат відкладений обсяг виробництва, на осі абсцис – час. Кожна з півфаз циклу позначена точкою перегину динаміки виробництва.

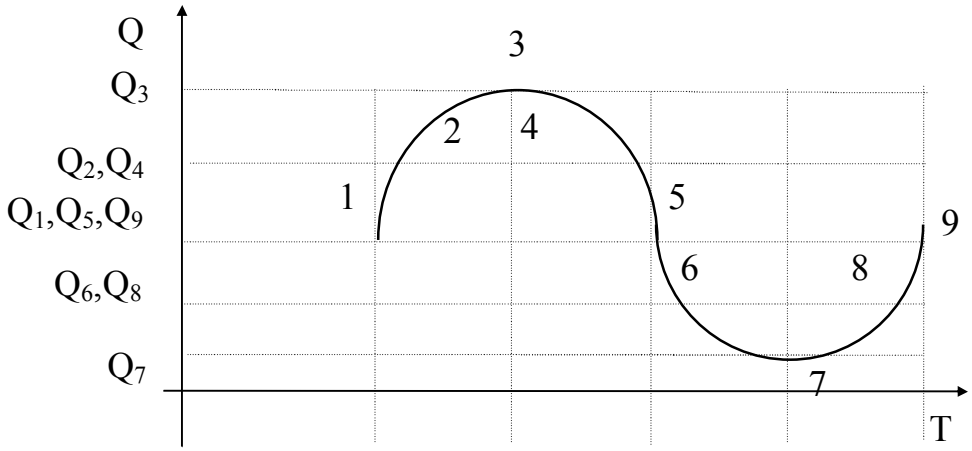


Рис. 5. Цикл ділової активності

Розглянемо зміну попиту і пропозиції за динамікою економічного циклу (рис. 6).

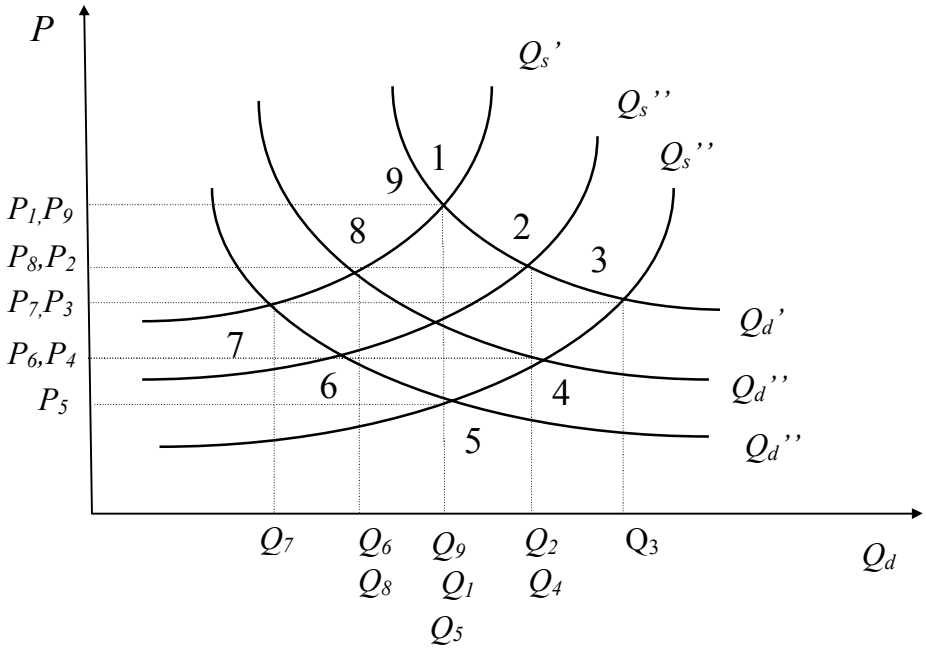


Рис. 6. Динаміка попиту і пропозиції за фазами економічного циклу

Точка 1 є початком економічного циклу і характеризується ціною рівноваги P_1 і обсягом попиту-пропозиції Q_1 (табл. 1).

Перша півфаза (від точки 1 до точки 2) піднесення характеризується зсувом кривої пропозиції (від $Q_{S`}$до $Q_{S``}$). Друга півфаза (від точки 2 до точки 3) характеризується подальшим зростанням виробництва і зсувом кривої пропозиції (від $Q_{S``}$ до $Q_{S```}$). Рівень попиту залишається без змін ($Q_{d`}$). Це призводить до постійного зниження цін протягом усієї фази піднесення (від $P_1$ в точці 1 до $P_3$ в точці 3), що, зрештою, спричиняє затоварення ринку і початок кризи у точці 3. Початок кризи характеризується подальшим спадом попиту і зсувом вліво кривої попиту (від $Q_{d`}$, до $Q_{d``}$) в умовах припиненої пропозиції. При цьому вперше з початку циклу знижується обсяг виробництва і споживання до Q_3.

Таблиця 1

Характеристика динаміки попиту і пропозиції за фазами економічного циклу

Точки рівноваги	Ціна рівноваги	Обсяг рівноваги	Попит				Пропозиція			
			Функція попиту		Динаміка попиту		Функція пропозиції		Динаміка пропозиції	
			Позначення	Напрямок зсуву	Обсяг	Ціна	Позначення	Напрямок зсуву	Обсяг	Ціна
1	P_1	Q_1	$Q_d`$	−	↑	↓	$Q_s`$	→	↑	↓
2	$P_2<P_1$	$Q_2<Q_1$	$Q_d`$	−	↑	↓	$Q_s``$	→	↑	↓
3	$P_3<P_2$	$Q_3<Q_2$	$Q_d`$	←	↓	↓	$Q_s```$	−	↓	↓
4	$P_4<P_3$	$Q_4<Q_3$	$Q_d``$	←	↓	↓	$Q_s```$	−	↓	↓
5	$P_5<P_4$	$Q_5<Q_4$	$Q_d```$	−	↓	↑	$Q_s```$	←	↓	↑
6	$P_6>P_5$	$Q_6<Q_5$	$Q_d```$	−	↓	↑	$Q_s``$	←	↓	↑
7	$P_7>P_6$	$Q_7<Q_6$	$Q_d```$	→	↑	↑	$Q_s`$	−	↑	↑
8	$P_8>P_7$	$Q_8>Q_7$	$Q_d``$	→	↑	↑	$Q_s`$	−	↑	↑
9	$P_9>P_8$	$Q_9>Q_8$	$Q_d`$	−	↑	↓	$Q_s`$	→	↑	↓

Друга півфаза кризи характеризується подальшим згортанням попиту (від $Q_{d``}$ до $Q_{d```}$) і спадом виробництва до Q_5 за незмінної функції пропозиції $Q_{S```}$. У точці 5 ціни на товари є такими мінімальними, що крива пропозиції $Q_{S```}$ зсувається вліво до $Q_{S`}$ – починається перша фаза депресії.

У цій фазі подальше згортання виробництва призводить до зростання цін від P_5 до P_6. Проте попит, що не змінився, та інертність економічних процесів у другій фазі депресії спричиняють подальший зсув пропозиції вліво від $Q_{S``}$ до $Q_{S`}$. Ціни продовжують зростати до P_7 на фоні мінімального обсягу виробництва Q_7. Скорочене виробництво призводить до відносного зсуву попиту (від $Q_{d```}$до $Q_{d`}$) і зростання пропозиції $Q_8$. Починається перша півфаза пожвавлення, що характеризується пожвавленням ділової активності. У другій півфазі, що передує піднесенню виробництва, відбувається подальший зсув попиту від $Q_{d`}$ до $Q_{d``}$ на тлі якого ціни й обсяг пропозиції товарів продовжують збільшуватись до P_9 і Q_9.

Таким чином, на початку циклу ціни на товари є максимальними, а наприкінці циклу – мінімальними. Максимальний обсяг виробництва спостерігається наприкінці піднесення (точка 3), а мінімальний – наприкінці депресії (точка 7).

Чи підтверджуються наведені вище теоретичні висновки на практиці?

Разом з тим, цикл представлений на рис. 5 є динамічним рядом, а динаміка співвідношення ціни і об'ємних показників попиту і пропозиції (рис. 6) є лише «фазовою» розгорткою динаміки порівнянності цих показників. Тобто якщо проаналізувати обидва рисунки, то у цих двох процесів має збігатися динаміка кривих динамічного ряду, але з деяким періодом запізнювання (випередження) фаз активності (зниження) в рівнях показників. При цьому, якщо об'ємний показник досягає максимуму в т. 3, то максимальна ціна досягається на початку (т. 1) і наприкінці циклу (т. 9). Виходячи з цього, крива ціни повинна фазно «запізнюватися» на два періоди за кривою динамічного ряду об'ємного показника.

Для практичного підтвердження гіпотези щодо відповідності критичних точок динаміки ділового циклу динаміці критичних точок ціни рівноваги попиту та пропозиції за методикою викладеною в табл. 1 можна використовувати наступну методику [9, с.154–160; 10, с.187–195]:

1. Визначаються показники, що характеризують ділову активність та ціну рівноваги.
2. Проводиться аналіз динаміки обраних показників з метою виявлення і визначення параметрів циклічності (форма кривої, наявність і кількість гармонік тощо). Можна рекомендувати метод найменших квадратів (МНК).
3. На основі спектрального і гармонійного аналізу дається оцінка циклічності шуканих показників.
4. Надається характеристика відповідності динаміки критичних точок двох порівнюваних циклів динамічних рядів, що характеризують ділову активність та ціну рівноваги. При цьому фаза циклу формування ціни рівноваги на два періоди має випереджувати початок циклу ділової активності.
5. Якщо динаміка циклічності показника, що характеризує ціну рівноваги відповідає характеру динаміки ділового циклу з випередженням в два періоди, то гіпотеза викладена в рис. 5, 6 і табл. 1 вірна.

Якщо виходити з того, що попит і пропозиція можуть бути виражені в об'ємних показниках виробництва, наприклад таких, як валовий внутрішній продукт (ВВП), то ціна рівноваги може бути відображена в такому агрегатному показнику, як динаміка індексу споживчих цін (ІСЦ). Динаміка циклічності цих показників повинна відповідати динаміці кривих попиту і пропозиції, наведеній в табл. 1.

На основі запропонованої вище методики, проведемо аналіз динаміки ВВП України за період з 2000 по 2014 роки і рівнів індексу споживчих цін з 2002 по 2015 роки. На рис. 7 та 8 наведено динаміку цих показників і найбільш оптимальні моделі вирівнювання по основному тренду.

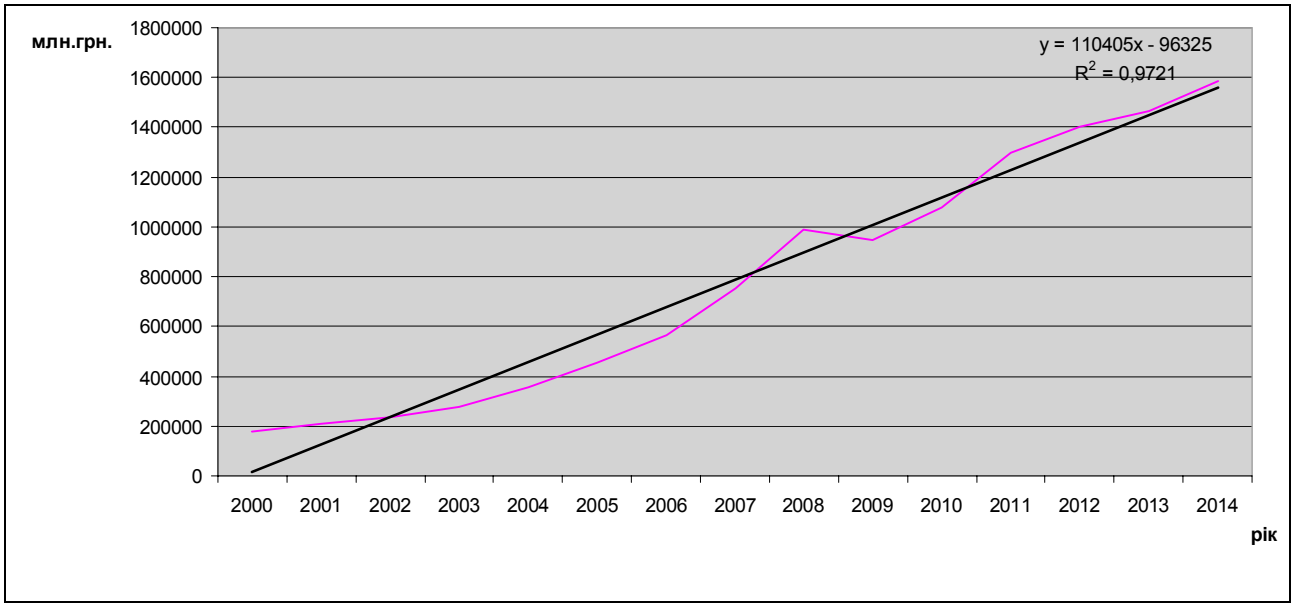


Рис. 7. Динаміка і основний тренд зростання ВВП України в 2000–2014 рр.
(складено автором за даними [11])

Динаміка ВВП України в 2000–2014 роках характеризується постійним лінійним ростом з високим рівнем апроксимації (R2 = 0.97). Якщо виходити з фундаментальних причин зростання показника, то він значною мірою включає інфляцію і безпосередньо економічне зростання економіки України. Однак, для цілей технічного аналізу фундаментальні причини не мають значення, нас цікавить лише циклічність динаміки показника. Тому, якщо виходити з візуального аналізу динамічного ряду ВВП, то циклічність відхилень від тренда не перевищує 2-х гармонік.

Оскільки динаміка ІСЦ є рядом відносних величин, то вже за визначенням це передбачає наявність циклічності в динаміці показника, що наочно ілюструє рис. 8. Візуальна оцінка динаміки показника констатує наявність як мінімум трьох гармонік в циклічності показника.

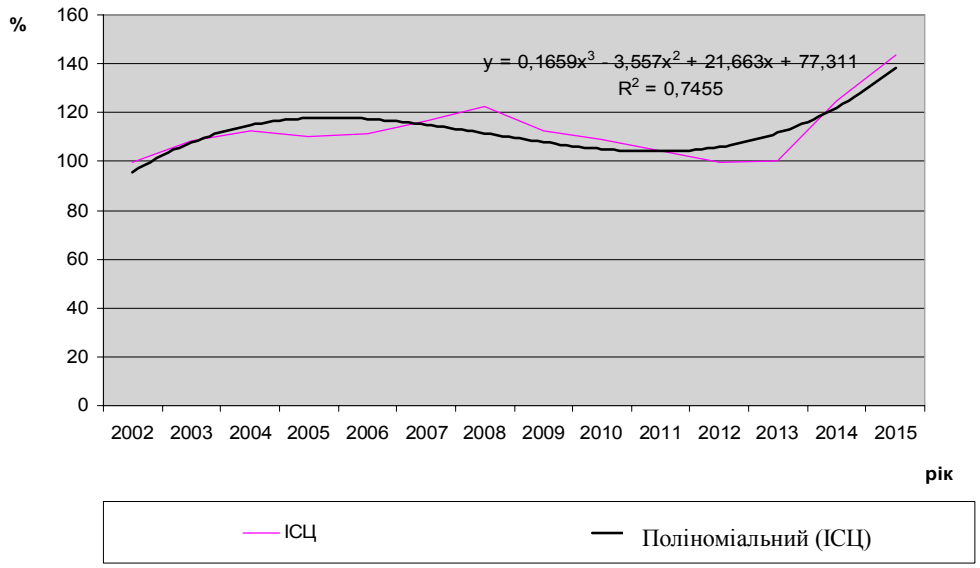
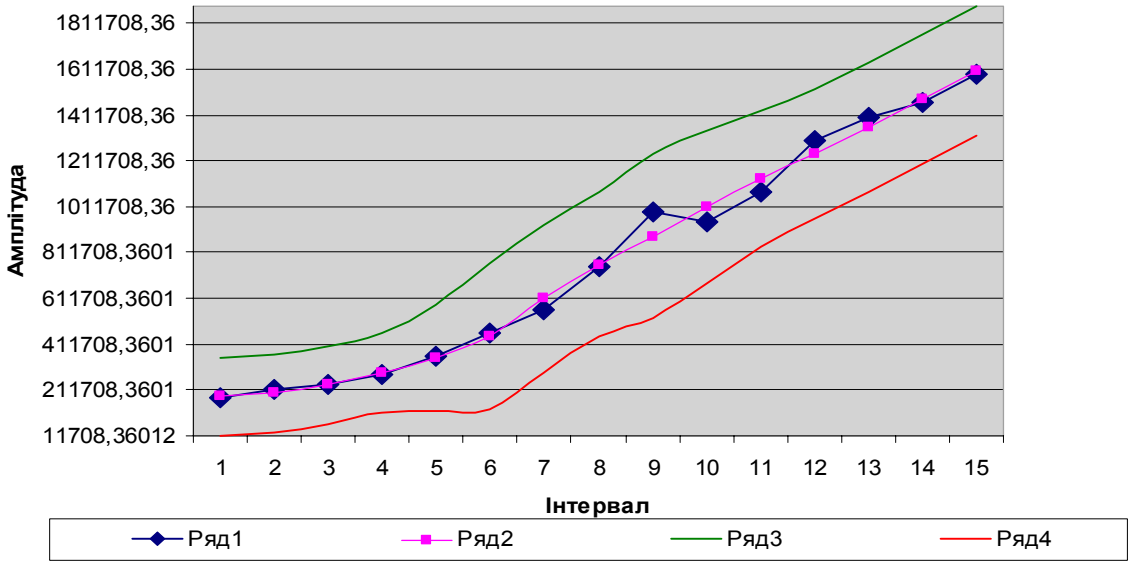


Рис. 8. Динаміка і основний тренд ІСЦ України в 2002–2015 рр.
(складено автором за даними [11])

На рис. 9 та 10 представлено дані вирівнювання динамічних рядів ВВП і ІСЦ на основі трирічних середніх. Розрахунки підтвердили висновки за характером циклічності показників, що аналізуються.



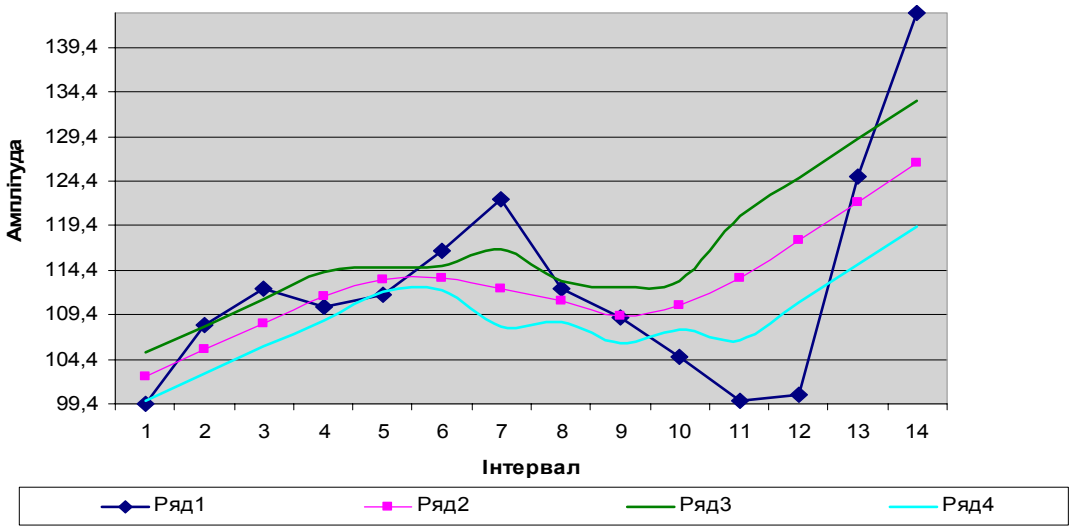
Ряд 1- значення рівня ВВП, Ряд 2 - ковзне середнє значення, Ряд 3 -верхній довірчий інтервал, Ряд 4 - нижній довірчий інтервал

Рис. 9. Вирівнювання динаміки ВВП на основі ковзних середніх

На основі спектрального і гармонійного аналізу проаналізуємо циклічність шуканих показників. У загальному вигляді періодичну криву динаміки можливо уявити як гармоніки Фур'є. Так, періодична функція з періодом *T* розкладається в ряд Фур'є [8, с.32], що відображається формулою (5):

$$\bar{y} = a_0 + \sum_{k}^{m} (a_k \cos kt + b_k \sin kt) \quad (5)$$

де t – величина, що визначає номер гармоніки ряду Фур'є; a_0, a_k, b_k – параметри кривої; k – кількість гармонік.



Ряд 1- значення рівня ІСЦ, Ряд 2 - ковзне середнє значення, Ряд 3 -верхній довірчий інтервал, Ряд 4 - нижній довірчий інтервал

Рис. 10. Вирівнювання динаміки ІСЦ на основі ковзаючих середніх

На рис. 11 та 12 представлено результати гармонійного аналізу динамічних рядів ВВП та ІСЦ.

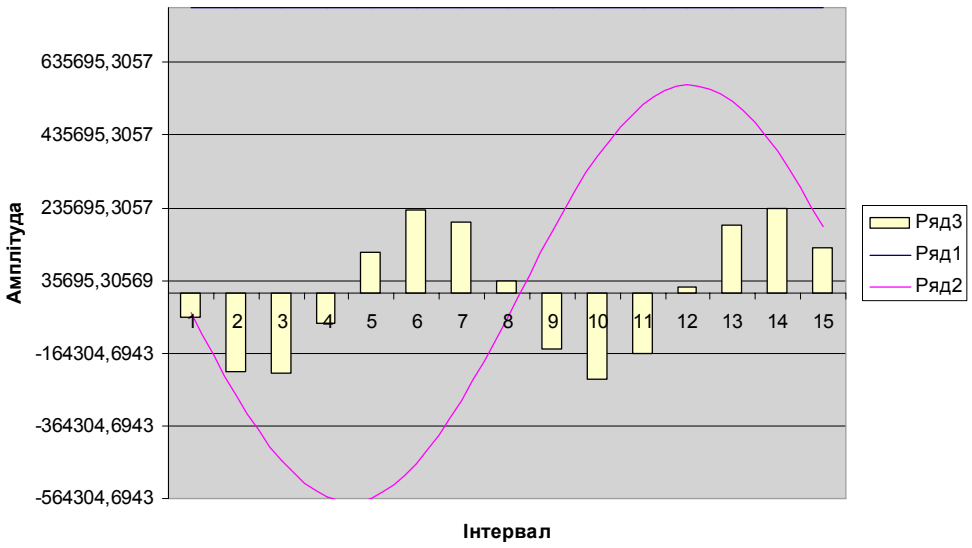


Рис. 11. Гармонійний аналіз динамічного ряду ВВП

Спектральний і гармонійний аналіз тимчасового ряду рівнів ВВП виявив дві основні гармоніки: 16-ти річний і 7,5 річний цикли. Так, максимальні рівні ділової активності спостерігалися в 2005 і 2013 роки (точки 6 і 14 на рис. 11), а мінімальні в 2002 і 2009 роки (інтервали 3 і 10 на рис. 11).

Для ряду ІСЦ характерна 8-ми річна хвиля з максимальними значеннями на початку 2008 і в 2015 році (інтервали 7 і 14 рис. 12) і мінімальним значенням в 2011 році (інтервал 10 рис. 12).

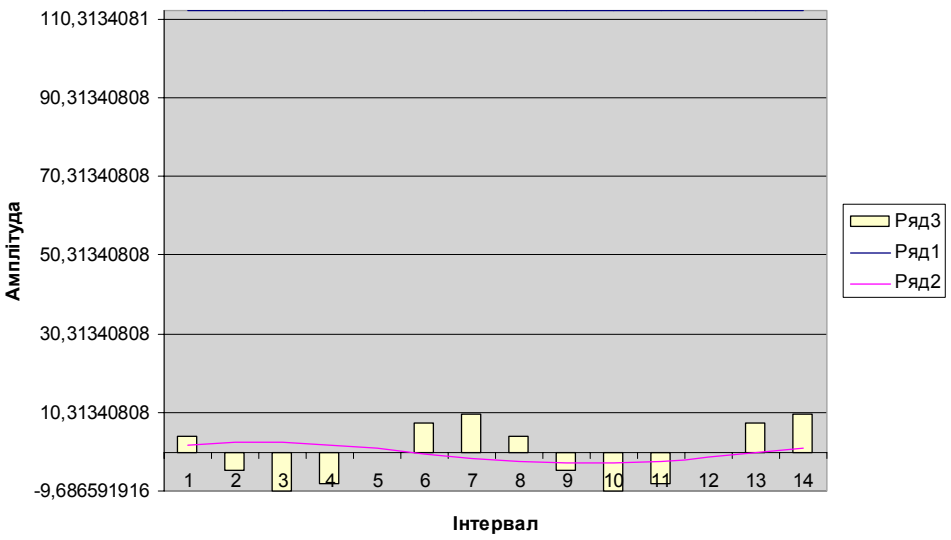


Рис. 12. Гармонійний аналіз динамічного ряду ІСЦ

У розвитку економіки України спостерігається циклічність. Динаміка макроекономічних коливань є хвилею середньої довжини з довжиною хвилі в 7,5 років, що менше, ніж ідеальна хвиля Жугляра. Сьогодні в динаміці ВВП України спостерігається збільшення амплітуди коливань і довжини хвилі. Це можна пояснити прискоренням соціально-економічних процесів, що відбуваються в країні.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, динаміка ІСЦ збігається з динамікою ВВП із запізненням хвилі на дві полуфази циклу. Тобто для початку циклу ВВП з середнім рівнем ділової активності (початок циклу – 2002–2003 роки) характерне максимальне зростання цін в цей же період. Для ІСЦ довжина періоду між критичними точками становить 0,89 року (8 років/9 точок).

У цьому випадку модифікація табл. 1 виглядає наступним чином (табл. 2):

Таблиця 2

Характеристика динаміки попиту і пропозиції
за фазами циклу ВВП України (розроблено автором)

Точки рівноваги	Ціна рівноваги
1	$P_1=+2,15\%$
2	$-3\%=P_2<P_1=2,15\%$
3	$-4,2=P_3<P_2=-3\%$
4	$-2,9=P_4<P_3=-3\%$
5	$0\%=P_5<P_4=-2,9\%$
6	$+0,03\%=P_6>P_5=0\%$
7	$+1,065\%=P_7>P_6=+0,03\%$
8	$+7,75\%=P_8>P_7=+1,065\%$
9	$+9,4\%=P_9>P_8=+7,75$

Аналіз показників, що характеризують співвідношення попиту і пропозиції за фазами циклу економічного розвитку України підтверджує теоретичну побудову динаміки критичних точок рівноваги. Запропонована методика дозволяє оцінити часові рамки виникнення кризових явищ в національній економіці.

Література

1. *Кондратьев Н. Д. Избранные произведения / Н. Д. Кондратьев. – М.: Економика, 1993. – 523 с.*
2. *Митчелл У. Экономические циклы / У. Митчелл. – М.: Держвидавництво, 1930. – 305 с.*

3. Момберт П. Введение в изучение конъюнктуры и кризисов / П. Момберт. – М.: Держвидавництво, 1928. – 215 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 545 с.
5. Гальчинский А. С. Кризис и циклы мирового развития / А. С. Гальчинский. – К.: АДЕФ-Украина, 2010. – 480 с.
6. Аналіз ринкової кон'юнктури: навч. посіб. / [В. Р. Кучеренко, А. В. Андрейченко, С. А. Горбаченко, Р. В. Грінченко, В. А. Карпов]. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 345 с.
7. Гайдышев И. П. Моделирование стохастических и детерминированных систем: Руководство пользователя программы AtteStat. – Курган, 2013. – 490 с.
8. Канасевич Э. Р. Анализ временных последовательностей в геофизике / Э. Р. Канасевич. – М.: Недра, 1985. – 399 с.
9. Карпов В. А. Спектральний і гармонійний аналіз циклічності макроекономічного розвитку України / В. А. Карпов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОНЕУ. – 2013. – № 2 (49). – Ч. 2. – С. 154–160.
10. Карпов В. А. Аналіз динаміки основних показників економічного розвитку Одеської області / В. А. Карпов, О. М. Муратов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОНЕУ. – 2015. – № 2 (57). – С. 187–195.
11. Річні національні розрахунки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

References

1. Kondratiev, N. D. (1993), Selected works [Izbrannye proizvedeniya], Economy, Moscow, 523 p. (rus)
2. Mitchell, W. (1930), Economic cycles [Ekonomicheskie tsikly], State publishing House, Moscow, 305 p. (rus)
3. Mombert, P. (1928), Introduction to the study of conditions and crises [Vvedenie v izuchenie konyunktury i krizisov], State publishing House, Moscow, 215 p. (rus)
4. Shumpeter, J. (1982), The theory of economic development [Teoriya ekonomicheskogo razvitiya], Progress, Moscow, 545 p. (rus)
5. Galchinskiy, A. S. (2010), The crisis and the global development cycles [Krizis i tsykly mirovogo razvitiya], «ADEF-Ukraina», Kiev, 480 p. (rus)
6. Kucherenko, V. R., Andreychenko, A. V., Gorbachenko, S. A., Grinchenko, R. V., Karpov, V. A. (2014), Analysis of market business environment [Analiz rynkovoi koniunktury], ONEU, Odessa, 345 p. (ukr)
7. Gaydyshev, I. P. (2013), Modeling of stochastic and deterministic systems: User manual AtteStat program [Modelirovanie stokhasticheskikh i determinirovannykh sistem: Rukovodstvo polzovatelya programmy AtteStat], Kurgan, 490 p. (rus)
8. Kanasevich, E. R. (1985), An analysis of temporal sequences in geophysics [Analiz vremennykh posledovatelnostey v geofizike], Nedra, Moscow, 399 p. (rus)
9. Karpov, V. A. (2013), Spectral and harmonic analysis of the cyclical macroeconomic development of Ukraine. Ed. by M. I. Zveryakov [Spektralnyy i harmoniynyy analiz tsyklichnosti makroekonomichnoho rozvytku Ukrainy; za red. M. I. Zveriakova], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), ONEU, Odessa, No. 2 (49), part 2, pp. 154–160 (ukr)
10. Karpov, V. A., Muratov, O. M. (2015), The analysis of the key indicators of economic development of Odesa region. Ed. by M. I. Zveryakov [Analiz dynamiky osnovnykh pokaznykiv ekonomichnoho rozvytku Odeskoi oblasti; za red. M. I. Zveriakova], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), ONEU, Odessa, No. 2 (57), pp. 187–195 (ukr)
11. The annual national settlements [Richni natsionalni rozrakhunky], available at: http://www.ukrstat.gov.ua (ukr)

Стаття надійшла до редакції 05.02.2016.

УДК 332.135

Сергій Іванович КОВАЛЕНКО
кандидат економічних наук, доцент кафедри гуманітарних дисциплін, Дунайський інститут Національного університету «Одеська морська академія», e-mail: econ69@mail.ru

РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ СИНЕРГІЗМУ В ЕКОНОМІЦІ КЛАСТЕРНИХ ПРОМИСЛОВИХ СИСТЕМ

Коваленко, С. І. Розвиток концепції синергізму в економіці кластерних промислових систем / Сергій Іванович Коваленко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 55–65.

Анотація. *У статті запропоновано авторський підхід до розвитку концепції синергетичного ефекту кластерних промислових систем на основі чотирьох видів синергізму: ефекту перетікання інновацій в кластері; ефекту збільшення грошового потоку за рахунок додавання грошових потоків компаній, що входять в кластер; ефекту спільного використання інфраструктурних об'єктів; ефекту зниження трансакційних витрат. Зроблено висновок про нову, постмодерністську реальність, яка полягає в поєднанні постіндустріального виробництва з мережевою будовою економічного простору, що передбачає трансплантацію економічних інститутів за допомогою самоорганізації гібридних мережевих кластерів, які генерують синергію розвитку.*

Ключові слова: *синергія; синергетичний ефект; самоорганізація; інтеграція; кластерна промислова система; інновації; конкурентоспроможність; трансакційні витрати.*

Сергей Иванович КОВАЛЕНКО
кандидат экономических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин, Дунайский институт Национального университета «Одесская морская академия», e-mail: econ69@mail.ru

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ СИНЕРГИЗМА В ЭКОНОМИКЕ КЛАСТЕРНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СИСТЕМ

Коваленко, С. И. Развитие концепции синергизма в экономике кластерных промышленных систем / Сергей Иванович Коваленко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 55–65.

Аннотация. *В статье предложен авторский подход к развитию концепции синергетического эффекта кластерных промышленных систем на основе четырех видов синергизма: эффекта перетекания инноваций в кластере; эффекта приращения денежного потока за счет сложения денежных потоков компаний, входящих в кластер; эффекта совместного использования инфраструктурных объектов; эффекта снижения трансакционных издержек. Сделан вывод о новой, постмодернистской реальности заключающейся в сочетании постиндустриального производства с сетевым строением экономического пространства, предполагающим трансплантацию экономических институтов посредством самоорганизации гибридных сетевых кластеров, генерирующих синергию развития.*

Ключевые слова: *синергия; синергетический эффект; самоорганизация; интеграция; кластерная промышленная система; инновации; конкурентоспособность; трансакционные издержки.*

Sergey KOVALENKO
PhD in Economics, Associate Professor, Department of humanitarian sciences, Danube Institute of National University «Odessa Maritime Academy», e-mail: econ69@mail.ru

THE DEVELOPMENT OF SYNERGISM CONCEPTION IN THE ECONOMY OF CLUSTER INDUSTRIAL SYSTEM

© КОВАЛЕНКО С.І., 2016

Kovalenko, S. (2016), The development of synergism conception in the economy of cluster industrial system. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Rozvytok kontseptsii sinerhizmu v ekonomitsi klasternykh promyslovykh system; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 55–65.

Abstract. *The article proposes the author's approach to synergetic effect conception development for cluster industrial systems based on four types of synergism: effect of innovations transfer within a cluster; effect of increase in financial flow due to summation of financial flows of companies forming the cluster; effect of common usage of infrastructural objects; effect of decrease in transactions expenses. Conclusion is drawn about a new postmodern reality lying in combination of post-industrial manufacturing with network structure of economic area, supposing a transplantation of economic institutions by means of self-organization of hybrid network clusters, generating development synergy.*

Keywords: *synergy; synergetic effect; self-organization; integration; cluster industrial system; innovations; competitiveness; transaction expenses.*

JEL classification: *C120, C140, C180*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для України проблема підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку є однією з найактуальніших. Як показує світовий досвід, значні зміни в організації виробництва на всіх рівнях економіки сприяють створенню інноваційних форм промислової інтеграції – кластерних об'єднань.

У сучасній економіці постмодерну гаслом політики інноваційного розвитку міцно стають кластерні системи – географічні концентрації підприємств, що отримують переваги функціонування через спільне розташування, кооперацію і конкуренцію. Це викликає перегляд основ традиційної промислової політики з домінуванням моделей централізованого управління. Новий підхід характеризується акцентуванням на регіональні виробничі системи і самоорганізацію, зростання ролі місцевих компаній у формуванні регіональних стратегій розвитку, необхідність врахування локальних конкурентних переваг.

В економічній системі самоорганізація – це послідовне, динамічне зведення параметрів системи, що має цільову функцію, до оптимальних. Тобто територіальний кластер – це зведення людських ресурсів до узгодженості загальних дій та рішень.

Самоорганізація – мимовільна зміна організації системи; це процес спонтанного упорядкування (переходу від хаосу до порядку), освіти та розвитку структур без цілеспрямованого управлінського впливу. У державному управлінні наукою про самоорганізацію називають синергетику. Термін «синергетика» складається із двох частин слів грецького походження: «Си» – означає спільну дію, «Енергізм» – активність. Дослівно цей термін перекладається як «теорія спільної дії». Синергетика досліджує загальні принципи і закони розвитку самоорганізованих систем різних рівнів матерії [1, с.13]. Тому синергетику зазвичай називають наукою про самоорганізацію. Але синергетика дуже молода наука і її сприйняття у сучасному світі неоднозначне.

Актуальність теми дослідження зумовлена важливою роллю кластерних систем в підвищенні конкурентоспроможності національної економіки, зменшенні просторової диференціації між прикордонними і внутрішніми субрегіонами, з одного боку, і слабкою розробленістю теоретичних і методичних аспектів вивчення механізмів ефективності інноваційних форм промислової інтеграції, з іншого.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Кластерний підхід до структурування економіки, обґрунтування стратегій регіональної економічної політики та підвищення конкурентоспроможності є загальновизнаним в розвинених країнах.

З початку 80-х років XX ст. за кордоном були здійснені численні дослідження і опубліковано значну кількість робіт, які підіймають питання конкурентоспроможності фірм в контексті регіонального бізнес-ландшафту. Ідея про те, що успіхи національної економіки залежать, в кінцевому рахунку, від розвитку локальної концентрації спеціалізованих галузей (industrial districts), простежується в позаминулому столітті в працях Альфреда Маршалла (1890). Він вперше досліджував синергетичний ефект, що досягається при об'єднанні і

підвищенні спеціалізації підприємств. Ще наприкінці XIX століття А. Маршалл одним із перших обґрунтував переваги кластерної теорії [1, с.127].

Майкл Портер в роботі «Конкурентна перевага націй» приходить до такого висновку: «...при розробці інвестиційної політики перехідні економіки повинні прагнути розвивати взаємозалежні промислові кластери на основі базових і допоміжних галузей» [2]. Підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону можна сформулювати, спираючись на концепцію конкурентоспроможності країни, запропоновану М. Портером [3].

В дослідженнях Й. Шумпетера [4, с.182], К. Ерроу, Р. Нельсона і С. Уінтера проблеми модернізації ринкової структури і конкурентного розвитку розглянуті як фактори підвищення інноваційної активності економічних систем. Ними досліджено механізми інтеграції суб'єктів ринку, формування нових інноваційних структур з метою створення продуктової, технологічної та організаційної новацій. Важливий внесок у вирішення цієї проблеми внесли представники інституціоналізму (О. Вільямсон, Р. Коуз, В. Нордхауз, Ф. Хайек), котрі в своїх дослідженнях:

1) приділяли увагу недолікам інформації, що були перешкодою для взаємовигідних дій, розбіжностям між явним (кодується) і «прихованим» (tacit) знаннями;

2) фокусувалися на вивченні впливу трансакційних витрат на переваги різних організаційних форм. У сучасній літературі до просторових форм мережевої промислової інтеграції відносять: індустріальні райони; холдинги; кластери; територіально-виробничі комплекси (ТВК), котрі навчають регіони; технологічні платформи та ін. З часом відбулася еволюція поняття «індустріальний район» – аналіз трансформації відмітних характеристик, який розробили А. Маршалл, G. Becattini, O. Williamson [5, с.211].

Проблемам розвитку форм та інструментів транскордонного регіоналізму на основі квазіінтеграції в умовах розвитку нового технологічного укладу і нових викликів глобальної нестабільності присвячено праці вітчизняних економістів: Б. В. Буркинського, В. М. Гейця [6; 7], М. І. Долішнього, В. С. Кравціва, Ю. В. Макогона, С. І. Соколенка, С. В. Філиппової та ін., в яких досліджено різні аспекти розвитку інноваційних форм мережевої взаємодії, в тому числі, обґрунтовано стратегії економічного зростання в світлі проблем європейської інтеграції України. У наукових працях цих учених визначено теоретико-методологічні аспекти конкурентного кластерного розвитку. Тим не менш, необхідно зауважити, що механізм формування транскордонних кластерних систем в Україні практично не досліджений, що викликає необхідність розробки цієї тематики. Академік В. М. Геєць, зазначає відсутність методологічних підходів до оцінки економічної ефективності кластерних утворень у різних галузях господарської діяльності, особливо для потенційного розвитку регіональних утворень як структурно цілісних і самобутніх територіально-адміністративних одиниць [7, с.11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеною задачею залишається необхідність скорочення розриву між теоретичною конструкцією моделі промислового кластера і потребами органів влади та бізнесу в науковому обґрунтуванні прийнятих стратегічних рішень на мезорівні. Це означає необхідність розробки методичного інструментарію використання моделі при розробці напрямів і заходів транскордонної промислової політики, стратегій і програм розвитку чорноморських єврорегіонів, корпоративних конкурентних стратегій. Крім того, кластерну теорію пов'язують з теоріями фірми, інноваційного розвитку, економічного зростання тощо. Однак, незважаючи на наявність доволі масштабних досліджень, присвячених мережевим кластерам, в термінологічному і змістовному плані ці структури в транскордонному аспекті, як і раніше, залишаються недостатньо вивченими.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток концепції синергізму економічних систем в контексті підвищення ефективності мережевих кластерів як нових форм промислової інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Можливість самоорганізації – самовільного зародження порядку і хаосу показана експериментально і обґрунтована

теоретично для самих різних типів відкритих нерівноважних систем». У загальному вигляді під системою, що самоорганізується, мають на увазі «складну динамічну систему, здатну при зміні зовнішніх або внутрішніх умов її функціонування і розвитку зберігати або вдосконалювати свою організацію з урахуванням минулого досвіду».

Питаннями самоорганізації на міждисциплінарному рівні займається синергетика – напрямок науки, що вивчає загальні закономірності явищ і процесів в складних нерівноважних системах (фізичних, хімічних, біологічних, екологічних, соціальних та інших) на основі властивих їм принципів самоорганізації. Синергетика розвивається в різних наукових школах і під різними назвами, але, в першу чергу, асоціюється з однойменної роботою Г. Хакена. Останнім часом з'явилися праці, що безпосередньо пов'язують теорію самоорганізації і економіку (наприклад, робота В.-Б. Занга (J. Zhang)). Інший напрямок намагаються застосувати закони природничих областей знань до аналізу економічних явищ (наприклад, еконофізіка Д. С. Чернавського).

Значна схожість між кластерами, індустріальними районами і складними адаптивними (самоорганізації) системами відзначається багатьма дослідниками. М. Портер пише, що «Кластер – це система взаємопов'язаних фірм та інститутів, яка в цілому більша, ніж проста сума її частин», вказуючи тим самим на системні ефекти і самоорганізаційну основу кластерів.

Т. Бреннер (T. Brenner), професор Інституту економіки Макса Планка, вважає, що «кластер розглядається як результат еволюційних процесів, які формують в деякій конкретній місцевості в певний момент часу специфічні умови і рушійні сили, що призводять до феномену, що в літературі називають кластером, індустріальним районом, інноваційним середовищем тощо». В іншій роботі Т. Бреннер безпосередньо асоціює кластери і самоорганізацію: «... локальна система розглядається як сукупність фірм однієї або декількох галузей, які отримають взаємний прибуток зі своєї спорідненості один одному і місцевої доступності інших умов і ресурсів. У подібних системах мають місце циклічні підсилюючі механізми, за яких сприятливі місцеві умови підтримують високий рівень зайнятості в фірмах, останні, в свою чергу, підтримують місцеві сприятливі умови. Це означає, що спостерігаються аспекти, що позитивно впливають один на одного і, тим самим, виводять свої статки на новий, більш високий рівень. Ці характеристики самоорганізуються».

Під кластерною промисловою системою розуміють територіально локалізовану соціально-економічну систему, утворену групою економічних суб'єктів (підприємств і організацій), організаціями органів виконавчої влади та громадянського суспільства, що стабільно взаємодіють один з одним шляхом обміну товарами і послугами, людьми, інформацією і отримують, в результаті цієї взаємодії, певні конкурентні переваги перед аналогічними «несистемно організованими» економічними суб'єктами. При цьому основним системоутворюючим фактором є їх орієнтація на досягнення загальних цілей і рішення проблем соціально-економічного розвитку [8, с.27–30].

Вважаємо, що процес самоорганізації та синергетики не може виникати на однакових етапах функціонування об'єкта який аналізується, отже, в першу чергу об'єкт дослідження проходить етап самоорганізації – створення єдиної системи з відповідними наслідками, що може називатися «територіальним кластером». Більш складним процесом є синергетичний. Тому, під час розгляду стратегічного планування, основну увагу варто зосередити саме на територіальному кластері, оскільки стратегічне планування у нормативно-правовому забезпеченні орієнтовано на існування системи.

В рамках кластеру створюється додатковий економічний ефект, що посилює конкурентні переваги регіону. Підприємства, які входять до кластеру, отримують додатковий синергетичний ефект за рахунок спільного використання ресурсів (стратегія технологій та витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) та сфер діяльності (синергія планування та управління). Значення стратегії синергії полягає в тому, що вона допомагає отримати більш високу рентабельність виробництва при взаємозв'язку підприємств-учасників кластеру, ніж в ситуації, коли вони управляються окремо.

Синергетичний ефект – це зростання ефективності діяльності в результаті створення з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок так званого позитивного системного ефекту (ефекту емерджентності), де ефект від взаємодії учасників об'єднання всередині інтегрованої системи перевищує суму ефектів діяльності кожного учасника окремо (автономно).

У результаті утворення кластеру досягається додатковий соціально-економічний ефект за рахунок групового розміщення виробничих та обслуговуючих підприємств відповідно до їх транспортного та економіко-географічного положення; сталості міжгалузевих зв'язків, що особливо актуально в умовах нестабільності на світових ринках в період криз; скорочення транспортних витрат; комплексного використання усіх видів ресурсів. Формування кластеру відбувається, зазвичай, в умовах вже існуючої соціально-виробничої структури, тому дослідження в цій статті будуть спрямовані на виявлення шляхів більш ефективного використання локальних резервів матеріальних, трудових, інноваційних ресурсів, більш доцільного використання міжгалузевих резервів комплексоутворення, вдосконалення механізму соціально-економічних зв'язків між елементами структури, між об'єктами виробничої та невиробничої сфер.

Інтегральний ефект перш за все створюється в результаті більш повного використання існуючих виробничих потужностей, транспортної інфраструктури, формування промислових зон, комплексного освоєння природних ресурсів та ін. Важливе значення має розвиток та вдосконалення соціальної інфраструктури, охорона та відновлення природних ресурсів.

На основі проведених у попередніх розділах досліджень, можна виділити такі основні економічні ефекти, які забезпечують підприємствам їх участь у кластері:

Ефект від спільного впровадження інновацій: найбільшої ефективності функціонування кластеру можливо досягти лише за умови інноваційного та наукомісткого розвитку кластеру. Найбільш важливою перевагою кластеру є синергетичний ефект перетікання інновацій. Інноваційний синергізм є наслідком спільного використання виробничих потужностей, переносу витрат на НДДКР з одного продукту на інший, спільне використання високотехнологічного обладнання тощо. Обмін технологіями значно збільшує загальну конкурентоспроможність кластеру, так як нові ідеї, бізнес-процеси, технології стають в кластері доступними для усіх підприємств, які, у свою чергу, прагнуть впровадити та вдосконалити отримані знання, створюючи тим самим нові конкурентні переваги і відповідно підвищуючи конкурентоспроможність кластеру, регіону та держави в цілому.

Синергетичний ефект від застосування кластерного підходу до управління регіональною економічною системою досягається за рахунок об'єднання технологічно пов'язаних підприємств різної галузевої приналежності і різних форм власності на основі цілісності виробничо-господарського циклу, що забезпечує концентрацію зусиль для протистояння загрозам і зниження рівня невизначеності зовнішнього середовища; на відміну від раніше отриманих результатів обґрунтована організаційно-виробнича платформа синергії кластерів у регіональній економіці.

Під синергетичним ефектом розуміють зростання ефективності діяльності в результаті інтеграції окремих частин в єдину систему за рахунок позитивного системного ефекту (ефекту емерджентності), де ефект від взаємодії учасників всередині інтеграційного утворення перевищує суму ефектів діяльності кожного учасника окремо (автономно).

Відомий економіст і теоретик в області стратегічного менеджменту І. Ансофф запропонував термін «синергізм», охарактеризувавши його як різницю між сукупним ефектом спільного використання ресурсів і сумою приватних ефектів від використання тих же ресурсів окремо. Синергетичний ефект формується в результаті процесу отримання прямого економічного, системного і стратегічного ефекту, об'єднаних в ієрархічну систему і полягає в такому прирості показників функціонування, які перевищують сумарний приріст показників інтегрованих систем досягається за інерційним сценарієм розвитку.

Важливим моментом еволюційного підходу є трактування мети розвитку економічної системи, яка в традиційному розумінні, зазвичай, зводиться до показників ефективності та

оцінки системного ефекту, що виникає при залученні тих чи інших регулятивних механізмів і реалізації спільних проектів. Вважаємо, що при оцінці системного ефекту варто розрізняти синергічний і синергетичні ефекти, оскільки у вітчизняній літературі мають місце плутанина і змішання цих двох принципово різних типів ефектів, що є наслідком втрат перекладу і в цілому свідчить про невідмінність типу аналізованої системи.

Синергічні ефекти – це ефекти усуспільнення ресурсів, процесів або компетенцій, вони лінійні і добре відомі як агломеративні, мультиплікативні ефекти, ефекти масштабу. У більш широкому сенсі до них, як видно, можна віднести і ефект «безбілетника» (екстерналії), і переливи знань. Цей тип системних ефектів оцінюється під час розгляду економічних систем як рівноважних і детермінованих. Інший тип ефектів, як можна зрозуміти із його назви, походить від терміна синергетика (наука про самоорганізацію) і є проявом відкритих імовірнісних динамічних нерівноважних систем, якими і виступають кластери в широкому розумінні. Отже, під синергетичними ефектами має сенс розуміти фазові переходи системи із одного стійкого стану в інший. Цей ракурс є важливим, оскільки дозволяє висвітлити такий змістовно складний момент кластерної концепції, як питання виникнення кластера.

Кластерна концепція возноситься до праць А. Маршалла та його «індустріальних районів». Значний вплив на її розвиток здійснено Й. Шумпетером, насамперед, в області важливості інновацій для промислового розвитку регіонів. Загалом кластерна теорія розвивалася в руслі економічної географії, в якій зайняла центральне місце в 90-і роки 20 століття. Основою нового інтересу до кластерів, як до явища в регіональному розвитку, стали праці М. Портера, які отримали свій розвиток в більш ніж 500 кластерних ініціативах у всьому світі. За визначенням М. Портера «кластер – це група географічно сусідних взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, що діють в певній сфері та характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного» [3].

Кластер як стійке партнерство взаємопов'язаних підприємств, установ, організацій, окремих осіб може мати потенціал, який перевищує просту суму потенціалів окремих складових. Це збільшення виникає як результат співпраці і ефективного використання можливостей партнерів на тривалому періоді, поєднання кооперації та конкуренції. Фактично можна говорити про певний синергетичний ефект кластерів, так як компанії виграють, маючи можливість ділитися позитивним досвідом і знижувати витрати, спільно використовуючи однакові послуги і постачальників.

Термін «синергетичний ефект» був широко введений в сучасний науковий обіг з середини 80-х років двадцятого століття. Він означає (від грец. Synergos – разом діючий) кратний ефект, отриманий в результаті злиття окремих частин в єдину систему. Синергетичний ефект в економіці також характеризує можливість елементів отримувати більший економічний ефект в результаті об'єднання, ніж арифметична сума економічних ефектів від діяльності окремих елементів. Синергетичні ефекти в сучасній економіці проявляються в процесі використання таких механізмів взаємодії підприємницьких структур, як підприємницькі мережі, стратегічні альянси, довгострокові контракти та ін. Вони дозволяють знижувати трансакційні витрати, зовнішні і внутрішні ризики, підвищувати інноваційність та конкурентоспроможність підприємницьких структур.

Фірма оптимізує ефект синергізму, ретельно погоджуючи їхні дії, має можливість зайняти вигіднішу конкурентну позицію, і, зрештою, домогтися стійкої конкурентної переваги. Вона може завоювати велику частку ринку завдяки низьким цінам, може дозволити собі витратити більше коштів на НДДКР і рекламу або підвищити рентабельність, тим самим залучаючи інвестиційний капітал.

Можна виділити чотири види синергізму:

– синергізм продажів;
– оперативний синергізм;
– інвестиційний синергізм;
– синергізм менеджменту.

Вважаємо, що синергізм варто розглядати як один із факторів, які впливають на витрати фірми і призводять до конкурентної переваги. Однак, ефект синергізму складно визначити кількісно. Одним із методів вимірювання синергетичного ефекту є спосіб, запропонований одним із основоположників стратегічного управління І. Ансоффом [9, с.136]. У цьому випадку розглядається придбання нової фірми або вихід на новий ринок.

Згідно з ним, синергетичні ефекти групуються по функціональних підрозділах фірми: загальне управління; дослідження і розробки; маркетинг і оперативна діяльність. Далі всередині кожної категорії розглядаються три можливі ефекти:

1. Ефект, пов'язаний з новою товарно-ринковою комбінацією. Ефект може бути незначним при придбанні невеликої фірми або якщо вихід на ринок здійснюється власними силами.
2. Внесок материнської компанії в новий товар/ринок.
3. Подальші товарно-ринкові дії, які зможуть зробити дві компанії в результаті об'єднання.

О. А. Гулін та В. І. Щедров пропонують розділити джерела появи синергії на чотири основні категорії: збільшення доходів, зниження витрат, скорочення податкових відрахувань і зниження додаткових інвестицій.

Подальший аналіз літературних джерел показав, що поки ідея синергетичного ефекту кластерів не отримала широкого розповсюдження. Вважаємо, що найважливішими синергетичними ефектами кластера є:

1) ефект перетікання знань в кластері;
2) ефект збільшення грошового потоку за рахунок додавання грошових потоків компаній, що входять в кластер;
3) ефект спільного використання інфраструктурних об'єктів;
4) ефект зниження трансакційних витрат.

Отже, вважаємо, що тільки створення умов для перетікання і створення знань всередині кластера – це можливий перехід на інноваційну стадію розвитку. Наприклад, П. Друкер [10] визначив знання як ключовий ресурс світової економіки. «Традиційні складові виробництва – земля, праця і капітал – пише він – стають обмежуючими факторами, ніж рушійною силою ... Знання стають основною складовою виробничого процесу». Накопичення знань в сучасному виробництві вже не відноситься до витрат, а є невід'ємною його частиною. Таким чином, отримання знань стає новою формою виробничого процесу. Однак, не всяке знання призводить до досягнення стійкої конкурентної переваги. Знання призводить до переваги в тому випадку, якщо, по-перше, воно дійсно корисне, по-друге, якщо воно унікальне і, якщо розглядається тільки фірмою, по-третє, якщо знання не застаріло і не втратило свою унікальність.

Знання можуть перетікати від однієї фірми до іншої, формуючи, таким чином, рівень знань в кластері. Знання перетікають через постачальників, споживачів, консультаційні фірми, колишніх працівників тощо. Там, де рівень переходу знань високий, сумарний рівень внутрішньофірмових знань є наслідком досягнень кластера, а не знань отриманих в фірмі. Рівень отриманих з боку знань показує, чи може фірма домогтися переваги, заснованої на знанні, тобто чи призводять знання до досягнення конкурентної переваги цієї фірмою, або вони просто знижують внутрішньогалузевої рівень витрат.

Не існує загальної міри, що визначає рівень знань для кожної дії, знання відображають специфічні досягнення фірми в тій чи іншій області, які є наслідком як внутрішньофірмових механізмів, так і перетікання. Наприклад, якщо знання позитивно впливають на витрати шляхом збільшення продуктивності робочої сили, цей рівень знань може обумовлюватися загальним обсягом дій в даному кластері або підприємстві. Водночас поліпшення в продуктивності обладнання можуть залежати від напрямків загального технічного прогресу, а не від дій фірми.

В цілому організаційне знання може бути визначено як певний набір фактів, навичок і вмінь, які сприяють ефективному управлінню організацією, виробленню правил поведінки, прийняттю правильних управлінських рішень. При цьому організаційне знання є сумою знань всіх працівників, а також накопиченого історично явного і неявного масиву інформації

і традицій. Також знання можна розглядати як один із основних чинників конкурентної переваги, особливістю якого є його стійкість до копіювання і можливість самогенерації.

З точки зору конкурентної переваги цікава концепція базових здібностей, на основі якої буде побудована модель перетікання знань в кластері. Базові здібності являють собою будь-яку комбінацію внутрішніх ресурсів і потенціалу організації, вони є унікальними і породжують стійку конкурентну перевагу. Базові здатності повинні бути складні для копіювання і наслідування, з цієї точки зору саме неявні знання слугують основою конкурентної переваги вищого порядку. Організаційне навчання як процес передачі знань робить засновану на знаннях конкурентну перевагу стійкою і сприяє формуванню загального рівня організаційних знань. Базові здатності таким чином можуть бути засновані на знанні клієнтів, технології виробництва, ноу-хау тощо. Наявність кластера істотно підсилює перетікання знань за рахунок власне кластерної структури і механізмів кластерної взаємодії.

Тому саме перетікання знань в кластері видається найбільш важливою перевагою кластера як способу організації виробництва і розповсюдження продукції. Обмін знаннями суттєво збільшує загальну конкурентоспроможність кластера, так як нові ідеї, бізнес-процеси і технології стають в кластері доступними для всіх підприємств, які, в свою чергу, прагнуть застосовувати і вдосконалювати отримані знання, створюючи нові конкурентні переваги, відповідно збільшуючи конкурентоспроможність кластера в цілому.

Ефект збільшення грошового потоку за рахунок додавання грошових потоків компаній, що входять в кластер. З точки зору кластерів, ефект синергізму грошових потоків пояснюється тим, що сума грошових потоків окремих підприємств буде менше, ніж сукупний грошовий потік кластера. Такий ефект виглядає так:

$$CFc > \Sigma CF,$$

де CFc – сальдо потоків грошових коштів кластера;

Σ CF – сума потоків грошових коштів підприємств входять в кластер, при відсутності кластера.

Така ситуація викликана тим, що власне кластер має суттєвий вплив на розміри припливу (CG) і відтоку (CP) грошових коштів.

Збільшення припливу пов’язано з тим, що сукупний попит на продукцію в умовах існування кластера істотно вище – так кластер сприяє формуванню так званих детермінант попиту, серед яких поява досвідчених і вимогливих покупців, які вимагають все більше і більше якісних, створених товарів і послуг, що сприяє, по-перше, значному збільшенню місцевого попиту, а, по-друге, підвищенню конкурентоспроможності фірм кластера та попиту на продукцію фірм кластера за межами регіону і країни базування. Таким чином, можна стверджувати, що розвиток кластерів сприяє не тільки зростанню конкурентоспроможності регіонів і країн, але й значною мірою впливає на зростання валового внутрішнього продукту регіону і країни базування кластера.

Зниження відтоку грошових коштів, перш за все, пов’язано зі зростанням продуктивності підприємств кластера. За визначенням М. Портера [3] «продуктивність – це обсяг вироблених цінностей, створених за одиницю часу на одиницю вкладеного капіталу або використовуваних матеріальних ресурсів». Зниження відтоку грошових коштів в кластері переважно пов’язано зі зниженням витрат на виробництво і реалізацію продукції. Це відбувається за рахунок: доступності місцевих ресурсів (перш за все матеріалів і робочої сили); наявності ядра кластера, що забезпечує основу конкурентоспроможності; доступу до спеціалізованої інформації; в цілому за рахунок підвищеної внутрішньої конкуренції, яка стимулює реалізацію заходів щодо зниження витрат.

На думку деяких авторів, головна роль в управлінні грошовими потоками відводиться забезпеченню їх збалансованості за видами, обсягами, тимчасовими інтервалами та іншими істотними характеристиками. Щоб успішно вирішити цю задачу, потрібно запроваджувати системи планування, обліку, аналізу та контролю. Адже планування господарської діяльності підприємства в цілому і руху грошових потоків, зокрема, істотно підвищує ефективність

управління грошовими потоками, що призводить до: скорочення поточних потреб підприємства на основі збільшення оборотності грошових активів та дебіторської заборгованості, а також вибору раціональної структури грошових потоків; ефективного використання тимчасово вільних грошових коштів (в тому числі страхових залишків) шляхом здійснення фінансових інвестицій; забезпечення профіциту грошових коштів і необхідної платоспроможності в поточному періоді шляхом синхронізації позитивного і негативного грошового потоку в розрізі кожного тимчасового інтервалу. Кластерна форма організації виробництва сприяє вдосконаленню, в тому числі й фінансових аспектів діяльності, які входять в кластер підприємств, особливо в частині управління грошовими потоками.

Розглянемо ефект спільного використання інфраструктурних об'єктів. Інфраструктура в цілому є тією базою, на основі якої переважно будується конкурентна перевага кластера. Інфраструктура – це (від лат. infra – нижче, під та structura – будова, розташування) сукупність споруд, будівель, систем і служб, необхідних для функціонування галузей матеріального виробництва і забезпечення умов життєдіяльності суспільства. Загалом розрізняють виробничу (дороги, канали, порти, склади, системи зв'язку та ін.) і соціальну (школи, лікарні, театри, стадіони та ін.) інфраструктури. Іноді терміном «інфраструктура» позначають комплекс так званих інфраструктурних галузей господарства (транспорт, зв'язок, освіта, охорона здоров'я та ін.).

В сучасних умовах кластери не володіють історичними характеристиками розвитку, тому саме наявність інфраструктури на різних етапах розвитку виступає тією основою, на якій і будуються кластерні взаємозв'язки. Передача відповідальності від держави приватному сектору супроводжується передачею відповідних ризиків: від комерційних до інвестиційних. І якщо ризики здадуться приватному оператору (а точніше, інвесторам) «неприйнятними», то він вважатиме за краще відмовитися від діяльності, з якою вони пов'язані, так як премія за ризик (у вигляді необхідної прибутковості на вкладений капітал) закладається в ціну, зростання якої обмежено соціально-політичними факторами.

Ефект зниження транзакційних витрат. Основоположником теорії транзакційних витрат є Р. Коуз, який у своїй роботі «Природа фірми» виявив існування витрат використання ринкового механізму ціноутворення, або так званих транзакційних витрат, на зменшення яких власне впливає наявність організації, а також вертикальна інтеграція.

Транзакційні витрати існують в явній та неявній формі. Економія на транзакційних витратах може виражатися через ефект операційного важеля або за рахунок спільного використання інформації, застосування стандартних договорів. Згідно з О. Вільямсоном [5] існують умови, за яких наявність транзакційних витрат вимагає вертикальної інтеграції. Особливе значення О. Вільямсон надає першому із трьох виділених їм чинників. Загальний ресурс становить інтерес для безлічі користувачів і його ціна несуттєво залежить від того, де він використовується. На відміну від цього спеціальний ресурс пристосований до умов конкретної угоди і поза нею, не має великої цінності. Згідно з О. Вільямсоном [5], спеціальним може бути як фізичний (обладнання), так і людський капітал (кваліфікація та знання). Специфічність ресурсу може викликатися його розташуванням, а також призначена для єдиного покупця за відсутності попиту будь-кого іншого.

Кластери, перш за все за рахунок перетікання знань (синергетичний ефект перетікання інновацій), знижують специфічність того чи іншого ресурсу, підприємствам, що входять в кластер доступні специфічні ресурси, якими володіє кластер в цілому, будь то ноу-хау або висококваліфіковані фахівці. Таким чином, в кластері специфічні ресурси одного підприємства перетікають до інших фірм набагато швидше, формуючи загальну базу знань кластера і знижуючи специфічність ресурсів, а, отже, і транзакційні витрати.

Крім того, в рамках кластера знижуються витрати на пошук інформації, ведення переговорів, вимірювання, перш за все в силу територіальної доступності контрагентів. Кластери також знижують рівень невизначеності угод, так як багато учасників знайомі між собою або інформація про те чи інше підприємство легко доступна.

Також необхідно відзначити, що відповідно до теорії транзакційних витрат, ключову роль в їх зниженні відіграє фірма як адміністративний механізм координації, який через організаційну структуру, форму управління і стимулювання працівників реалізує механізми економії. Говорячи ж про кластер, як форму взаємодії підприємств, можна припустити, що в деякому розрізі кластерні об'єднання можуть виступати як квазі-фірма, тобто являти собою необхідний елемент зниження транзакційних витрат фірм, що входять в кластер [10].

У цьому випадку кластер можна розглядати як сучасний інститут, що поєднує в різному співвідношенні систему формалізованих і неформалізованих відносин як його учасників між собою, так і кластера із зовнішнім оточенням. Крім того, синергетичний ефект, що виникає в результаті взаємодії підприємств в рамках кластера, переважно пояснюється економією на транзакційних витратах при отриманні інформації, специфікації прав власності, зниженні витрат обміну тощо.

Таким чином, теорія трансакційних витрат Р. Коуза, крім неокласичної теорії, найбільш прийнятна для пояснення синергетичного ефекту і оцінки ефективності кластерного розвитку. У вузькому розумінні в доповіді, підготовленій Європейською Комісією, глобальна мережева економіка визначається як «середовище, в якому будь-яка компанія або індивід, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко і з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією або індивідом з приводу спільної роботи, для торгівлі, обміну ідеями та ноу-хау або просто для задоволення». У більш широкому розумінні виникнення мережевої економіки пов'язують з розвитком інформаційних технологій, що призводить до еволюції сучасних економічних систем, розвитку неринкових механізмів регулювання і мережевих організаційних структур.

Висновки і перспективи подальших розробок. За підсумками проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Кластер має синергетичний ефект за рахунок: ефекту перетікання інновацій в кластері; ефекту збільшення грошового потоку за рахунок додавання грошових потоків компаній, що входять в кластер; ефекту спільного використання інфраструктурних об'єктів; ефекту зниження транзакційних витрат. Суть кластерної інтеграції полягає в тому, що в результаті утворюється нова структура, яка володіє емерджентними властивостями, тобто виникає деякий емерджентний (синергетичний) ефект, що забезпечує перевищення ефекту спільного функціонування систем над сумою ефектів їх автономної діяльності.
2. Відмінною особливістю кластера як форми квазіінтеграції, є його географічна локалізація, що відображає концентрацію на обмеженій території взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників і обслуговуючих організацій, що конкурують і при цьому ведуть спільну діяльність. Багато фахівців розглядають кластери як практично єдине реальне джерело інвестицій та інновацій. Кластери ж досі залишаються якоюсь теоретичною конструкцією, яка не має на практиці реально відчутних обрисів і позитивних екстерналій. Проте, в довгостроковому майбутньому саме ці квазіінтерграціїні форми стануть головною рушійною силою інноваційного розвитку.
3. При гідному втіленні в життя промислових інфраструктурних проектів їх реалізація повинна здійснюватися відповідно до кластерної концепції, кластер здатний реалізувати синергетичний ефект використання інфраструктури, мультиплікативно збільшуючи обсяг продукції, що випускається, а, отже, збільшуючи і регіональний, і національний ВВП. Таким чином, при прийнятті інвестиційних рішень відповідно до запропонованого процесу моделювання кластерів, необхідно враховувати синергетичний ефект кластерів при проектуванні виробничої інфраструктури.

Література

1. *Marshall A. Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics / A. Marshall. – L., 1928.*
2. *Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / M. Porter. – N. Y., 1980.*

3. *Porter M. International competition. Trans. from Eng. / M. Porter. – M.: International relationship, 1993. – 896 p.*
4. *Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / [Й. Шумпетер; пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.*
5. *Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism / O. Williamson. – New York: Free Press, 1985. – 450 p.*
6. *Геєць В. М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3-х т. / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2007.*
7. *Геєць В. М. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. М. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.*
8. *Войнаренко М. П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.*
9. *Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – С.-Пб.: Питер-Пресс, 1999. – 416 с.*
10. *Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П. Друкер. – М.: Экономика, 1992. – 145 с.*

References

1. *Marshall, A. (1928), Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics, London.*
2. *Porter, M. (1980), Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, New York.*
3. *Porter, M. (1993), International competition. Trans. from Eng. International relationship, Moscow, 896 p.*
4. *Schumpeter, J. (1982), The Theory of Economic Development (study of business profits, capital, credit, interest and conditions of the cycle). Trans. from Eng. [Teoriya ekonomicheskogo razvitiya (Issledovanie predprinimatelskoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla konyunktury); per. s angl.], Progress, Moscow, 455 p. (rus)*
5. *Williamson, O. (1985), The Economic Institutions of Capitalism, Free Press, New York, 450 p.*
6. *Geyets, V. M. and other (2007), Strategic Challenges of the XXI century society and economy in Ukraine: in three volumes. Ed. by V. M. Geyets, V. P. Seminogenko, B. Ye. Kvasnyuk [Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy: v 3 tomakh; za red. V. M. Heitsia, V. P. Seminozhenka, B. Ye. Kvasniuka], Feniks, Kyiv (ukr)*
7. *Geyets, V. M. (2008), Clusters and network structure in the economy – the topic is interesting enough, but it is still not fully understood [Klastery i merezhevi struktury v ekonomitsi – tema dosyt tsikava, ale na sohodni shche do kintsia ne vyvchena], Ekonomist, No. 10, pp. 10–11 (ukr)*
8. *Voynarenko, M. P. (2008), Clusters as growth poles of regional competitiveness [Klastery yak poliusy zrostannia konkurentospromozhnosti rehioniv], Economist, No. 10, pp. 27–30 (ukr)*
9. *Ansoff, I. (1999), The new corporate strategy [Novaya korporativnaya strategiya], Peter Press, St.-Pb., 416 p. (rus)*
10. *Drucker, P. (1992), Market: how to become a leader. The practice and principles [Rynok: kak vyyti v lidery. Praktika i printsipy], Economics, Moscow, 145 p. (rus)*

Стаття надійшла до редакції 29.02.2016.

УДК 332.1:330.322 (477.53)

Ольга Іванівна МАСЛАК
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського, e-mail: oimaslak@yandex.ua

Володимир Адиславович ТАЛОВЕР
здобувач кафедри економіки, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського, e-mail: lubkv@yabdex.ru

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГІВ РЕГІОНІВ ЗА РІВНЕМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Маслак, О. І. Визначення рейтингів регіонів за рівнем інвестиційної привабливості (на прикладі Полтавської області) / Ольга Іванівна Маслак, Володимир Адиславович Таловер // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 66–76.

Анотація. *Статтю присвячено розробці теоретичного та методологічного забезпечення формування сприятливої інвестиційної привабливості регіону з метою забезпечення поступального розвитку. Визначено фактори та обґрунтовано систему показників, що впливають на ступінь інвестиційної привабливості регіону. Досліджено причини низької інвестиційної активності в регіонах України та чинники, які гальмують інвестиційний процес. Сформульовано напрями інвестиційної політики на сучасному етапі розвитку економіки. Запропоновано перелік найбільш значущих регіональних та загальнодержавних факторів, які позитивно впливають на інвестиційне середовище регіону. Проаналізовано методичні підходи та параметри визначення інвестиційної привабливості регіонів України. Систематизовано інформацію про рівень інвестиційної привабливості Полтавської області.*

Ключові слова: *інвестиційна політика; іноземні інвестиції; інвестиційна привабливість; інвестиційна активність; інвестиційний потенціал; інвестиційний ризик; рейтинг інвестиційної привабливості.*

Ольга Ивановна МАСЛАК
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского, e-mail: oimaslak@yandex.ua

Владимир Адиславович ТАЛОВЕР
соискатель кафедры экономики, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского, e-mail: lubkv@yabdex.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЙТИНГОВ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПОЛТАВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Маслак, А. И. Определение рейтингов регионов по уровню инвестиционной привлекательности (на примере Полтавской области) / Ольга Ивановна Маслак, Владимир Адиславович Таловер // Вестник социально-экономических исследований: сб. наук. работ; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 66–76.

Аннотация. *Статья посвящена разработке теоретического и методологического обеспечения формирования благоприятной инвестиционной привлекательности региона с целью обеспечения поступательного развития. Определены факторы и обоснована система показателей, влияющих на степень инвестиционной привлекательности региона. Исследованы причины низкой инвестиционной активности в регионах Украины и факторы, которые тормозят инвестиционный процесс. Сформулированы направления инвестиционной политики на современном этапе развития экономики. Предложен перечень наиболее значимых региональных и общегосударственных факторов, которые положительно влияют на инвестиционную среду региона. Проанализированы методические подходы и параметры определения инвестиционной привлекательности регионов Украины. Систематизирована информация об уровне инвестиционной привлекательности Полтавской области.*

 © МАСЛАК О.І., ТАЛОВЕР В.А., 2016

Ключевые слова: *инвестиционная политика; иностранные инвестиции; инвестиционная привлекательность; инвестиционная активность; инвестиционный потенциал; инвестиционный риск; рейтинг инвестиционной привлекательности.*

Olga MASLAK
Doctor of Economics, Professor, Head of Economics Department,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University, e-mail: oimaslak@yandex.ua

Volodymyr TALOVER
Researcher of Economics Department, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University,
e-mail: lubkv@yabdex.ru

DEFINITION OF RANKING OF REGIONS BY THE LEVEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS (ON THE EXAMPLE OF POLTAVA REGION)

Maslak, O., Talover, V. (2016), Definition of ranking of regions by the level of investment attractiveness (on the example of Poltava region). Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch) and others [Vyznachennia reitynhiv rehioniv za rivnem investytsiinoi pryvablyvosti (na prykladi Poltavskoi oblasti); za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 66–76.

Abstract. *The article is devoted to development of theoretical and methodological support for the formation of favorable investment attractiveness of the region to ensure sustainable development. Factors are defined and parameters system is substantiated that affect the degree of investment attractiveness of the region. The reasons of low investment activity in the regions of Ukraine, the factors that hinder the investment process are examined; the directions of investment policy at the present stage of economic development are formulated. The list of the most important regional and national factors that positively affect the investment environment in the region is proposed. Methodological approaches and parameters determining investment attractiveness of regions of Ukraine are analyzed. Information on the level of investment attractiveness of the Poltava region is systematized.*

Keywords: *investment policy; foreign investment; investment attractiveness; investment activity; investment potential; investment risk rating of investment attractiveness.*

JEL classification: *E270; G310*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Акумулюючи та забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, регіональна інвестиційна політика спрямована на вирішення соціальних програм та є чинником забезпечення соціально-економічного зростання. Для прийняття інвестиційного рішення доцільно враховувати результати оцінки інвестиційного клімату в країнах, регіонах та ступінь інвестиційної привабливості цих територій. Цілями та інструментами такої діяльності є забезпечення сталого та передбаченого економічного розвитку регіону. Ефективна реалізація планів розвитку регіону та покращення інвестиційного середовища посилює впевненість інвесторів і, таким чином, зменшує ризики, пов'язані з їхньою діяльністю. У зв'язку з необхідністю залучення фінансових ресурсів та їх обмеженістю, проблема оцінки і підвищення інвестиційної привабливості регіонів, що забезпечить надійність майбутніх інвестицій, є актуальною.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми формування інвестиційної привабливості регіонів досліджували такі вчені, як: А. М. Асаул**,** І. А. Бланк, О. І. Барановський, І. П. Гайдуцький, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин, Л. О. Мамуль, А. А. Пересада, В. Г. Федоренко, В. М. Хобта, Н. В. Шевченко та ін. У більшості наукових праць пропонується оцінювати інвестиційну привабливість регіонів за рейтинговим методом на основі офіційної статистичної інформації або шляхом визначення інтегральних показників при застосуванні факторів, які визначаються кількісними показниками. При цьому велике значення надається процедурі експертної оцінки з

наступним визначенням рейтингів. Водночас, варто зазначити, що не сформовано узагальнюючого підходу до визначення інвестиційної привабливості на різних рівнях інвестиційної політики держави, оскільки запропоновані показники у своїй сукупності є як взаємодоповнюючими, так і взаємовиключними, а експертні оцінки відрізняються великою часткою суб'єктивізму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інвестиційна привабливість регіонів – це узагальнююча характеристика окремих регіонів з точки зору ефективності інвестиційних вкладень. На сьогодні відсутні чітко визначені критерії оцінки інвестиційної привабливості та єдиної методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів, яка б дозволила комплексно врахувати велику кількість факторів, що впливають на інвестиційне середовище та врахувати регіональні особливості. До теперішнього часу не розроблено на необхідному рівні теоретичні і методичні основи формування інвестиційної привабливості та оцінювання інвестиційної діяльності регіону, які б могли застосовуватись комплексно. Полемічними залишаються питання визначення інвестиційної привабливості середовища в просторових координатах регіонів і країни.

Постановка завдання. Метою статті є: аналіз структури надходження прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів України; вивчення динаміки надходжень іноземного капіталу; оцінка інвестиційної привабливості регіонів; визначення рейтингів регіонів за рівнем інвестиційної привабливості та характеристика основних тенденцій розвитку інвестиційної регіональної політики на прикладі Полтавської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна регіональна політика полягає у створенні механізмів стимулювання розвитку експортних виробництв, фінансової та виробничої інфраструктури для забезпечення структурної перебудови економіки регіонів, що передбачає значні капіталовкладення. Актуальність пошуку інструментів стимулювання притоку інвестиційних ресурсів особливо зростає як чинник усунення впливу фінансової кризи, з метою збереження темпів зростання і недопущення зниження життєвого рівня населення. Необхідність розробки заходів по залученню інвестицій на регіональний рівень та формуванню регіональної інвестиційної політики є одним з першочергових завдань держави на сучасному етапі. Регіональна структура іноземного інвестування в Україні не є оптимальною (рис. 1).

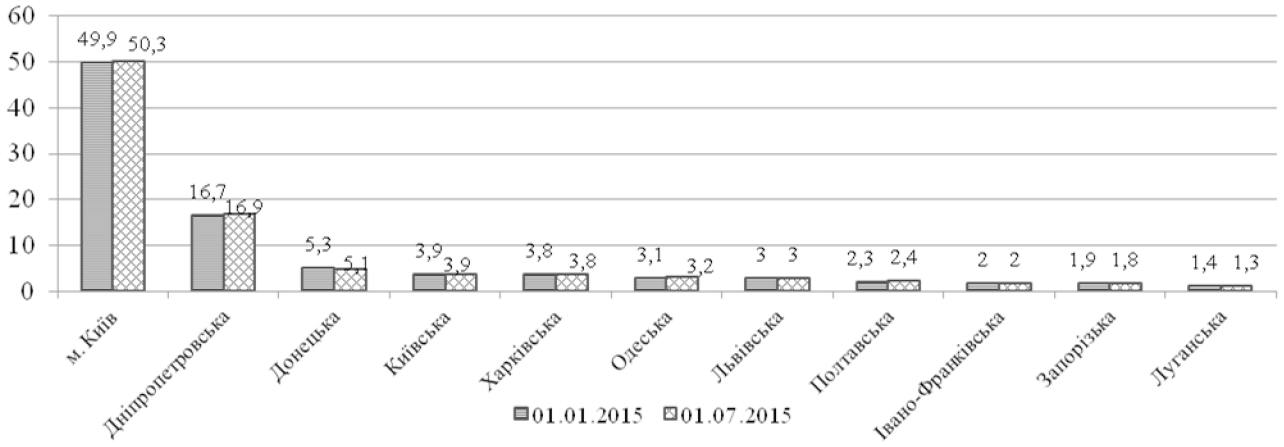


Рис. 1. Регіональна структура іноземного інвестування (у % до загального обсягу) [1; 2]

Майже половина усіх інвестицій надходила у м. Київ: значну кількість організацій зареєстровано саме у Києві, тоді як фактична реалізація проектів відбувається в інших регіонах країни. До десяти регіонів: Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ надійшло найбільше всього інвестицій – 93,7 відсотка всіх залучених прямих іноземних інвестицій [1; 2]. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному

розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву в їх розвитку.

У 2014 р. продовжилося зниження інвестиційної активності у всіх регіонах, крім Івано-Франківської (у якій обсяг освоєних капітальних інвестицій зріс на 26,9%) і Хмельницької (на 2,6%) областей. Водночас зростає регіональна диспропорційність інвестування: розрив між максимальним і мінімальним обсягом капітальних інвестицій на одну особу збільшився з 12,9 разу в 2013 р. до 13,4 разу в 2014 р. Як наслідок, 54,5% обсягу освоєних інвестицій припало всього на 4 регіони: м. Київ (29,7%), Дніпропетровську (9,5%), Київську (9,0%) і Донецьку (6,3%) області. Ще більш відчутним було скорочення обсягів іноземного інвестування, яке протягом року склало 11,1 млрд. дол. США, що становить майже п'яту частину загального обсягу залученого іноземного капіталу з початку інвестування. Позитивна динаміка мала місце лише в Івано-Франківській області, де з початку 2014 р. приріст прямих іноземних інвестицій склав 112,1 млн. дол. США, або 13,8%. Водночас, приріст іноземних інвестицій в регіоні сформовано за рахунок спрямування капіталу у сферу оптової і роздрібної торгівлі (обсяг інвестицій у цей вид економічної діяльності збільшився протягом року утричі), що дозволило компенсувати відплив іноземного капіталу.

Найбільш активно у січні-червні 2015 року освоювались капіталовкладення у Волинській області (175,1% порівняно з відповідним періодом попереднього року), м. Києві (128,3%), Хмельницькій області (123,1%). Найбільший спад інвестиційної активності відбувався в Донецькій (33,5% до січня-червня 2014 року) та Луганській (13,2%) областях. Важливим у контексті державної регіональної інвестиційної політики є проведення аналізу місцевих умов. Він містить не тільки окремі статистичні дані, але й комплексну характеристику бізнес-клімату в регіоні (табл. 1).

Таблиця 1

Регіональні особливості інвестиційної привабливості регіонів України [3]

Регіон	Області	Інвестиційні характеристики
Захід	Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька, Хмельницька	середній рівень інвестиційної привабливості, середній рівень прямих іноземних інвестицій на жителя; середній рівень зростання регіональної економіки
Центр	Вінницька, Житомирська, Київська, Кіровоградська, Полтавська,Сумська,Чернігівська, Черкаська	рівень інвестиційної привабливості вище середнього, середній рівень прямих іноземних інвестицій на жителя, рівень зростання економіки вище середнього
Схід	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Криворізька, Луганська, Харківська*	лідери рейтингу інвестиційної привабливості, високий рівень прямих іноземних інвестицій на жителя, високий рівень зростання економіки
Південь	Миколаївська, Одеська, Херсонська	високий рівень інвестиційної привабливості, високий рівень прямих іноземних інвестицій на жителя, середній рівень зростання регіональної економіки

* без АР Крим та зони АТО

Практика виробила велику кількість методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонів, систематизація яких дозволила об'єднати їх в три підходи: статистичний, експертний та рейтинговий [4].

Статистичний підхід ґрунтується на аналізі фактичних статистичних даних стосовно надходження інвестицій в обрані регіони і базується на припущенні, що високий рівень визначених показників свідчить про високу інвестиційну привабливість регіону. Цей підхід широко застосовується органами державної адміністрації та місцевого самоврядування. Метод експертних оцінок полягає в експертній оцінці різноманітних показників розвитку регіону: експерт з власних міркувань і власного досвіду обирає найбільш важливі показники, аналізує їх динаміку розвитку та формує висновки стосовно інвестиційного клімату в регіоні. Рейтинговий підхід містить два різновиди – рейтингово-

аналітичний підхід та рейтинговий підхід на основі опитувань.

Рейтингово-аналітичний метод полягає в аналізі різних аспектів розвитку регіону, формуванні на їхній основі аналітичних показників, подальшого їх групування та консолідації і формуванні інтегрального показника, за яким будується рейтинг регіону і визначається позиція конкретного регіону в рейтингу. Цей підхід є найбільш вживаним. До переваг цього підходу відносять простоту використання та зручність інтерпретації результатів, а до недоліків – значну залежність від макроекономічних показників, непрозорість показників, що групуються, відсутність врахування регіональної специфіки. У результаті отримане значення рейтингу лише вказує на місце регіону серед інших регіонів, але нічого не говорить про галузеву специфіку регіону і пріоритетні напрямки інвестицій [5].

Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України щорічно розраховує рейтинг привабливості регіонів України за такими показниками, як економічний стан регіону, розвиток ринкової, інноваційної, транспортної та фінансової інфраструктури, стан людських ресурсів, діяльність органів місцевої виконавчої влади у сфері підприємництва. Як складові інвестиційної привабливості регіону використані дві характеристики: інвестиційний потенціал і інвестиційний ризик. Рейтинговий аналіз регіонів та міст України показав, що лідером по сукупному інвестиційному потенціалу залишається Київ. До групи лідерів потрапили Дніпропетровська, Харківська і Одеська області, гарний інвестиційний клімат відзначається в Полтавській і Київській областях (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинги інвестиційної привабливості регіонів та міст України [3]

Регіони	Ранги складових інвестиційного потенціалу		Інвестиційні ризики
	Інноваційна	Інфраструктурна	
Київ	1	1	26
Дніпропетровська обл.	4	5	6
Харківська обл.	3	4	23
Одеська обл.	9	7	9
Запорізька обл.	6	13	22
Львівська обл.	8	3	19
Полтавська обл.	10	15	17
Київська обл.	13	20	2
Миколаївська обл.	7	24	12
Чернігівська обл.	11	23	5
Житомирська обл.	18	14	10
Волинська обл.	26	9	1
Івано-Франківська обл.	12	27	21
Черкаська обл.	21	25	7
Вінницька обл.	20	8	11
Хмельницька обл.	24	18	13
Сумська обл.	15	11	8
Рівненська обл.	27	22	14
Херсонська обл.	16	26	15
Кіровоградська обл.	17	17	24
Закарпатська обл.	19	19	16
Чернівецька обл.	23	10	3
Тернопільська обл.	22	16	4

Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості проводилася на основі 120 показників (90 – для оцінки потенціалу і 30 – для розрахунку ризику), які були згруповані в синтезований набір показників. Інвестиційний потенціал регіону характеризує можливості

регіону щодо залучення інвестицій і в своїй основі є кількісною характеристикою, яка включає основні макроекономічні показники, що відображають конкурентні можливості для залучення потенційних інвесторів, і відображає вплив диференціації об'єктивних територіальних відмінностей на стійкий розвиток і включає наступні потенціали: споживчий, трудовий, технічний, фінансовий, інституційний, інноваційний, інфраструктурний, інтелектуальний.

Головними причинами, що зумовлюють зниження показників інвестиційної діяльності по регіонах та невисоку інвестиційну привабливість України, є [6]:

– надмірний податковий і адміністративний тиск на бізнес;
– слабка розвиненість ринкових інститутів – корпоративного сектора, ринку цінних паперів, ринку землі, ринку нерухомості;
– низька конкурентоздатність багатьох українських товарів, що робить невигідними вкладення в їх виробництво;
– недостатня інтегрованість у світову економіку;
– відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях.

Рівень інвестиційного ризику значно варіюється по економічних районах України. З одного боку, територіальні розходження інтегрального показника ризиків об'єктивно відбивають специфіку окремих регіонів, маючи на увазі їх політичні, національні, соціальні й економічні відмінності. Стосовно України сформульовано дев'ять ключових інвестиційних чинників, які впливають на зниження інвестиційних ризиків [7, с.59]:

1) лібералізація й дерегуляція підприємницької діяльності;
2) стабільність і передбачуваність правового поля;
3) корпоративне й державне управління;
4) лібералізація зовнішньої торгівлі та руху іноземного капіталу;
5) розвиток фінансового сектора;
6) зниження рівня корупції;
7) зниження політичного ризику;
8) імідж і програми просування країни;
9) формування інвестиційних стимулів.

Оцінку інвестиційної привабливості регіонів України необхідно ґрунтувати на таких вимогах:

– глобальному прогнозі економічних, соціальних, політичних, технологічних умов;
– аналізі ступеня впливу найважливіших тенденцій та оцінки нестабільності в цьому регіоні;
– аналізі факторів, що визначають попит, і оцінці можливих змін в існуючих тенденціях попиту;
– оцінці можливих змін у тенденціях рентабельності.

Вагому роль у регулюванні інвестиційної діяльності на регіональному рівні та у формуванні системи інвестування в регіонах і задоволенні очікувань інвесторів відіграють рейтинги інвестиційної привабливості регіонів, інвестиційні паспорти регіонів та інвестиційні атласи по регіонах.

Розглядаючи регіональну інвестиційну політику на прикладі Полтавської обл., варто зазначити, що Полтавська область за більшістю показників належить до провідних регіонів України [8]:

– Полтавщина займає вигідне економіко-географічне положення в центрі України на перетині важливих міжнародних транспортних шляхів;
– темпи розвитку регіональної промисловості перевищують середньоукраїнські показники;
– значний науково-технічний потенціал, здатний забезпечити супровід розвитку основних секторів економіки і соціальної сфери;
– розвинений аграрно-промисловий комплекс, що характеризується високим рівнем виробництва зернових та технічних культур, тваринницької продукції;

– позитивні макроекономічні показники та постійне зростання попиту роблять Полтавську область майже ідеальним місцем для входження на ринок України;
– Полтавщина має значний науково-технічний потенціал, здатний забезпечити супровід розвитку основних секторів економіки і соціальної сфери;
– сприятливий бізнес-клімат завдяки розвинутій мережі інформаційно-консультаційних центрів з сучасним технічним устаткуванням та підтримці малого бізнесу органами влади;
– в Полтавській області налічується 64 професійно-технічних та вищих навчальних закладів, у яких ведеться підготовка більше ніж за 200 спеціальностями, що дає можливість забезпечити кваліфікованими робітничими кадрами підприємства області;
– розвинена мережа закладів охорони здоров'я, культури, спорту та відпочинку, яка дозволяє гармонійно розвиватись кожній людині на Полтавщині.

Розмір прямих іноземних інвестицій (ПІІ) свідчить про розкритий інвесторами економічний потенціал регіону. Цей потенціал є фактором інвестиційної привабливості регіону. Крім цього, ПІІ покращують якість ділового середовища, посилюючи ринкову конкуренцію та стимулюючи підвищення продуктивності праці. Підвищення конкуренції є одним із чинників зменшення загального рівня виробничих затрат на ринках окремих видів продукції. В області працює 387 підприємств з іноземними інвестиціями із 48 країн-інвесторів. Найбільші обсяги інвестицій в області належать партнерам зі Швейцарії, Кіпру, Нідерландів, Об'єднаного Королівства Великої Британії, Російської Федерації, Панами та Азербайджану та США.

В області діє Цільова Програма підтримки інвестиційної діяльності, зміцнення міжнародного іміджу та розвитку міжнародного співробітництва Полтавської області на 2014–2016 роки.

Протягом 2015 року в економіку області іноземними інвесторами вкладено 23,5 млн. дол. США прямих інвестицій (рис. 2).

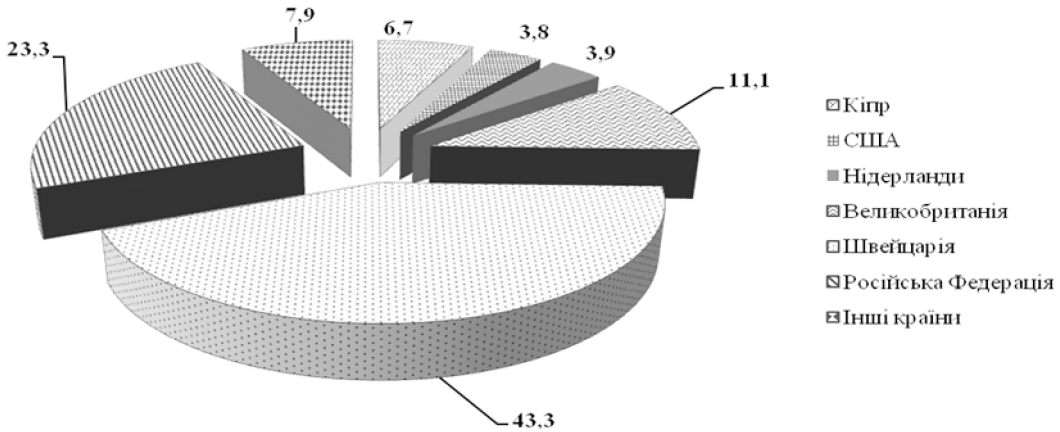


Рис. 2. Питома вага країн-інвесторів Полтавської обл., % [8]

Більшість обсягів іноземних інвестицій зосереджено на промислових підприємствах (85,6%). При цьому пріоритетними для іноземних інвесторів залишаються підприємства переробної промисловості (у виробництво коксу, продуктів нафтопереробленння вкладено 20,9% загального обсягу, у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 7,5%). Також іноземні інвестори виявляють зацікавленість до підприємств, що здійснюють торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, будівництво, сільське господарство, мисливство, лісове господарство, операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям. Іноземні інвестиції розміщені на підприємствах, розташованих в 5 містах та 21 районі області, але основні обсяги (82,1% загального обсягу прямих іноземних інвестицій області) зосереджені в містах Комсомольськ, Кременчук, Полтава.

Накопичений обсяг іноземного капіталу станом на 1 січня 2016 року склав

1 млрд. дол. США. Проте внаслідок курсової різниці, яка виникла у зв'язку зі змінами валютного курсу, обсяги зменшились на 3,8% (по Україні – на 5,2%) відповідно до обсягів іноземних інвестицій на початок року.

Водночас, обсяг іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу населення склав 696,8 дол. США (це – четверте місце серед областей України).

За 2015 рік підприємствами та організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 7606,1 млн. грн. капітальних інвестицій. Частка Полтавщини у загальнодержавному обсязі капітальних інвестицій становить 3%. Найбільшу частку капітальних інвестицій освоєно підприємствами промисловості (43,8% усіх вкладень).

Пріоритетними галузями регіону для інвестування є (рис. 3):

– агропромисловий комплекс;
– підприємства машинобудування і металообробки;
– промисловість будівельних матеріалів;
– підприємства добувної та переробної промисловості;
– охорона навколишнього середовища.

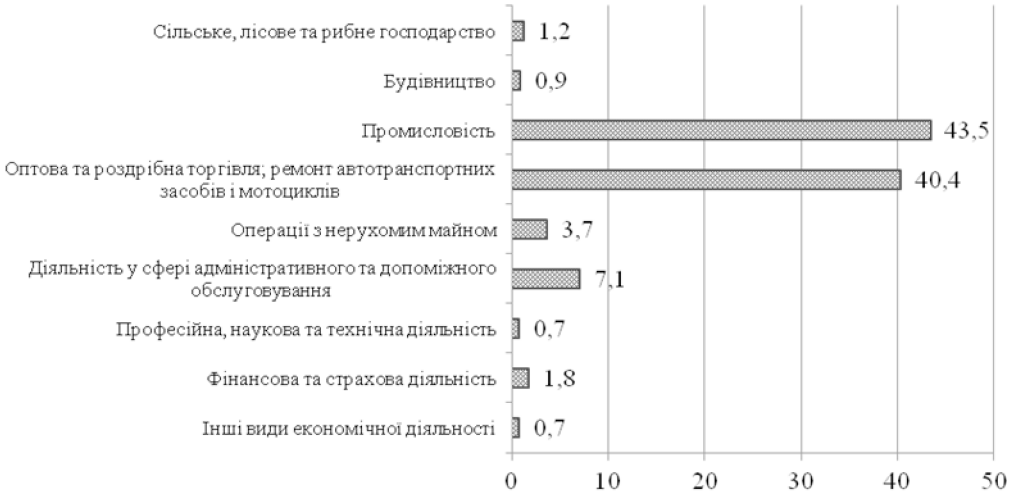


Рис. 3. Структура прямих іноземних інвестицій, % [8]

Сьогодні українська економіка потребує повномасштабної системної модернізації, що включає оновлення інфраструктури, зміну структури промисловості, експорту, внутрішнього ринку. Аналіз сучасного стану промисловості та державної допомоги виявив суттєве скорочення частки промисловості у ВВП, відсутність чіткої стратегії розвитку промисловості й неефективність існуючої державної підтримки. Створення сприятливого інвестиційного клімату, зорієнтованість на внутрішнє інвестування та активна інвестиційна позиція держави – це чинники формування ефективної структури економіки України. На сьогоднішній день більшість інвесторів надають перевагу більш вигідним, ніж виробниче інвестування, сферам вкладання капіталу – банківським операціям, купівлі цінних паперів, нерухомості, торгівлі споживчими товарів тощо. Відсутність державних гарантій та недостатній рівень страхування інвестицій підвищують інвестиційні ризики, що, паралельно з високою вартістю кредитних ресурсів в Україні, негативно впливають на інвестиційну активність. Для оптимізації структури залучення галузевого капіталу, потрібно розробити галузеву програму розвитку, залучити до її виконання вітчизняних та іноземних інвесторів. Інвестиційна привабливість галузі формується під впливом чинників: її інвестиційного потенціалу та ризику вкладення коштів у підприємства галузі [9, с.89].

У регіоні розроблена та затверджена Стратегія розвитку Полтавської області. Метою стратегії є забезпечення сталого розвитку регіону, яка реалізується в таких сферах:

– соціальній: людський розвиток, включаючи всі його складові: демографічний розвиток;

розвиток ринку праці; підвищення матеріального добробуту; покращення умов проживання людей; стану охорони здоров'я; рівня освіти населення;

– економічний – сприяння гармонізації структури регіонального господарства, створення нових видів виробництва, підвищення рівня зайнятості, продуктивності праці й віддачі основних фондів на основі впровадження нових інноваційних форм регіонального розвитку;
– екологічний – реалізація природозберігаючого типу господарювання з метою збалансування стану екологічної системи регіону, запобігання забрудненню довкілля та ліквідації його наслідків [6].

У конкурсному відборі інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку за рахунок ДФРР у 2016 році приймали участь 111 інвестиційних проектів. За результатами конкурсу регіональною комісією відібрано 22 проекти. З державного фонду регіонального розвитку Полтавській області передбачено 80 млн. 805 тис. грн.

Серед них – 12 проектів, які відповідають Плану заходів з реалізації регіональної Стратегії 2015–2017 рр. та 10 проектів, спрямованих на підтримку 9-ти об'єднаних громад (Глобинської, Пирятинської, Шишацької, Омельницької, Пришибської, Семенівської, Покровськобагачанської, Білоцерківської та Клепачівської).

Відібрані проекти спрямовані на будівництво та реконструкцію соціальної, медичної, освітньої та комунальної інфраструктури як місцевого так і загальнообласного значення, а також на придбання техніки та транспорту, необхідного для забезпечення нормального розвитку громад області.

Слабкими сторонами інвестиційного клімату Полтавського регіону, передусім, є високий рівень зношеності основних виробничих фондів, екологічні проблеми й недостатня кількість природоохоронних заходів в промисловості, досить низька інноваційна активність підприємств та ін. З урахуванням наявних ресурсів в області потенціал розвитку мають такі галузі виробництва: сільське господарство; харчова й переробна промисловість; видобування та переробка вуглеводнів; видобування й збагачення залізної руди; окремі підгалузі машинобудування; туризм та курортно-оздоровче господарство тощо.

Низька інвестиційна активність зумовила необхідність регіонального дослідження інвестиційного клімату і факторів, які на нього впливають. З метою виявлення особливостей впливу на інвестиційні процеси було здійснено вибіркове опитування представників бізнесу і місцевої влади, які добре ознайомлені з економічною ситуацією в області, а також представників виробничих підприємств, які займаються економічною діяльністю. Результати опитування відображені в табл. 3.

Таблиця 3

Розподіл оцінок респондентів щодо вагомості впливу факторів на інвестиційний клімат регіону [10, с.239]

№ з/п	Фактори	Оцінка міри впливу за даними респондентів		
		Великий	Середній	Не впливає
1.	Політична ситуація	38,6	48,6	12,8
2.	Рівень економічного розвитку	37,8	44,1	18,1
3.	Створення пільгових умов для інвесторів	56,8	40,5	2,7
4.	Зовнішньоекономічна діяльність регіону	48,6	26,3	25,1
5.	Міра втручання владних структур у бізнес	36,9	31,6	32,9
6.	Корупція	31,4	27,8	40,8
7.	Вдосконалення законодавства	45,1	57,2	2,7
8.	Збільшення енергетичних потужностей регіону	43,2	37,8	18,9
9.	Розвиток транспортної системи	48,6	40,6	10,8

За результатами опитування можна скласти такі основні напрямки в оцінці розвитку інвестиційної ситуації в області. До першого відноситься покращення інвестиційного клімату і

інвестиційної привабливості підприємств області, що буде стимулювати іноземних інвесторів вкладати кошти в українську економіку. Цей вектор розвитку означає, що інвестиційні процеси в регіоні набувають позитивних тенденцій. До другого належить погіршення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості підприємств області. Це означає, що ринкова трансформація економіки і глибока структурна перебудова буде віддалятися в часі. Також така ситуація може виникнути під впливом політичних подій, що супроводжуються зміною влади, цілей розвитку держави і пріоритетів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті визначено сутність регіональної інвестиційної політики, під якою розуміють процес, переважно суб'єктивного характеру, який визначає територіальні особливості регіону. На практиці вона являє собою дії державних і місцевих органів влади та управління щодо розвитку інвестиційного процесу в регіоні, пов'язані з удосконаленням нормативно-правової бази, наданням преференцій для найбільш ефективних та значущих для регіону інвестиційних проектів, розвитком інвестиційної інфраструктури, гарантуванням безпеки діяльності підприємств.

Здійснений аналіз інвестиційної привабливості за її складовими є базовим елементом формування рейтингу, який комплексно характеризує як потенційну потребу в обсягах інвестування (рівень загальноекономічного розвитку), так і можливість прискорення реалізації інвестиційних проектів (рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону); потенційний попит населення та можливість залучення робочої сили (демографічна характеристика регіону); можливість створення і підтримки інвестиційного клімату (рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури регіону); ступінь безпечності інвестиційної діяльності у регіоні.

Зазначений підхід до формування рейтингу інвестиційної привабливості регіону при здійсненні подальших досліджень дозволить визначити пріоритетність інвестиційного забезпечення галузей регіону, характеризуючи окрему галузь з позиції інвестиційного клімату, розвитку продуктивних сил, інвестиційної структури, можливості залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, які істотно впливають на формування дохідності інвестицій і зменшення інвестиційних ризиків.

Література

1. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.*
2. *Стан інвестиційної діяльності в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/ Documents/List?lang=uk-UA&tag.*
3. *Терещенко Г. В. Проблеми розвитку та оптимізації інноваційної діяльності: регіональний аспект [Електронний ресурс] / Г. В. Терещенко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). – 2012. – № 35 (1). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ppei/.../Teres.pdf.*
4. *Кремень О. І. Особливості оцінювання інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс] / О. І. Кремень, В. І. Куберка. – Режим доступу: http://www. dspace.uabs.edu.ua/jspui/.../622/.../kremen5.pdf.*
5. *Шевченко О. В. Інструменти підвищення інвестиційної спроможності регіонів в контексті розкриття внутрішнього потенціалу розвитку: аналітична записка відділу регіональної політики Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс] / О. В. Шевченко. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua.*
6. *Степаненко С. В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання [Електронний ресурс] / С. В. Степаненко. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/.../10.pdf.*

7. *Асаул А. М. Систематизація факторів, що характеризують інвестиційну привабливість регіонів / А. М. Асаул // Регіональна політика. – 2008. – № 2. – С. 53–62.*
8. *Інвестиційна діяльність. Департамент економічного розвитку полтавської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gue.gov.ua.*
9. *Данилишин Б. Проблеми та пріоритети регіонального розвитку України / Б. Данилишин // Економіка України. – 2005. – № 12. – С. 89–90.*
10. *Скринник Н. В. Фактори впливу на інвестиційний клімат регіону / Н. В. Скринник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 237–242.*

References

1. *«State Statistics Service of Ukraine» [Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy], available at: http://www.ukrstat.gov.ua (ukr)*
2. *«State of investment activity in Ukraine. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine» [Stan investytsiinoi diialnosti v Ukraini. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy], available at: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag (ukr)*
3. *Tereshhenko, H. V. (2012), «Development and innovation optimization problems: regional aspect» [Problemy rozvytku ta optymizatsii innovatsiinoi diualnosti: rehionalnyi aspect], Problems of infrastructure efficiency (economic sciences), No. 35 (1), available at: http:// www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ppei/.../Teres.pdf (ukr)*
4. *Kremen, O. I., Kuberka, V. I. «Features of investment attractiveness evaluation of the region» [Osoblyvosti otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu], available at: http://www.dspace.uabs.edu.ua/jspui/.../622/.../kremen5.pdf (ukr)*
5. *Shevchenko, O. V. «Tools to increase the investment capacity of the regions in the context of the disclosure of internal capacity development: Policy Brief of the regional policy department of the National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine» [Instrumenty pidvyshhennia investytsiinoi spromozhnosti rehioniv v konteksti rozkryttia vnutrishnoho potentsialu rozvytku: analitychna zapyska viddilu rehionalnoi polityky Natsionalnoho instytutu stratehichnykh doslidzhen pry Prezydentovi Ukrainy], available at: http://www.niss.gov.ua (ukr)*
6. *Stepanenko, S. V. «Investment attractiveness of regions and innovation policy in the context of sustainable economic growth» [Investytsiina pryvablyvist rehioniv ta innovatsiina polityka v konteksti staloho ekonomichnoho zrostannia], available at: http://www.kbuapa.kharkov.ua/ e-book/db/.../10.pdf (ukr)*
7. *Asaul, A. M. (2008), «Systematization of factors that characterize the investment attractiveness of regions» [Systematyzatsiia faktoriv, shcho kharakteryzuiut investytsiinu pryvablyvist rehioniv], Regional policy, No. 2, pp. 53–62 (ukr)*
8. *«Investment activity. Department of economic development of Poltava Regional State Administration» [Investytsiina diialnist. Departament ekonomichnoho rozvytku Poltavskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii], available at: http://www.gue.gov.ua (ukr)*
9. *Danylyshyn, B. (2005), «Problems and regional development priorities of Ukraine» [Problemy ta priorytety rehionalnoho rozvytku Ukrainy], Economy of Ukraine, No. 12, pp. 89–90 (ukr)*
10. *Skrynnyk, N. V. (2010), «Factors influencing on the investment climate of the region» [Faktory vplyvu na investytsiinyi klimat rehionu], Bulletin of Khmelnytsky National University, No. 5, Vol. 4, pp. 237–242 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 25.02.2016.

УДК 37.046.16:061.18(477)

Анатолій Захарович ПІДГОРНИЙ
кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики,
Одеський національний економічний університет, e-mail: azp1@ukr.net

Тетяна Сергіївна КОРОЛЬОВА
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник науково-дослідної частини,
Одеський національний економічний університет, e-mail: tckoroleva@ukr.net

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ТА ЧИННИКИ НЕОБХІДНОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ МЕРЕЖІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ

Підгорний, А. З. Соціально-економічні умови та чинники необхідності оптимізації сучасної мережі вищих навчальних закладів в Україні / Анатолій Захарович Підгорний, Тетяна Сергіївна Корольова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 77–85.

Анотація. *У статті досліджено вплив чинників на формування сучасної мережі ВНЗ в Україні, визначено об'єктивні та суб'єктивні чинники. Узагальнено думку фахівців щодо перебудови мережі ВНЗ в Україні і визначено, що більшість авторів характеризують сучасну мережу вищих навчальних закладів як не ефективну і таку, що потребує реформування. Проаналізовано сучасну територіальну і галузеву структуру вищих навчальних закладів, їх науково-педагогічний потенціал, обсяги підготовки фахівців. Визначено, що мережа ВНЗ України перенасичена філіями вищих навчальних закладів, які не мають необхідного науково-педагогічного потенціалу та матеріально-технічного забезпечення. Проведено розрахунки майбутньої чисельності студентів та викладачів і на цій підставі сформульовано позицію щодо необхідності, напрямів і шляхів оптимізації мережі ВНЗ. Запропоновано основні організаційні заходи щодо оптимізації мережі вищих навчальних закладів в Україні. Визначено позитивні та негативні наслідки цих заходів.*

Ключові слова: *вищі навчальні заклади; науково-педагогічний персонал; реформування; оптимізація; мережа; абітурієнти; студенти; прогнозування; наслідки реформування.*

Анатолий Захарович ПОДГОРНЫЙ
кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: azp1@ukr.net

Татьяна Сергеевна КОРОЛЕВА
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник научно-исследовательской части, Одесский национальный экономический университет, e-mail: tckoroleva@ukr.net

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ НЕОБХОДИМОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ СЕТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В УКРАИНЕ

Подгорный, А. З. Социально-экономические условия и факторы необходимости оптимизации современной сети высших учебных заведений в Украине / Анатолий Захарович Подгорный, Татьяна Сергеевна Королева // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 77–85.

Аннотация. *В статье исследовано влияние факторов на формирование современной сети ВУЗов в Украине, определенны объективные и субъективные факторы. Обобщено мнение специалистов относительно перестройки сети ВУЗов в Украине и определенно, что большинство авторов считают современную сеть высших учебных заведений не эффективной и такой, которая нуждается в реформировании. Проанализирована современная территориальная и отраслевая структура высших учебных заведений, их научно-педагогический потенциал, объемы подготовки специалистов. Определено, что сеть ВУЗов Украины перенасыщена филиалами высших учебных заведений, которые не имеют необходимого научно-педагогического потенциала и материально-технического обеспечения. Проведены расчеты будущей численности студентов и преподавателей и на этом*

© ПІДГОРНИЙ А.З., КОРОЛЬОВА Т.С., 2016

основании сформулирована позиция относительно необходимости, направлений и путей оптимизации сети ВУЗов. Предложены основные организационные мероприятия относительно оптимизации сети высших учебных заведений в Украине. Определены позитивные и негативные последствия этих мероприятий.

Ключевые слова: *высшие учебные заведения; научно-педагогический персонал; реформирование; оптимизация; абитуриенты; студенты; прогнозирование; последствия реформирования.*

Anatolij PODGORNYJ
PhD in Economics, Professor, Head of Statistics Department,
Odessa National Economic University, e-mail: azp1@ukr.net

Tetiana KOROLEVA
PhD in Economics, Senior Research Fellow of Scientific and Research Department,
Odessa National Economic University, e-mail: tckoroleva@ukr.net

SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS AND FACTORS NECESSARY FOR THE OPTIMIZATION OF THE MODERN NETWORK OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN UKRAINE

Podgornyj, A., Koroleva, T. (2016), Socio-economic conditions and factors necessary for the optimization of the network of higher education institutions in Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Sotsialno-ekonomichni umovy ta chynnyky neobkhidnosti modernizatsii suchasnoi merezhi vyshchykh navchalnykh zakladiv v Ukraini; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 77–85.

Abstract. *The influence of factors on the formation of a modern network of higher education institutions in Ukraine is researched, objective and subjective factors are defined. Expert opinion on the restructuring of higher education institutions network in Ukraine is generalized, and it is specified that the majority of authors characterize modern network of higher education institutions as ineffective and as one that needs to be reformed. Modern territorial and sectoral structure of higher education institutions, their scientific and pedagogical potential, volume of specialists training are analyzed. It is defined that the network of higher education institutions in Ukraine is oversaturated with branches of higher educational institutions that do not have the necessary scientific and pedagogical potential, financial and technical support. The calculations of the future number of students and teachers are made, and on this basis, the standpoint on the need, directions and ways of optimization of the network of higher education institutions is formulated. The basic arrangements regarding the optimization of the network of higher education institutions in Ukraine are proposed. Positive and negative effects of these measures are determined.*

Keywords: *higher education institutions; scientific and pedagogical staff; reformation; optimization; applicants; students; forecasting; consequences of the reforming.*

JEL classification: *I210*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна мережа вищих навчальних закладів (ВНЗ) України представляє собою складну систему закладів різного рівня, різних форм власності та підпорядкування, розташованих по всій території країни.

В 90-і роки минулого століття відбувалося по суті безконтрольне відкриття нових вищих навчальних закладів та перепрофілювання існуючих без урахування наукового, педагогічного, фінансового та матеріально-технічного потенціалу. Це стало причиною невиправданої насиченості країни вищими навчальними закладами університетського рівня (за європейською класифікацією). На кожен мільйон населення України сьогодні в середньому припадає 5,4 таких навчальних закладів проти 2,6 у 1990 році, що значно перевищує аналогічний показник в європейських країнах. Наприклад, у Франції він становить 1,4, в Італії – 1,3, в Іспанії – 1,4, в Польщі – 0,3.

У результаті склалася певна суперечність між вимогами сучасного розвитку суспільства до наявності певних фахівців з вищою освітою і реальною кількістю їх підготовки у ВНЗ, що й обумовлює необхідність реформування мережі вищих навчальних закладів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед науковців, які приділяють увагу проблемам реформування системи вищої освіти та оптимізації структури ВНЗ можна визначити

В. Андрущенка, Я. Болюбаша, І. Вахович, В. Єфремова, В. Кременя, О. Лисенка [1–6]. Дослідники, як і керівники державних органів управління освітою, мають декілька підходів щодо реформування системи вищої освіти і, зокрема, мережі ВНЗ.

І. Вахович, наприклад, вважає, що «передувати процесу створення укрупнених регіональних університетів державної форми власності повинні ґрунтовна оцінка якості навчального процесу у діючих ВНЗ та їхніх філіалах, ретельне вивчення можливостей об'єднання у кожному регіоні за вертикальним, і лише згодом, горизонтальним принципом, широке обговорення в академічних і громадських колах» [2, с.106].

Погоджуючись в цілому з цією точкою зору та на підставі проведеного аналізу стану цієї проблеми зазначимо, що реформування вищої освіти передусім необхідно проводити не лише за прикладом зарубіжного досвіду, але й з урахуванням власного досвіду, традицій, ретельного осмислення можливостей і потреб суспільства, збереження та підвищення якості інтелектуального потенціалу країни [5–10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В країні вже багато років існує проблема щодо оптимізації мережі вищих навчальних закладів. Серед напрямів реформування мережі ВНЗ найширше розповсюдження набула пропозиція щодо скорочення кількості вищих навчальних закладів.

Основними аргументами на користь такого підходу є: наявність надто великої кількості університетів в країні порівняно з розвиненими країнами; розпорошення науково-педагогічного персоналу та дроблення тематики наукових досліджень та коштів на їх проведення; недостатнє державне фінансування вищої освіти, зокрема, для створення потужної матеріально-технічної бази у значній кількості ВНЗ; неефективність управління вищою освітою в умовах багатовідомчого підпорядкування ВНЗ та ін.

Як відомо, найбільш вагомим аргументом на користь неминучості скорочення кількості вищих навчальних закладів є демографічна криза кінця XX – початку XXI століття, наслідками якої, в контексті зазначеної проблеми, стало поступове скорочення учнів загальноосвітніх шкіл, а починаючі з 2008 р. – скорочення чисельності випускників шкіл, тобто потенційних абітурієнтів ВНЗ. І, як наслідок, відбувається майбутнє суттєве скорочення чисельності випускників середніх шкіл, незалежно від інших обставин, яке сприятиме скороченню кількості ВНЗ та перерозподілу абітурієнтів між закладами освіти різних областей країни.

Через це, одним із об'єктивних чинників, який визначає напрямки та кількісні характеристики реформування мережі вищих навчальних закладів в Україні, є демографічна ситуація, тому що хвиля збільшення чисельності студентів у 90-ті роки та на початку XXI століття зійшла нанівець, а демографічні можливості поповнення контингенту абітурієнтів вичерпалися.

Постановка завдання. Метою статті є визначення потенціальної чисельності абітурієнтів ВНЗ на підставі прогнозних розрахунків чисельності випускників середніх шкіл на період до 2024 року для обґрунтування необхідності проведення оптимізації мережі ВНЗ країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна мережа вищих навчальних закладів в Україні формувалася в складних умовах соціально-економічної, політичної, духовної перебудови всього життя суспільства наприкінці XX – початку XXI століття, що безумовно, відбилося на реформуванні сфери освіти в цілому, і вищої освіти зокрема. Конкретні соціально-економічні обставини обумовили перебіг, напрямки та результати перебудови освітянської сфери. Основними чинниками, що визначали напрямки та інтенсивність перебудови вищої освіти у цей період були:

– підвищення попиту на підготовку фахівців певних спеціальностей, у першу чергу економічного, юридичного напрямів, менеджменту, маркетингу та деяких інших, відповідно до потреб ринкової економіки;
– скорочення попиту на спеціальності технічного профілю, будівництва, транспорту, сільського господарства у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва, обумовленого економічною кризою 90-х років;

– лібералізація законодавства у сфері вищої освіти, зокрема, надання вищим навчальним закладам права відкривати нові спеціальності не пов'язані з їх профілем і не забезпечені науково-педагогічними кадрами для підготовки фахівців за новими спеціальностями;
– пов'язана з цим можливість по суті безконтрольного відкриття відокремлених структурних підрозділів (філій, інститутів, технікумів, коледжів, що приєднані до ВНЗ і не мають статусу юридичної особи), які значною мірою позбавлені необхідного науково-педагогічного та матеріально-технічного забезпечення.

Це стало соціально-економічним і юридичним підґрунтям для формування нової системи організації та функціонування вищої освіти. Саме завдяки цим чинникам сформувалася принципово нова мережа вищих навчальних закладів, яка відрізняється від існуючої раніше такими ознаками:
– формальним наданням колишнім інститутам статусу університетів або академій, а середнім спеціальним навчальним закладам – статусу інститутів, коледжів тощо;
– перетворенням вищих навчальних закладів у більш багатопрофільні завдяки відкриттю нових спеціальностей, які часто не відповідають профілю та традиціям підготовки фахівців у цих ВНЗ. У першу чергу це стосується закладів освіти технічного профілю, де були відкриті спеціальності економічного, юридичного та інших напрямів;
– подрібненням та автономізацією мережі за підпорядкуванням вищих навчальних закладів. Сьогодні державні вищі навчальні заклади підпорядковані 26 міністерствам і відомствам [10];
– змінами у територіальному розміщенні вищих навчальних закладів, що наочно представлено на рисунках. Певною мірою це сприяє підвищенню доступу молоді до вищої освіти, оскільки відпали необхідність і труднощі навчання у ВНЗ, розташованих далеко від міста її постійного проживання;
– невиправданим збільшенням кількості напрямів і спеціальностей, за якими готують фахівців у вищих навчальних закладах України [11, с.8].

Стихійне реформування мережі вищих навчальних закладів України наприкінці XX – початку XXI століття було не тільки викликом часу, але й мало певні позитивні результати. Розглянемо один із таких результатів – підвищення доступу молоді до вищої освіти та збереження науково-педагогічного потенціалу вищої школи.

Проведений аналіз показав, що завдяки збільшенню кількості вищих навчальних закладів і чисельності студентів, які в них навчалися, підвищилося значення показника доступу до вищої освіти і, як результат, – «чисельність студентів у розрахунку на 100 тисяч населення». Цей показник використовується у міжнародних порівняннях для оцінки рівня доступу молоді до вищої освіти. В Україні цей показник мав тенденцію до підвищення наприкінці XX – початку XXI століття. Але наразі тенденція змінилася на протилежну. Порівняно з 2010 роком цей показник скоротився на одну третину в результаті такого ж відносного скорочення чисельності студентів. Такий взаємозв'язок чисельності студентів і населення свідчить, що цей показник не може характеризувати рівень доступу молоді до освіти, а лише відображає фактичний стан і напряму залежить від незалежних сукупностей.

Вважаємо, що для характеристики доступу молоді до вищої освіти необхідно використовувати два показника:
1) Показник «Прийнято до ВНЗ на денну форму навчання із осіб, що закінчили денну середню школу в поточному році», який визначає фактичну частку випускників середніх шкіл, які вступили до ВНЗ в поточному році і не характеризує доступ як можливість вступу до ВНЗ. Але такі дані відсутні в офіційній статистиці. Тому користуються співвідношенням кількості випускників поточного року і кількості прийнятих в поточному році, серед яких присутні випускники шкіл минулих років і випускників інших середніх начальних закладів, які вступили до ВНЗ.
2) Доступ, як потенційна можливість одержати вищу освіту, тобто надання державою такої можливості, характеризується співвідношенням чисельності випускників середніх шкіл з наявністю ліцензійних місць у вищих закладах освіти і, як варіант, з наявністю бюджетних місць. Очевидно, що скорочення кількості бюджетних місць знижує доступ до вищої освіти.

З огляду на вищенаведені дані, можна зробити висновок про те, що розширення мережі вищих навчальних закладів в період соціально-економічної та демографічної кризи 90-х років було певною мірою виправданим кроком. Це дозволило не тільки підвищити рівень доступності населення до вищої освіти, але й зберегти (хоч і не повною мірою) науково-педагогічний потенціал вищої школи. В першу чергу це стосується вищих навчальних закладів технічного профілю, набор на спеціальності яких у той період різко скоротився.

Також на чисельність науково-педагогічного персоналу суттєво впливає кількість ВНЗ, їх галузева структура, територіальне розташування. Тому питання збереження педагогічного потенціалу ВНЗ напряму пов'язане з тим, у яких напрямках необхідно вдосконалювати сучасну мережу вищих начальних закладів [12, с.15].

У результаті в Україні склалася певна суперечність між вимогами сучасного розвитку суспільства до фахівців і реальним рівнем їх підготовки у ВНЗ, що обумовлює необхідність реформування мережі вищих навчальних закладів.

У 90-ті роки можливість різкого збільшення чисельності студентів забезпечувалася постійно зростаючим контингентом випускників середніх шкіл, який формувався із народжених у 70–80 рр. минулого століття, коли рівень народжуваності в країні був стабільним і достатньо високим (понад 12%). Однак поряд з цим 90-ті роки характеризуються різким падінням народжуваності, що є результатом глибокої демографічної кризи та стало причиною скорочення кількості народжених аж до 2002 року [13].

Динаміка кількості народжених в Україні у 1990–2014 рр. представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Кількість народжених в Україні у 1990–2014 рр., тис. осіб (розраховано авторами за даними [13])

Рік	Кількість народжених	Збільшення +, скорочення – порівняно з попереднім роком	Рік	Кількість народжених	Збільшення +, скорочення – порівняно з попереднім роком
1990	657,2	–	2002	390,7	14,2
1991	630,8	-26,4	2003	408,6	17,9
1992	596,8	-34,0	2004	427,3	18,7
1993	557,5	-39,3	2005	426,1	-1,2
1994	521,5	-36,0	2006	460,4	34,3
1995	492,9	-28,6	2007	472,7	12,3
1996	467,2	-25,7	2008	510,6	37,9
1997	442,6	-24,6	2009	512,5	2,1
1998	419,2	-23,4	2010	497,7	-14,8
1999	389,2	-30,0	2011	502,6	-4,9
2000	385,1	-4,1	2012	520,7	18,1
2001	376,5	-8,6	2013	503,6	-17,1
2002	390,7	14,2	2014	465,9	-37,7

Починаючи з 2006/2007 навчального року до вищих навчальних закладів почала вступати молодь народжена у 1989–1990 рр. Протягом наступних 9 років скорочення кількості народжених щорічно в середньому складало 30 тис. осіб. На початку XXI століття народжуваність змінила негативну тенденцію на позитивну, але рівня 80-х років ще не досягнуто [13].

Скорочення кількості народжених в Україні тривало до 2001 року. Це означає, що до 2018 р. включно контингент випускників середніх шкіл буде постійно скорочуватися.

У межах цього дослідження було проведено прогнозні розрахунки чисельності випускників середніх шкіл на період до 2024 року. Розрахунок майбутньої чисельності абітурієнтів (випускників середніх загальноосвітніх шкіл) проводився за формулою (1):

$$A_t = N_{t-17} \times \left(P_{17} \times \alpha \frac{t=1}{2} \right) \times K_t. \quad (1)$$

де: A_t – чисельність абітурієнтів у рік t; N_{t-17} – кількість народжених у році t–17; P_{17} – коефіцієнт дожиття до 17 років за таблицями смертності; α – постійна величина підвищення коефіцієнту дожиття; t – функція часу; K_t – частка осіб у віці 17 років, які закінчили середню школу.

Починаючи з 2012 р. коефіцієнт дожиття буде P_{18} у зв'язку з тим, що при 12-річному терміні навчання віковий інтервал школярів становить 6–18 років.

Прогноз проводився за даними Державної службі статистики України про кількість народжених у 1988–2007 рр., та чисельність учнів і випускників середніх загальноосвітніх шкіл, а також таблиць смертності [13]. В основу прогнозного розрахунку було покладено такі гіпотези:

– виходячи з того, що рівень смертності населення віком 0–17 років, починаючи з 2010 р. в Україні знаходиться на достатньо низькому рівні, не варто чекати суттєвих змін у значенні коефіцієнту дожиття дітей до віку закінчення середньої школи. У наведеному розрахунку його значення прийнято на рівні 0,99588±0,0001;
– частка молоді, яка закінчує загальну середню школу наразі складає 72,1% від тих, хто дожив до віку закінчення школи. Таке співвідношення зберігається в країні протягом останніх 15 років і тому є підстави вважати, що суттєвих змін його значення у перспективі не очікується. Це стало основою для використання цього значення у прогнозному розрахунку.

Результати розрахунків представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Прогнозні розрахунки потенціальної чисельності абітурієнтів ВНЗ в Україні до 2024 р. (розраховано авторами за даними [13])

Рік народження	Середньорічна кількість народжених, тис. осіб	Рік закінчення школи	Із кількості народжених дожили до віку закінчення середньої школи, тис. осіб	Чисельність учнів, які закінчили середню школу, тис. осіб
1997–1998	430,9	2015	430,6	310,0
1998–1999	404,2	2016	403,9	290,8
1999–2000	387,2	2017	386,9	278,6
2000–2001	380,8	2018	380,5	274,0
2001–2002	383,6	2019	383,3	276,0
2002–2003	399,7	2020	399,4	287,6
2003–2004	418,0	2021	417,7	300,7
2004–2005	426,7	2022	426,4	307,0
2005–2006	443,3	2023	442,9	318,9
2006–2007	466,6	2024	466,2	335,7

Розрахунки свідчать про те, що скорочення чисельності випускників середніх шкіл буде продовжуватися до 2018 р., коли їх чисельність досягне 274 тисяч осіб, що складатиме 88% від випуску 2015 р. Рівня 2015 р. буде досягнуто лише у 2022 р. Загалом за 9 років з 2009 по 2018 рік обсяг випусків загальноосвітніх навчальних закладів прогнозується на рівні 3 млн. осіб проти 4,4 млн. за аналогічний за тривалістю період з 1999 по 2008 рік.

У 2008 р. чисельність випускників середніх шкіл складала у розрахунку на один вищий навчальний заклад I–IV рівнів акредитації 500 осіб, на один заклад III–IV рівнів акредитації – 1250 осіб. У табл. 3 наведено дані про чисельність випускників середніх шкіл у розрахунку на один вищий навчальний заклад у 2010–2024 рр. за умов збереження існуючої мережі вищих навчальних закладів в країні.

Таблиця 3

Чисельність випускників середніх шкіл у розрахунку на 1 ВНЗ в Україні у 2010–2024 рр., осіб (розраховано авторами за даними [13])

Рік	Випускники середніх шкіл у розрахунку на 1 ВНЗ		Рік	Випускники середніх шкіл у розрахунку на 1 ВНЗ	
	I-IV рівнів	III-IV рівнів		I-IV рівнів	III-IV рівнів
2010	441	1100	2018	311	776
2011	414	1034	2019	313	782
2012	402	996	2020	326	815
2013	392	978	2021	341	852
2014	372	927	2022	348	870
2015	352	878	2023	362	903
2016	330	824	2024	381	951
2017	316	789			

Порівняння чисельності випускників середніх шкіл з ліцензованими обсягами набору у вищі навчальні заклади показує, що вже у 2009 р. це співвідношення складало 377 : 400 = 0,943, і конкурс забезпечувався за рахунок випускників минулих років. Якщо у 1990 р. із загальної чисельності випускників середніх шкіл тільки 49% вступили до вищих навчальних закладів, то у 2000 р. вже 78%, а з 2005 р. чисельність зарахованих до ВНЗ III–IV рівнів акредитації перевищувала кількість випускників шкіл відповідного року за рахунок випускників минулих років [14, с.42–52].

Таким чином, за прогнозними розрахунками, у 2018 р. співвідношення між випускниками шкіл і ліцензованими обсягами скоротиться до 0,685, а чисельність випускників шкіл у розрахунку на один вищий навчальний заклад знизиться з 470 у 2009 р. до 311 у 2017 р.

Розрахунок показує, що для повернення до конкурсу на рівні 2009 р. необхідно до 2018 р. скоротити на одну третину кількість вищих навчальних закладів.

Також варто відмітити, що оптимізація мережі вищих навчальних закладів в Україні передбачає врахування розміщення навчальних закладів по території країни. Зазначимо, що відкриття нових навчальних закладів і, зокрема, відокремлених підрозділів ВНЗ у 1990-х роках та на початку XXI століття обґрунтовувалося наявністю не тільки потреби у фахівцях певного профілю, але й наявністю необхідної чисельності абітурієнтів. Проведені у цьому дослідженні розрахунки показують, що скорочення чисельності абітурієнтів відбудеться в усіх областях України, а це, у свою чергу, сприятиме об’єднанню та ліквідації невеликих навчальних закладів в окремих областях.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що якщо наразі обсяг прийому до вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації перевищує чисельність абітурієнтів у 6 областях (великих вузівських центрах країни), то у 2018 р. таке перевищення буде спостерігатися у 13 областях. Результатом цього стане посилення тяжіння абітурієнтів до великих вузівських центрів і значне скорочення вступу до вищих навчальних закладів за місцем проживання. А якщо врахувати, що серед абітурієнтів до 50% – контрактники, то це об’єктивно призведе до ліквідації в таких областях вищих навчальних закладів і, в першу чергу, відокремлених підрозділів головних ВНЗ.

Але навчання студентів розпорошено між великою кількістю ВНЗ, що визначає назрілу необхідність суттєвого скорочення державних вищих навчальних закладів. Якщо прийняти за стандарт середній розмір ВНЗ в перелічених країнах Європи, то можна розрахувати наскільки необхідно скоротити кількість державних вищих навчальних закладів в Україні, щоб досягти європейського рівня.

Поділивши чисельність студентів у ВНЗ державної форми власності III–IV рівнів акредитації в Україні (1438 тисяч) на середній розмір університету в названих країнах (19,4 тисячі), отримаємо кількість університетів такого розміру, яка необхідна Україні (75).

Наведені розрахунки дозволили дійти висновку про необхідність суттєвого скорочення вищих навчальних закладів, а також їх перепрофілювання з урахуванням сучасних вимог.

Рішення цієї проблеми потребує наукового обґрунтування з урахуванням множини факторів економічного, соціального, психологічного характеру, які визначають сучасний стан функціонування вищої освіти та можливих позитивних і негативних наслідків. Не останнє місце в цьому переліку займає історичний фактор, який, вважаємо, суттєво впливає на шляхи такої реформи.

Література

1. *Науково-освітній потенціал нації: погляд у XXI століття / В. М. Литвин, В. П. Андрущенко та ін. – К.: Навч. книга. – Кн. 3: Модернізація освіти, 2003. – 943 с.*
2. *Вахович І. М. Дослідження теоретичних аспектів доцільності процесу укрупнення ВНЗ в Україні / І. М. Вахович, Ю. В. Волинчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2 (104). – С. 101–107.*
3. *Кремень В. Г. Укрупнення ВНЗ підвищить якість освіти [Електронний ресурс] / В. Г. Кремень. – Освітній портал (27.02.2014). – Режим доступу: www.osvita.org.ua.*
4. *Єфремов В. Оптимізація ВНЗ в Україні як необхідна умова підвищення їх конкурентоспроможності / В. Єфремов // Вища школа. – 2014. – № 3–4. – С. 73–83.*
5. *Корольова Т. С. Ефективність використання наукового потенціалу вищого навчального закладу / Т. С. Корольова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ. – 2007. – Вип. 29. – С. 93–96.*
6. *Корольова Т. С. Інтеграція вищої освіти України до європейського освітянського простору в умовах глобалізації / Т. С. Корольова // Національна економіка у сучасній глобальній економічній системі: механізми функціонування, динаміка, економічна безпека: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Полтава, 23–24 квітня 2010 р.). – Полтава: ПУСКУ, 2010. – С. 28–34.*
7. *Корольова Т. С. Особливості інноваційних процесів у сфері вищої освіти / Т. С. Корольова // Науковий вісник Буковинської держ. фінансової академії (Серія «Економічні науки»). – Чернівці: Технодрук, 2009. – Вип. 2 (15). – С. 78–84.*
8. *Подгорный А. З. Научные кадры как составляющая инновационного развития экономики / А. З. Подгорный, Т. С. Королева // Подготовка научных кадров высшей квалификации в условиях инновационного развития экономики. Региональные, межрегиональные и международные аспекты: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 30 мая – 1 июня 2007 г.). – Минск: ГУ «БелИСА», 2007. – С. 61–64.*
9. *Підгорний А. З. Проблеми формування контингенту абітурієнтів ВНЗ в умовах соціально-демографічної кризи / А. З. Підгорний, Т. С. Корольова // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення: Матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Севастополь, 1–3 жовтня 2009 р.). – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – С. 153–156.*
10. *Квіт С. М. Реформування системи освіти є пріоритетним завданням: Виступ 17.05.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: sergiy_kvit_ zaraz_mi_mogemo_priymati_horoshi_ zakoni_zminyuvati_pravila_gri_i_mi_tsim_ koristue_mosya_1939490.html.*
11. *Пономаренко В. Проблеми підготовки наукових кадрів / В. Пономаренко // Вища школа. – 2012. – № 2. – С. 7–19.*
12. *Степко М. Світові тенденції розвитку вищої освіти та проблеми забезпечення якості й ефективності вищої освіти в Україні / М. Степко // Вища школа. – 2013. – № 7. – С. 13–22.*
13. *Населення України за 1990–2014 рр.: демографічний щорічник [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/ publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm.*
14. *Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/2015 навчального року: статистичний бюлетень. – К: Державна служба статистики України, 2015. – 169 с.*

References

1. *Litvin, V. M., Andrushchenko, V. P. and other (2003), Scientific and educational potential of the nation: foresight into the XXI century [Naukovo-osvitnii potentsial natsii: pohliad u XXI stolittia], Kyiv: Training book, B. 3: Modernization of Education, 943 p. (ukr)*
2. *Vakhovych, I. M., Volynchuk, Yu. V. (2010), The research of theoretical aspects of the feasibility of consolidation process of higher education institutions in Ukraine [Doslidzhennia teoretychnykh aspektiv dotsilnosti protsesu ukrupnennia VNZ v Ukraini], Actual problems of economy, No. 2 (104), pp. 101–107 (ukr)*
3. *Kremen, V. H. (2014), Consolidation of higher education institutions will improve the quality of education [Ukrupnennia VNZ pidvyshchyt yakist osvity], available at: www.osvita.org.ua (ukr)*
4. *Yefremov, V. (2014), Optimization of higher education institutions in Ukraine as a necessary condition of their competitiveness improvement [Optymizatsiia VNZ v Ukraini yak neobkhidna umova pidvyshchennia yikh konkurentospromozhnosti], Vyshcha shkola, No. 3–4, pp. 73–83 (ukr)*
5. *Koroleva, T. S. (2007), The efficiency of higher education institution scientific potential [Efektyvnist vykorystannia naukovoho potentsialu vyshchoho navchalnoho zakladu], Socio-economic research bulletin: Coll. of scientific works, OSEU, Odessa, Vol. 29, pp. 93–96 (ukr)*
6. *Koroleva, T. S. (2010), Integration of higher education of Ukraine into the European educational space in the conditions of globalization [Intehratsiia vyshchoi osvity Ukrainy do yevropeiskoho osvitianskoho prostoru v umovakh hlobalizatsii], The national economy in today's global economic system, mechanisms of dynamics, economic security: Materials of international scientific and practical conference (23–24 April, 2010), Poltava, PUSKU, pp. 28–34 (ukr)*
7. *Koroleva, T. S. (2009), Features of the innovative processes in higher education [Osoblyvosti innovatsiinykh protsesiv u sferi vyshchoi osvity], Scientific Bulletin Bukovyna State Finance Academy: Economics Series, Chernivtsi, Tehnodruk, Vol. 2 (15), pp. 78–84 (ukr)*
8. *Podhornyj, A. Z., Koroleva, T. S. (2007), Scientific personnel as part of the innovation development of economy [Nauchnye kadry kak sostavlyayushchaya innovatsionnogo razvitiya ekonomiki], Preparation of highly qualified scientific personnel in the conditions of innovative development of economy. Regional, inter-regional and international aspects: Materials of the International scientific and practical conference (Minsk, 30 May – 1 June 2007), Minsk, GU BelISA, pp. 61–64 (rus)*
9. *Podgornyj, A. Z., Koroleva, T. S. (2009), The problems of higher education institution students contingent formation in terms of socio-demographic crisis [Problemy formuvannia kontynhentu abituriientiv VNZ v umovakh sotsialno-demohrafichnoi kryzy], Enterprise Management: problems and ways of their solutions: Materials of IV International Scientific and Practical Conference (Sevastopol, 1–3 October, 2009), DonNUET, Donetsk, pp. 153–156 (ukr)*
10. *Kvit, S. M. (2014), Reformation of education system is a priority task [Reformuvannia systemy osvity ye priorytetnym zavdanniam], available at: www.sergiy_kvit_zaraz_mi_mogemo_priymati_horoshi_zakoni_zminyuvati_pravila_gri_i_mi_tsim_koristue_mosya_1939490.html (ukr)*
11. *Ponomarenko, V. (2012), The problems of scientific personnel training [Problemy pidhotovky naukovykh kadriv], Vyshcha shkola, No. 2, pp. 7–19 (ukr)*
12. *Stepko, M. (2013), Global development trends of higher education and the problem of providing quality and efficiency of higher education in Ukraine [Svitovi tendentsii rozvytku vyshchoi osvity ta problemy zabezpechennia yakosti i efektyvnosti vyshchoi osvity v Ukraini], Vyshcha shkola, No. 7, pp.13–22 (ukr)*
13. *The population of Ukraine as for 1990–2014: demographic yearbook [Naselennia Ukrainy za 1990–2014 rr.], State Statistics Service of Ukraine, available at: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm (ukr)*
14. *The main performance indicators of higher education institutions in Ukraine at the beginning of 2014/2015 academic year (2015) [Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2014/2015 navchalnoho roku], Statistical Bulletin, State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, 169 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 27.01.2016.

УДК 005.51:334.735(477)

Олена Миколаївна ТАРАН-ЛАЛА
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», e-mail: elenalala1704@gmail.com

КОМПЛЕКС СЦЕНАРІЇВ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ В СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таран-Лала, О. М. Комплекс сценаріїв ефективного функціонування споживчої кооперації України в структурі національної економіки / Олена Миколаївна Таран-Лала // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 86–97.

Анотація. *У статті визначено аспекти концептуально-методологічного характеру і прикладних розробок щодо діагностики функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки. Запропоновано алгоритм здійснення аналітичного стратегічного планування процесу функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки за рахунок підвищення рівня її ефективності. Проведено ґрунтовне прогнозування рівнів ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки за умови ефективної взаємодії з ектором «Державне регулювання» та використання визначених можливостей, запобігання проблемам, що перешкоджають значному покращенню функціонування споживчої кооперації. Науково сформовано системний аналіз, який всебічно враховує і використовує всі фактори-обмеження, проблеми та можливості, всі параметри системи, що фігурують у проблематиці всіх їхніх цілей, політик та завдань, всіх альтернатив та можливостей сценаріїв розвитку подій.*

Ключові слова: *функціонування; споживча кооперація; соціально-економічна система; параметри системи; сценарії; метод аналізу ієрархій; аналітичне стратегічне планування.*

Елена Николаевна ТАРАН-ЛАЛА
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», e-mail: elenalala1704@gmail.com

КОМПЛЕКС СЦЕНАРИЕВ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Таран-Лала, О. М. Комплекс сценариев эффективного функционирования потребительской кооперации Украины в структуре национальной экономики / Елена Николаевна Таран-Лала // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 86–97.

Аннотация. *В статье определены аспекты концептуально-методологического характера и прикладных разработок по диагностике функционирования потребительской кооперации как социально-экономической системы в структуре национальной экономики. Предложен алгоритм осуществления аналитического стратегического планирования процесса функционирования потребительской кооперации, как социально-экономической системы в структуре национальной экономики за счет повышения уровня ее эффективности. Проведено основательное прогнозирование уровней эффективного функционирования потребительской кооперации как социально-экономической системы в структуре национальной экономики при условии эффективного взаимодействия с эктором «Государственное регулирование» и использования определенных возможностей, предотвращения проблем, препятствующих значительному улучшению функционирования потребительской кооперации. Научно сформирован системный анализ всесторонне учитывающий и использующий все факторы-ограничения, проблемы и возможности, все параметры системы, которые фигурируют в проблематике, всех их целей, политик и заданий, всех альтернатив и возможностей сценариев развития событий.*

Ключевые слова: *функционирование; потребительская кооперация; социально-экономическая система; параметры системы; сценарии; метод анализа иерархий; аналитическое стратегическое планирование.*

 © ТАРАН-ЛАЛА О.М., 2016

Olena TARAN-LALA
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Management,
Higher Educational Institution of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade»,
e-mail: elenalala1704@gmail.com

A COMPLEX OF SCENARIOS OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF CONSUMER COOPERATION OF UKRAINE IN THE STRUCTURE OF NATIONAL ECONOMY

Taran-Lala, O. (2016), A complex of scenarios of effective functioning of consumer cooperation of Ukraine in the structure of national economy. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Kompleks stsenariiv efektyvnoho funktsionuvannia spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy v strukturi natsionalnoi ekonomiky; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 86–97.

Abstract. *The article defines the aspects of conceptual and methodological character and applied developments concerning the diagnostics of consumer cooperation functioning as a socio-economic system in the structure of national economy. The algorithm of realization of the analytical strategic planning of consumer cooperation functioning process is offered, as a socio-economic system in the structure of national economy due to the increase level of its efficiency. Sound prognostication of consumer cooperation effective functioning levels as a socio-economic system in the structure of national economy under the condition of effective cooperation with the actor of «Government control» and the use of certain possibilities and prevention of problems impedimental to the considerable improvement of consumer cooperation activity is made. The analysis of the systems, comprehensively taking into account and using all factors-limitations, problems and possibilities, including all system parameters which appear in problems, all their aims, policies and tasks, all alternatives and possibilities of scenarios of development of events, is scientifically formed.*

Keywords: *functioning; consumer cooperation; socio-economic system; parameters of the system; scenarios; method of analysis of hierarchies; analytical strategic planning.*

JEL classification: *H000, C530, P510*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність функціонування споживчої кооперації залежить від того, яким чином взаємодіють між собою основні її складові і від того, наскільки кожна із них впливає на інші. Проблема функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи набуває особливої значущості та вимагає комплексних методологічних досліджень, розробки науково-обґрунтованої концепції функціонування, що дозволить істотно впливати на соціальні та економічні процеси, від реалізації яких залежить підвищення життєвого рівня населення нашої держави. Сучасна концепція функціонування вимагає активізації теоретичних досліджень і практичних розробок за проблематикою функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи, яка б враховувала сьогоднішні особливості розвитку національної економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз сучасних теоретичних та практичних досліджень показав, що сьогодні відсутній універсальний підхід до побудови комплексу сценаріїв ефективного функціонування споживчої кооперації України в структурі національної економіки. У науковій літературі зустрічаються різні методології, що відбивають сутність згаданого процесу [1–13]. Але, до теперішнього часу в науковій літературі не отримали широкого висвітлення методичні підходи до побудови комплексу сценаріїв ефективного функціонування споживчої кооперації України в структурі національної економіки стосовно особливостей етапу становлення економіки постіндустріального суспільства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначаючи теоретико-методологічну і практичну значущість генезису функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи, доцільно визнати, що проблема ефективного функціонування споживчої кооперації вимагає подальшого наукового обґрунтування. Це пов'язано з відсутністю впорядкованої сукупності інструментів і розробленої методології визначення ефективності функціонування соціально-економічної системи. Дослідження складових

соціально-економічної системи дає підстави стверджувати про необхідність виокремлення та доцільність теоретико-методичної розробки підходу до побудови комплексу сценаріїв ефективного функціонування споживчої кооперації України в структурі національної економіки, ґрунтуючись на аналізі параметрів системи. Розгляд параметрів системи, що є умовою ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи, логічно приводить до необхідності вираження результату через побудову комплексу сценаріїв, які характеризують функціонування або майбутній стан споживчої кооперації.

Постановка завдання. Дискусійність проблеми, об'єктивна необхідність подальшого поглиблення теоретичних досягнень концептуально-методологічного характеру і прикладних розробок щодо діагностики функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки зумовили мету дослідження, яка полягає в синтезації методичного підходу до побудови комплексу сценаріїв ефективного функціонування споживчої кооперації України в структурі національної економіки на основі аналітичного стратегічного планування та методу аналізу ієрархій.

Виклад основного матеріалу дослідження. З точки зору аналітичного стратегічного планування розглянемо проблему функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки за рахунок підвищення рівня її ефективності.

Оскільки в основі аналітичного стратегічного планування полягає механізм прямого і зворотного процесів, розглянемо його більш докладно з урахуванням методу аналізу ієрархій [1–5].

Зазначимо, що ієрархічні системи планування складаються зі специфічних елементів, до яких належать: фокус ієрархії, ектори, цілі, політики, заходи, сценарії й узагальнений сценарій. Фокус ієрархії – це загальна мета досліджуваної проблеми. У даному випадку це рівень ефективності функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки. Цей ієрархічний рівень може складатися із релевантних діапазонів (декількох інтервалів часу). Екторами називають діючі сили, які мають різний ступінь впливу на результат.

У контексті цього дослідження під екторами розуміють параметри системи, що визначають її цілісність, впорядкованість, стійкість, самоуправління і управління, тобто параметри головної мети соціально-економічної системи. Аналізуючи діючі сили, які впливають на остаточний стан зазначеної проблеми, виокремимо такі параметри системи: інтелект (інтелекто-програмоносій – управляюча частина); природна і виробнича база (енергоносій; частини, що управляються; зв'язки); здоров'я (нормальний стан усіх частин системи); організованість (організація і адаптація) – самоорганізованість (самоорганізація і самоадаптація); регулювання (гомеостат, дисципліна); саморегулювання (самогомеостат, самодисципліна).

Цілі – бажані межі або величини, які сподіваються досягти.

Політики – санкціоновані засоби досягнення цілей, що реалізуються за допомогою загальновідомих процедур прийняття рішень.

Заходи – система процедур прийняття рішень щодо ефективного функціонування об'єкту дослідження.

Сценарії – це потенційні стани системи, які отримані після застосування політик і реалізації заходів.

Узагальнений сценарій – майбутній рівень ефективності функціонування споживчої кооперації в структурі національної економіки, який інтегрує окремі контрастні сценарії з метою оцінки наслідків запланованих рішень, наслідків парламентів системи. Узагальнений сценарій дозволяє інтегрувати значення окремих сценаріїв для оцінки наслідків прийнятих при плануванні рішень.

Аналіз проблеми призвів до визначення цілей, політик та заходів щодо параметрів головної мети соціально-економічної системи.

Аналітичне планування як процес здійснюється і в прямому і в зворотному напрямах,

оскільки ґрунтується на класичній теорії планування, яка передбачає наявність двох цілей.

Перша мета – логічна. Її постановка передбачає, що припущення, фактори, тенденції, які впливають на ефективне функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи, залишаться суттєво незмінними по відношенню до її теперішнього стану.

Друга мета – бажаний стан функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи, досягнення якого потребує певних, можливо значних змін (з початком трансформації початкового стану). Ці зміни повинні стати незворотними, незважаючи на те, яким є початковий стан функціонування споживчої кооперації.

Алгоритм здійснення аналітичного стратегічного планування процесу функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки за рахунок підвищення рівня її ефективності подано у вигляді блок-схеми, яка відображена на рис. 1.

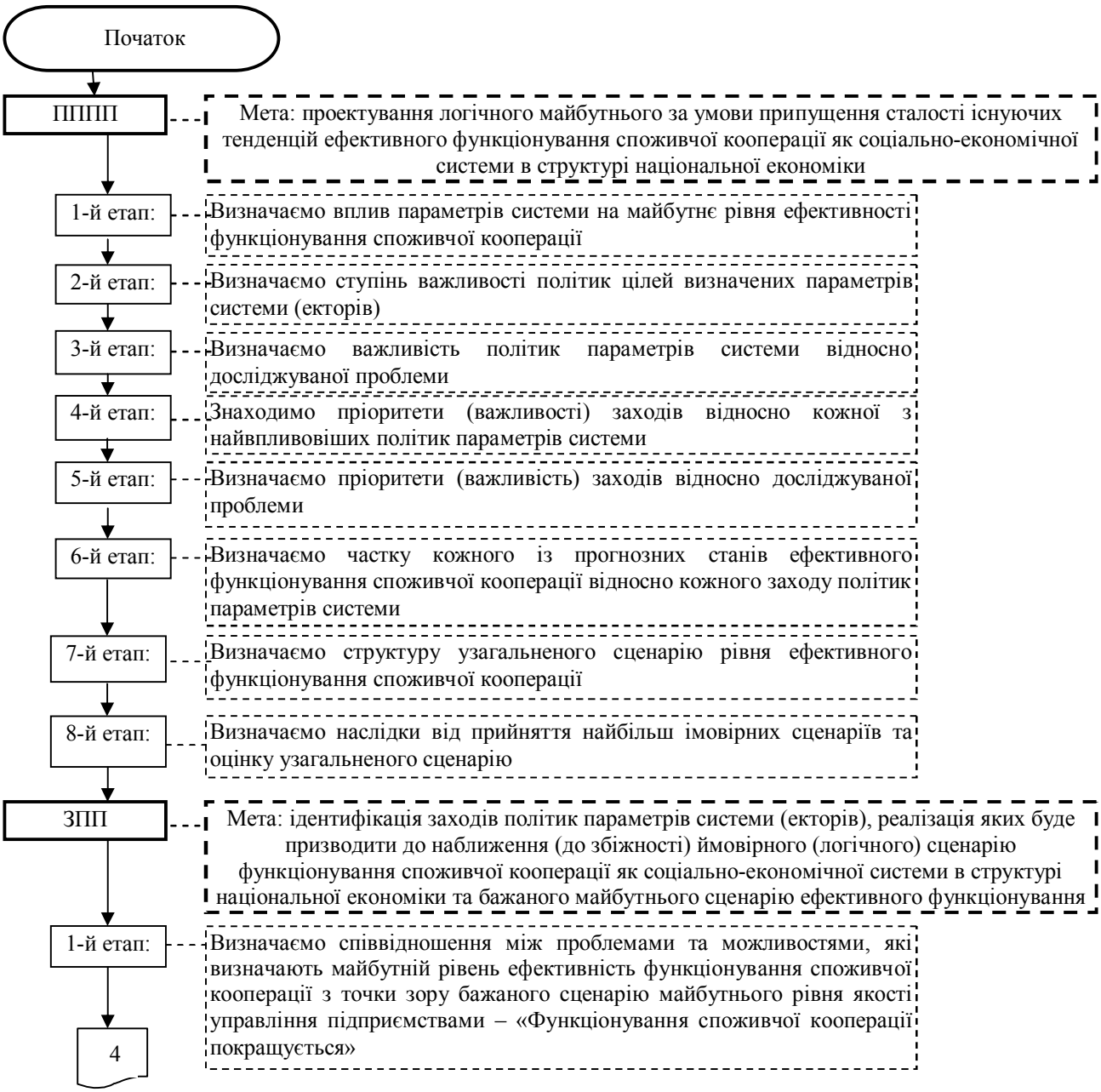


Рис. 1. Блок-схема процесу аналітичного стратегічного планування ефективності функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки [розроблено автором]

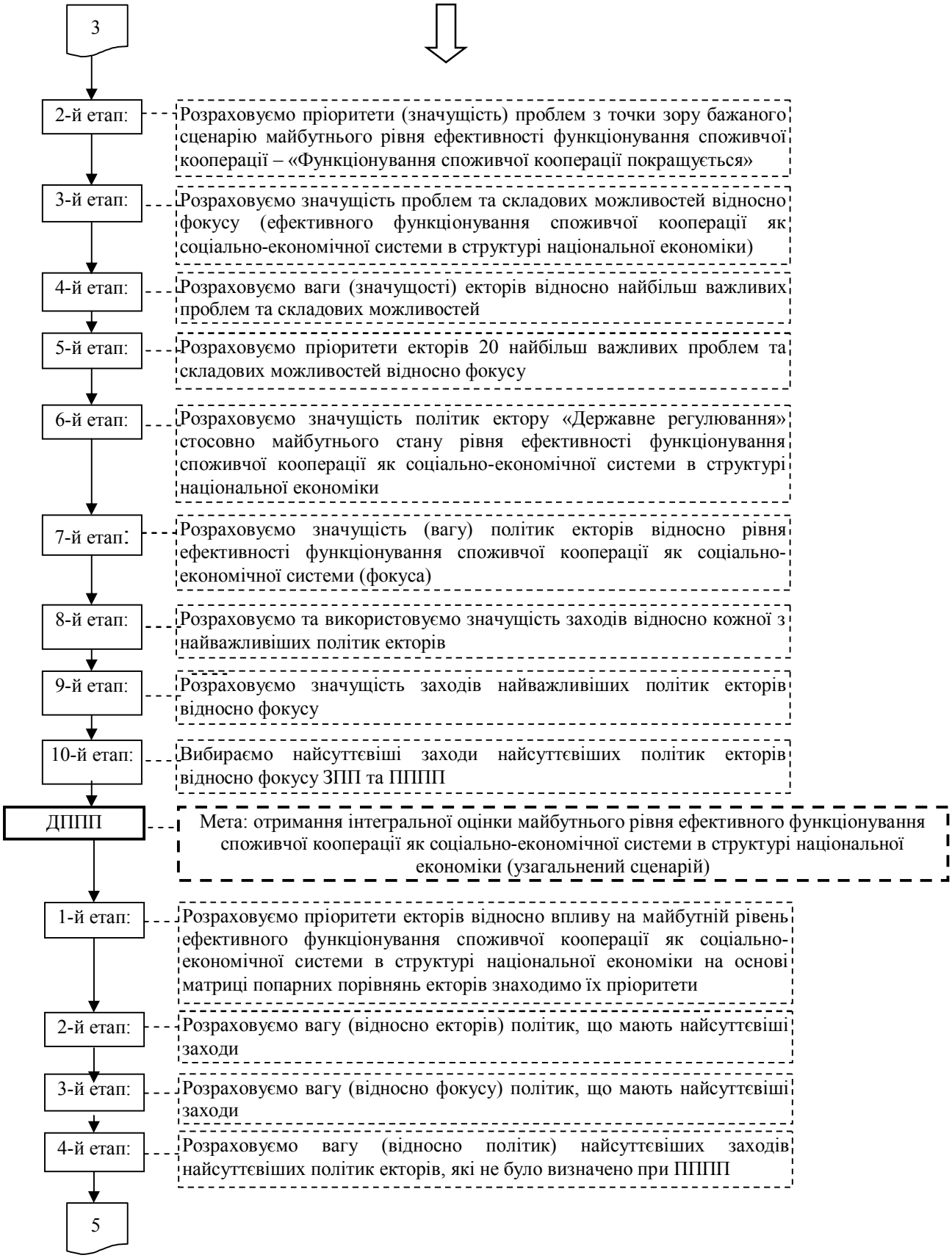


Рис. 1. Блок-схема процесу аналітичного стратегічного планування ефективності функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки (продовження) [розроблено автором]

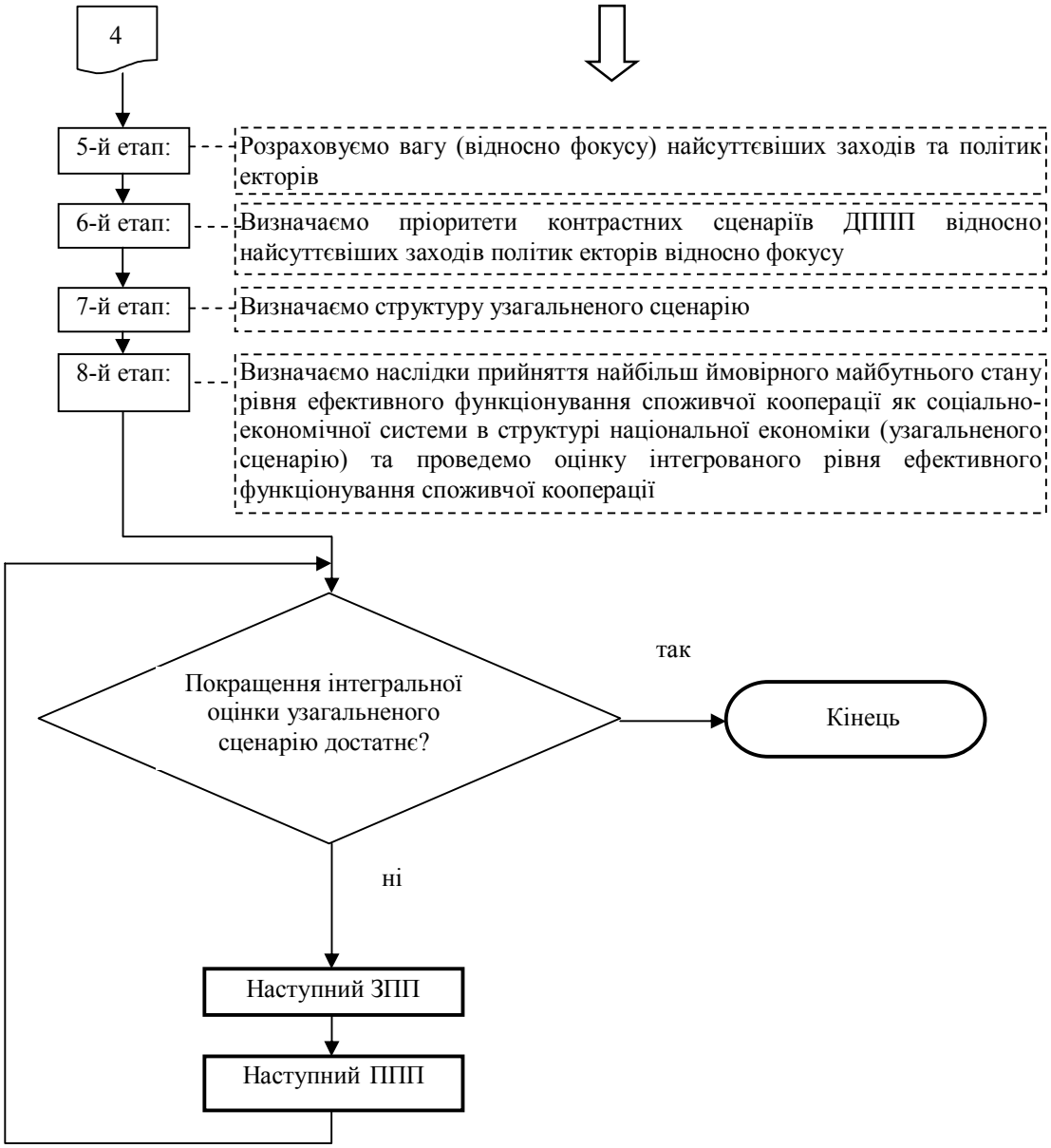


Рис. 1. Блок-схема процесу аналітичного стратегічного планування ефективності функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки (продовження) [розроблено автором]

Планування в прямому напрямку – це упорядкована в часі послідовність подій, що починаються з початкового стану. За такого планування розглядаються поточні факти та припущення, що породжують логічний наслідок (або ще кажуть сценарій). Планування в зворотному напрямку починається з бажаного стану в майбутній момент часу. Потім процес розглядається в зворотному напрямку в часі з метою оцінки факторів, тенденцій та проміжних станів, які будуть потрібні для досягнення бажаного стану. Тобто зворотній процес планування забезпечує засоби контролю та керування прямим процесом планування за умови руху в напрямку бажаного стану ефективності функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи.

Об’єднання прямого та зворотного процесів планування здійснюється з використанням ієрархічної структури процесу. При цьому мінімізується розбіжність між майбутнім станом функціонування, що досягне споживча кооперація, та бажаним майбутнім станом функціонування споживчої кооперації.

В процесі планування проектується найбільш ймовірне (логічне) майбутнє. Цей процес складає так званий перший прямий процес планування.

Потім в якості цілі приймають бажаний майбутній стан функціонування споживчої

кооперації як соціально-економічної системи, виробляються нові політики. Це складає перший зворотній процес планування. Знайдені політики приєднуються до набору тих політик, що існували в прямому процесі планування. З урахуванням цих змін знову здійснюється проектування ймовірного майбутнього, що складає другий прямий процес планування. Після цього кількісно порівнюються перший і другий варіант ймовірного майбутнього стану, відносно значень критеріїв, що підпорядковані меті планування.

При розрахунку значення інтегральної оцінки узагальненого сценарію відповідають на два питання:

– в якому напрямку в майбутньому (збільшиться, зменшиться чи залишиться незмінним) відбудеться зміна кожного критерію при реалізації кожного можливого сценарію?
– яка інтенсивність зміни кожного критерію?

Інтегральна оцінка узагальненого сценарію визначається як сума (за усіма критеріями та сценаріями) добутків значень інтенсивності змін критеріїв, вагових коефіцієнтів критеріїв та значень векторів пріоритетів можливих сценаріїв.

Планування в зворотному напрямку здійснюється на основі такої ієрархії рівнів (зверху вниз): фокус (бажане майбутнє); бажані сценарії; проблеми та ситуації, що можуть перешкодити реалізації сценаріїв (не обов'язковий рівень); ектори (серед яких можуть бути і нові по відношенню до прямого процесу); цілі екторів; політики екторів; заходи екторів.

При побудові цієї ієрархії рівень бажаних сценаріїв утворюється за одним із таких п'яти підходів:

– за бажаний сценарій приймається один з імовірних сценаріїв, який визначено при попередньому прямому процесі планування;
– бажані сценарії за кількістю та назвами відповідають імовірним сценаріям при попередньому прямому процесі планування, але відрізняються від останніх пріоритетами (відсотками) в узагальненому сценарії;
– бажані сценарії є підмножиною з множини ймовірних сценаріїв, яку визначено при попередньому прямому процесі планування;
– генеруються нові бажані сценарії, відмінні від тих, що розглядалися в попередньому прямому процесі планування;
– множина бажаних сценаріїв включає як деякі з сценаріїв попереднього прямого процесу планування, так і нові бажані сценарії.

Після визначення за методом аналізу ієрархії векторів пріоритетів цілей (політик) екторів на ЗПП здійснюється перехід до другого прямого процесу планування. При цьому рівень екторів (та наступні за ним) другого прямого процесу може відрізнятися (за складом) від аналогічного рівня першого прямого процесу. Другий (як і перший) прямий процес планування закінчується визначенням інтегральної оцінки узагальненого сценарію.

Після цього відбувається порівняльний аналіз інтегральних оцінок першого та другого прямих процесів планування. Якщо покращення інтегральної оцінки не задовольняє планувальника, то здійснюються наступні зворотній та прямий процеси планування до отримання задовільної інтегральної оцінки.

Застосування екторами своїх політик призводить до розвитку того чи іншого із контрастних сценаріїв: С1) статус-кво (проекція сучасного стану на майбутнє); С2) покращення функціонування споживчої кооперації; С3) погіршення функціонування споживчої кооперації.

Узагальнений сценарій – стан функціонування споживчої кооперації України – інтегрує окремі контрастні сценарії.

Наступним етапом побудови комплексу сценаріїв ефективного функціонування споживчої кооперації Україні в структурі національної економіки буде відтворення сценарію функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи у вигляді аналітичного планування, що включає прямі та зворотні процеси планування з метою наближення логічного майбутнього системи до бажаного майбутнього.

Сценарій функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи може бути представлений у вигляді аналітичного планування, що включає прямі та зворотні

процеси планування з метою наближення логічного майбутнього системи до бажаного майбутнього.

Ієрархічна система для розрахунку узагальненого сценарію функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки (логічного майбутнього) при першому процесі прямого планування представлена на рис. 2.

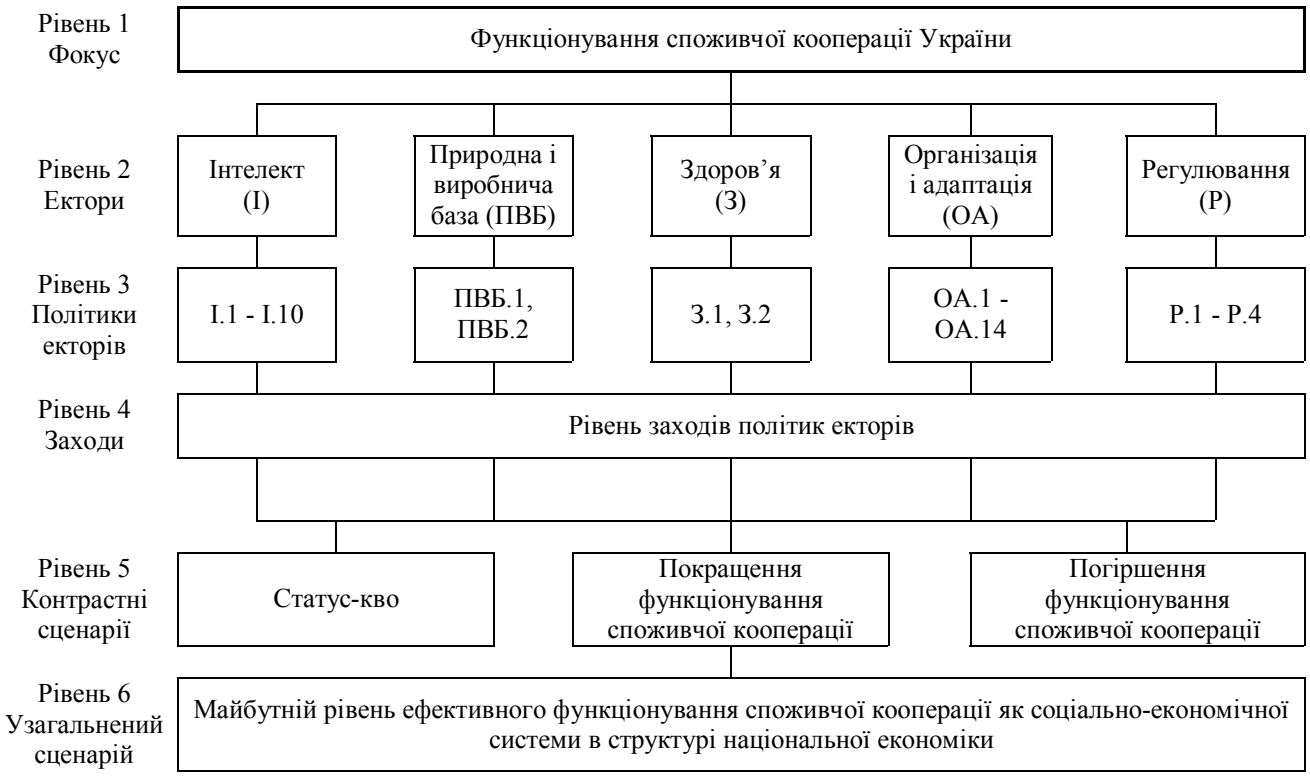


Рис. 2. Ієрархія прямого процесу планування майбутнього рівня ефективності функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки [розроблено автором]

Після побудови ієрархічної моделі постає питання щодо встановлення пріоритетів. Для цього була використана шкала відносної важливості (значимості, переваги), запропонована відомим американським системним аналітиком Т. Сааті. Вона виявилася ефективнішою порівняно з іншими подібними шкалами, бо її застосування дало позитивні результати [2, с.6].

Проведений аналіз ранжування критеріїв відносно ймовірних сценаріїв майбутнього стану ефективного функціонування споживчої кооперації дозволяє зробити такі висновки.

Ситуація з ефективним функціонуванням споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки в близькому майбутньому має тенденцію до невеликого погіршення.

З урахуванням ваги всіх критеріїв отримана інтегральна оцінка узагальненого сценарію першого прямого процесу планування є від'ємною. Це означає, що в цілому ситуація з ефективністю функціонування споживчої кооперації в близькому майбутньому має тенденцію до зниження. Ця інтегральна оцінка буде також використана при подальшому аналітичному плануванні в другому прямому процесі планування.

Таким чином, аналітичне стратегічне планування при першому прямому плануванні з урахуванням методу аналізу ієрархій, дало можливість досягти мети першого прямого процесу планування – спроектувати логічне майбутнє при припущенні сталості існуючих тенденцій ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки.

У наступному підрозділі побудуємо сценарій можливостей удосконалення ефективного функціонування споживчої кооперації Україні в структурі національної економіки на основі зворотного процесу планування (ЗПП).

Сценарій можливостей удосконалення ефективного функціонування споживчої кооперації Україні в структурі національної економіки здійснимо на основі зворотного процесу планування (ЗПП), який є нормуючою складовою аналітичного планування з використанням методу аналізу ієрархій (на противагу описовій складовій цього планування – прямому процесу планування).

В процесі зворотного процесу планування ідентифікуються заходи політик параметрів системи (екторів), реалізація яких буде призводити до наближення (до збіжності) ймовірного (логічного) сценарію функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки та бажаного майбутнього сценарію ефективного функціонування цієї системи. Крім ідентифікації найкращих заходів політик, під якими, нагадаємо, розуміють санкціоновані та такі, що надаються загально прийнятими процедурами прийняття рішень, засоби для досягнення мети, в ЗПП виявляються різні проблеми та можливості, від яких залежить реалізація різних сценаріїв.

ЗПП має такі рівні (рис. 3):

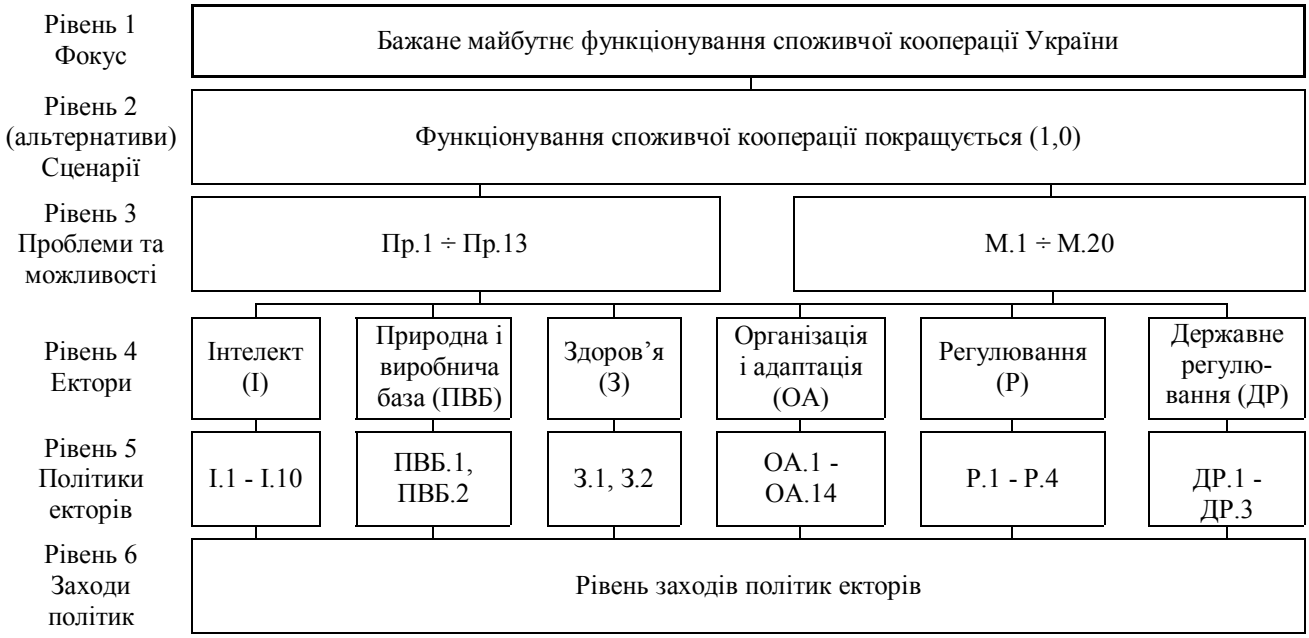


Рис. 3. Ієрархічна схема зворотного процесу планування майбутнього рівня ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки [розроблено автором]

1 рівень (фокус проблеми) – бажаний сценарій;

2 рівень – альтернативи сценарію (за умов виникнення проблем та використання можливостей);

3 рівень – проблеми та можливості, що виникають при реалізації майбутнього;

4 рівень – ектори, що контролюють ці проблеми та можуть використовувати ці можливості. До екторів ПППП додано ектор «Державне регулювання (ДР)», який контролює низку проблем та можливостей верхнього рівня;

5 рівень – політики екторів;

6 рівень – заходи політик.

На третьому рівні ієрархії ЗПП розглядаємо такі елементи (проблеми та можливості, що виникають при реалізації бажаного сценарію).

Отже, в результаті проведення зворотного процесу планування, отримано найсуттєвіші заходи найсуттєвіших політик екторів з пріоритетами відносно фокусу ієрархії вище середнього. В ЗПП одержуємо заходи, які необхідно враховувати в Другому ППП для наближення бажаного майбутнього до логічного сценарію відносно рівня ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки. Заходи, які є найвпливовішими, разом дають 68,3% впливу на

майбутній рівень досліджуваної проблеми.

Отже, аналітичне стратегічне планування при зворотному процесі планування з урахуванням методу аналізу ієрархій, дало можливість досягти мети зворотного процесу планування – ідентифікувати найсуттєвіші заходи найсуттєвіших політик параметрів системи (екторів), реалізація яких буде призводити до наближення (до збіжності) ймовірного (логічного) сценарію функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки та бажаного майбутнього сценарію ефективного функціонування цієї системи.

Отримані результати дозволяють перейти до побудови імітаційної моделі ефективного функціонування споживчої кооперації на основі узгодження її інтересів та держави за допомогою другого прямого процесу планування.

Побудуємо ієрархію ДППП (рис. 4).

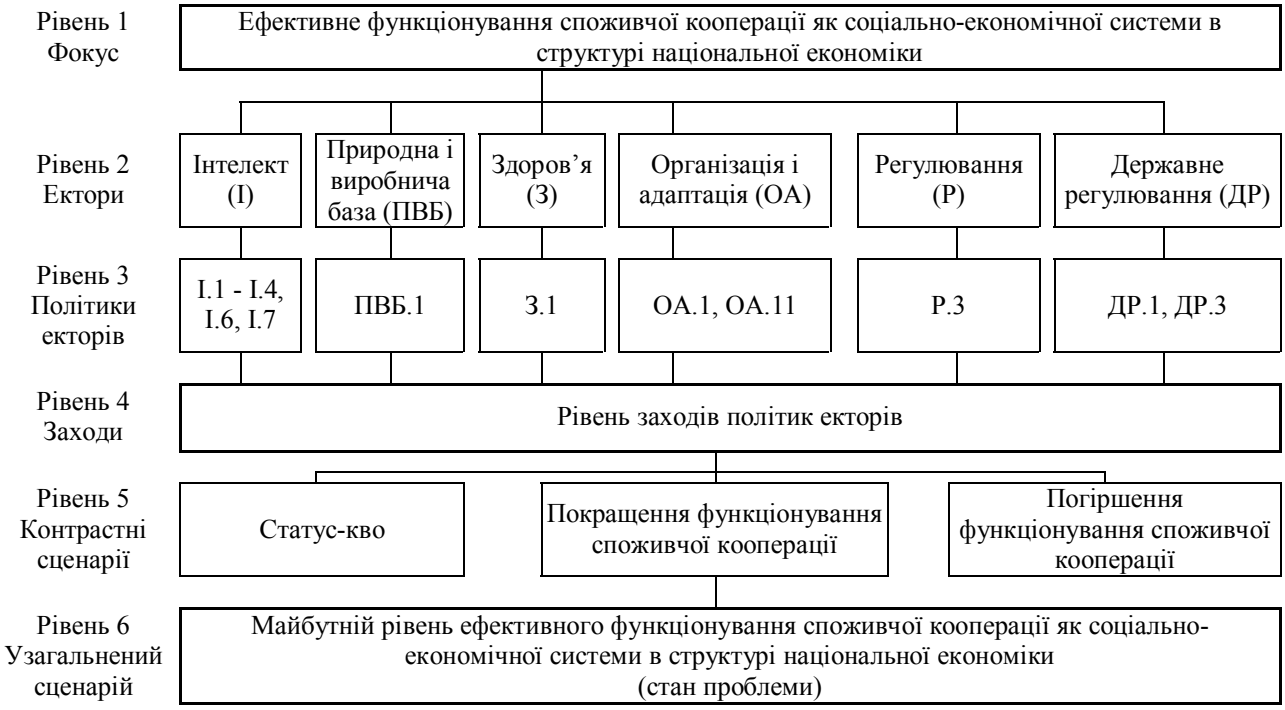


Рис. 4. Ієрархія другого прямого процесу планування майбутнього рівня ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки [розроблено автором]

1 рівень (фокус проблеми) – Ефективне функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки;

2 рівень – ектори, що були при першому прямому процесі планування (ПППП). До екторів ПППП додано ектор «Державне регулювання (ДР)» із зворотного процесу планування (ЗПП);

3 рівень – політики екторів;

4 рівень – заходи політик екторів.

5 рівень – контрастні сценарії: С1) статус-кво (проекція сучасного стану на майбутнє); С2) покращення функціонування споживчої кооперації; С3) погіршення функціонування споживчої кооперації;

6 рівень – узагальнюючий сценарій: майбутній рівень ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки.

Проведений аналіз ранжування критеріїв відносно ймовірних сценаріїв майбутнього рівня ефективного функціонування споживчої кооперації дозволяє побачити, що з урахуванням ваги всіх критеріїв отримана інтегральна оцінка узагальненого сценарію другого прямого процесу планування є позитивною. Це означає, що ситуація з ефективним функціонуванням споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки в близькому майбутньому при умові ефективної взаємодії з ектором

«Державне регулювання» і використання визначених можливостей та запобігання проблем, що перешкоджають функціонуванню споживчої кооперації призведе до значного покращення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, здійснено аналітичне планування майбутнього рівня ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки за алгоритмом, наведеним на рис. 1.

Показано, як необхідно змінити структуру ієрархії проблеми, щоб наблизити бажане майбутнє, тобто логічне майбутнє наблизити до бажаного. Це досягається необхідністю врахування дій ектора «Державне регулювання», а також використанням найсуттєвіших заходів екторів з розрахованою інтенсивністю застосування.

Такі циклічні розрахунки можуть відбуватися до тих пір, поки логічне майбутнє в достатній мірі не наблизиться до бажаного майбутнього, але покращення інтегральної оцінки узагальненого сценарію підтверджує, що мету аналізу покращень уже досягнуто.

Отже, розглянутий підхід може, з одного боку, виступати методичною основою для прогнозування рівнів ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки, а, з іншого, – бути практичним інструментом визначення рівня функціонування будь-якої соціально-економічної системи, який ґрунтується на системному аналізі проблеми та всебічно враховує і використовує всі фактори-обмеження, проблеми та можливості, всі параметри системи, що фігурують у проблематиці всіх їхніх цілей, політик та завдань, всіх альтернатив та можливостей сценаріїв розвитку подій.

На основі виокремлення та синтезу параметрів системи, їхніх політик та завдань, які характеризують ефективне функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в структурі національної економіки, з'являється можливість визначити недоліки функціонування, виявити фактори, які впливають на рівень функціонування, а також розробити певні рекомендації щодо покращення функціонування споживчої кооперації на сучасному етапі її господарювання. Зазначене може складати основу для подальших наукових досліджень фахівців з економіки.

Література

1. *Губин В. В. Проблемы социально-экономического развития системы потребительской кооперации в условиях рынка / В. В. Губин, А. А. Степанов, И. А. Степанов. – М.: Издательский дом Центросоюза, 2012. – 196 с.*
2. *Рогоза М. Є. Системи підтримки прийняття рішень: навч. посіб. / М. Є. Рогоза, О. О. Ємець, Є. М. Ємець. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2013. – 312 с.*
3. *Рогоза М. Є. Модель ринково-орієнтованого соціально-економічного механізму управління підприємствами споживчої кооперації / М. Є. Рогоза // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2009. – Т. ІІ. – Вип. 248. – С. 239–244.*
4. *Рогоза М. Є. Нелінійні моделі та аналіз складних систем: навч. посіб. / М. Є. Рогоза, С. К. Рамазанов, Е. К. Мусаєва. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 302 с.*
5. *Рогоза М. Є. Проблеми, процеси, моделі управління розвитком підприємств споживчої кооперації / М. Є. Рогоза // Академічний огляд. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2009. – № 1. – С. 82–89.*
6. *Бабенко С. Г. Стратегія розвитку кооперативного сектора економіки України / С. Г. Бабенко // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4. – С. 38–49.*
7. *Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: монографія / С. Г. Бабенко. – К.: Наукова думка, 2003. – 332 с.*
8. *Гончаренко В. В. Теоретико-методологічні підходи до відродження національного кооперативного руху / В. В. Гончаренко // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5–6 (18–19). – С. 10–15.*
9. *Левицкий Е. М. Адаптация в моделировании экономических систем / Е. М. Левицкий. – Новосибирск: Наука, 1977. – 208 с.*

10. Маркіна І. А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою: монографія / І. А. Маркіна. – Полтава: ПУСКУ, 2008. – 255 с.
11. Окландер М. А. Стратегії розвитку підприємств споживчої кооперації України: монографія / М. А. Окландер, О. П. Чукурна, В. В. Гончаренко. – Одеса: Екологія, 2007. – 324 с.
12. Теплов В. И. Социально-экономическая деятельность потребительской кооперации: монографія / В. И. Теплов. – Белгород: Изд-во Белгородского университета потребительской кооперации, 1999. – 206 с.
13. Теплов В. И. Управление социально-экономическим развитием системы потребительской кооперации / В. И. Теплов. – Белгород: Издательство Белгородского университета потребительской кооперации, 1999. – 295 с.

References

1. Gubin, V. V., Stepanov, A. A. & Stepanov, I. A. (2012), Problems of social and economic development of consumer cooperation system in market conditions [Problemy sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya sistemy potrebitelskoy kooperatsii v usloviyakh rynka], Izdatelskiy dom Tsentrosoyuza, Moskva, 196 p. (rus)
2. Rohoza, M. Ye., Yemets, O. O. & Yemets, Ye. M. (2013), Decision making support systems [Systemy pidtrymky pryiniattia rishen], RVV PUET, Poltava, 312 p. (ukr)
3. Rohoza, M. Ye. (2009), Model of market-oriented socio-economic mechanism of consumer cooperation enterprises [Model rynkovo-oriientovanoho sotsialno-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia pidpryiemstvamy spozhyvchoi kooperatsii], Ekonomika: problemy teorii ta praktyky, DNU, Dnipropetrovsk, vol. II, iss. 248, pp. 239–244 (ukr)
4. Rohoza, M. Ye., Ramazanov, S. K., Musayeva, E. K. (2011), Nonlinear models and analysis of complex systems [Neliniini modeli ta analiz skladnykh system], RVV PUET, Poltava, 302 p. (ukr)
5. Rohoza, M. Ye. (2009), Problems, processes, management model of consumer cooperatives enterprise development [Problemy, protsesy, modeli upravlinnia rozvytkom pidpryiemstv spozhyvchoi kooperatsii], Akademichnyi ohliad, DNU, Dnipropetrovsk, No. 1, pp. 82–89 (ukr)
6. Babenko, S. H. (2003), «Strategy of development of the cooperative sector economy of Ukraine» [Stratehiia rozvytku kooperatyvnoho sektora ekonomiky Ukrainy], Ekonomika i prohnozuvannia, Kyiv, No. 4, pp. 38–39 (ukr)
7. Babenko, S. H. (2003), Transformation of cooperative systems in a transitional economy: monograph [Transformatsiia kooperatyvnykh system u perekhidnii ekonomitsi: monohrafiia], Naukova dumka, Kyiv, 332 p. (ukr)
8. Goncharenko, V. V. (2001), «Theoretical and methodological approaches to the revival of the national cooperative motion» [Teoretyko-metodolohichni pidkhody do vidrodzhennia natsionalnoho kooperatyvnoho rukhu], Visnyk Poltavskoho derzhavnoho silskohospodarskoho instytutu, No. 5–6 (18–19), pp. 10–15 (ukr)
9. Levytskiy, E. M. (1977), Adaptation in modeling economic systems [Adaptatsiya v modelirovanii ekonomicheskikh sistem], Nauka, Novosibirsk, 208 p. (rus)
10. Markina, I. A. (2008), Management of Consumer Cooperatives as of the socio-economic system [Upravlinnia spozhyvchoiu kooperatsiieiu yak sotsialno-ekonomichnoiu systemoiu], PUSKU, Poltava, 255 p. (ukr)
11. Oklander, M. A., Chukurna, O. P., Honcharenko, V. V. (2007), Strategies of consumer cooperation enterprises development of Ukraine: monograph [Stratehii rozvytku pidpryiemstv spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy: monohrafiia], Ekolohiia, Odesa, 324 p. (ukr)
12. Teplov, V. I. (1999), Socio-economic activity of consumer cooperation: monograph [Sotsialno-ekonomicheskaya deyatelnost potrebitelskoy kooperatsii: monografiya], Izdatelstvo Belgorodskoho universiteta potrebitelskoy kooperatsii, Belgorod, 206 p. (rus)
13. Teplov, V. I. (1999), Management of socio-economic development of consumer cooperation system [Upravlenie sotsialno-ekonomicheskim razvitiem sistemy potrebitelskoy kooperatsii], Izdatelstvo Belgorodskoho universiteta potrebitelskoy kooperatsii, Belgorod, 295 p. (rus)

Стаття надійшла до редакції 26.02.2016.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК:65.016:2

Ольга Сергіївна БАЛАБАШ
викладач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності,
Одеський національний економічний університет, e-mail: kyshenya_olga@bk.ru

ФОРМАЛІЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ МОНІТОРИНГУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ХЛІБОПРИЙМАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Балабаш, О. С. Формалізація складових моніторингу стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств / Ольга Сергіївна Балабаш // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 99–109.

Анотація. *У статті визначено складові моніторингу стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств (ХПП). Розглянуто процес моніторингу стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств на узагальненому рівні за допомогою контекстної діаграми та деталізованому рівні за допомогою декомпозиційної діаграми, з детальним описом його стадій. Визначено «входи» та «виходи» процесу моніторингу стійкого розвитку ХПП. Обґрунтовано доцільність проекції результатів оцінки складових на кількісно-лінгвістичну шкалу Харінгтона. Адаптовано шкалу Харінгтона, розроблено модифіковані лінгвістичні оцінки рівнів складових стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств. Апробовано запропоновану методику моніторингу стійкого розвитку ХПП на прикладі Кремидівської виробничої дільниці Одеського зернового терміналу ДПЗКУ.*

Ключові слова: *моніторинг; моніторинг стійкого розвитку; стійкий розвиток хлібоприймальних підприємств; складові моніторингу стійкого розвитку; процесна стійкість; конкурентна стійкість; фінансова стійкість; шкала Харінгтона; методика моніторингу стійкого розвитку; метод попарних порівнянь; контекстна діаграма; декомпозиційна діаграма.*

Ольга Сергеевна БАЛАБАШ
преподаватель кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: kyshenya_olga@bk.ru

ФОРМАЛИЗАЦИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ МОНИТОРИНГА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПРИЕМНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Балабаш, О. С. Формализация составляющих мониторинга устойчивого развития хлебоприемных предприятий / Ольга Сергеевна Балабаш // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 99–109.

Аннотация. *В статье определены составляющие мониторинга устойчивого развития хлебоприемных предприятий (ХПП). Рассмотрен процесс мониторинга устойчивого развития хлебоприемных предприятий на общем уровне с помощью контекстной диаграммы и детализированном уровне с помощью декомпозиционной диаграммы, с подробным описанием его стадий. Определены «входы» и «выходы» процесса мониторинга устойчивого развития ХПП. Обоснована целесообразность проекции результатов оценки составляющих на количественно-лингвистическую шкалу Харрингтона. Адаптирована шкала Харрингтона, разработаны модифицированные лингвистические оценки уровней составляющих устойчивого развития хлебоприемных предприятий. Апробирована предложенная методика мониторинга устойчивого развития ХПП на примере Кремидовского производственного участка Одесского зернового терминала ГПЗКУ.*

Ключевые слова: *мониторинг; мониторинг устойчивого развития; устойчивое развитие хлебоприемных предприятий; составляющие мониторинга устойчивого развития; процессная устойчивость; конкурентная устойчивость; финансовая устойчивость; шкала Харрингтона; методика мониторинга устойчивого развития; метод парных сравнений; контекстная диаграмма; декомпозиционная диаграмма.*

Olga BALABASH
Lecturer of Management of Organizations and Foreign Economic Activity Department,
Odessa National Economic University, e-mail: kyshenya_olga@bk.ru

© БАЛАБАШ О.С., 2016

THE FORMALIZATION OF CEREAL RECEIVING ENTERPRISES SUSTAINABLE DEVELOPMENT MONITORING COMPONENTS

Balabash, O. (2016), The formalization of the cereal receiving enterprises sustainable development monitoring components. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Formalizatsiia skladovykh monitorynhu stiikoho rozvytku khliboprиymalnykh pidpryiemstv; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 99–109.

Abstract. *The article defines the cereal receiving enterprises sustainable development monitoring components. The process of the cereal receiving enterprises sustainable development monitoring on the aggregate level using context diagrams and on the detailed level using decomposition diagrams with a detailed description of its stages is considered. The «inputs» and «outputs» of the process of the cereal receiving enterprises sustainable development monitoring are defined. The expediency of projection of evaluation results on the verbal-numerical scale of J. Harington is substantiated. The scale of J. Harington is adapted, the modified linguistic evaluation of cereal receiving enterprises sustainable development components levels is worked out. The proposed methods of the cereal receiving enterprises sustainable development monitoring are tested on the example of Kremydivska manufacturing site of Odessa grain terminal DPZKU.*

Keywords: *monitoring; monitoring of sustainable development; sustainable development of primary elevators; monitoring components of sustainable development; process stability; competitive strength; financial stability; the scale of J. Harington; methods of monitoring of sustainable development; method of pairwise comparisons; contextual diagram; decomposition chart.*

JEL classification: *O100*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою стадією процесу управління стійким розвитком хлібоприймальних підприємств є його моніторинг. Якщо розглядати моніторинг стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств як процес безперервного, систематичного збору інформації, щодо стану складових стійкого розвитку підприємства, то для розкриття його змісту саме як процесу, важливим буде розглянути його як послідовність взаємопов'язаних операцій. При цьому відображення складових моніторингу стійкого розвитку дозволить визначити вплив чинників розвитку хлібоприймальних підприємств на їх стійкість позиції на ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Доволі вагомі розробки у вирішенні проблем щодо впровадження моніторингу на підприємствах розглядаються в наукових працях: І. А. Бланка, Є. М. Комісаренко, В. О. Василенко, Б. Г. Литвака, Т. А. Бурової, Л. Ф. Іщенко, В. М. Халіна, Т. С. Максимової. Особливості моніторингу стійкого розвитку розкрито в роботах: Л. Г. Мельника, Н. А. Хомяченкової, Є. М. Комісаренко та ін.

Зазначені автори ґрунтовно опрацювали та детально описали у своїх роботах понятійний апарат, основні завдання моніторингу, зокрема, стійкого розвитку підприємств з урахуванням певних чинників та практичного досвіду. Попри це, проведений комплексний аналіз наукових джерел, доводить існування ще багатьох проблем, зокрема, безсистемності в обґрунтуванні складових моніторингу на підприємствах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на доволі повне та послідовне опрацювання вищезазначеної теми, варто відмітити, що доцільність розгляду моніторингу стійкого розвитку як процесу, та прийняття складових моніторингу для оцінки рівня стійкого розвитку хлібоприймальних підприємства є недостатньо обґрунтованими. Це спонукає до пошуку альтернативних методів, які б сприяли вирішенню питання щодо формалізації складових моніторингу стійкого розвитку, зокрема, на хлібоприймальних підприємствах України.

Постановка завдання. Метою статті є: представлення і дослідження складових моніторингу стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств шляхом розгляду його як процесу, який є послідовністю взаємопов'язаних операцій, – окремих однорідних частин процесу, котрі характеризуються незмінними складовими; розробка практичних

рекомендацій стосовно моніторингу стійкого розвитку на прикладі реального хлібоприймального підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для формалізації процесу моніторингу стійкого розвитку хлібоприймального підприємства (ХПП) застосовуємо методологію структурного аналізу IDEF0 [1, с.186], основним призначенням якої є наочне представлення їх у вигляді послідовності стадій. Цей метод передбачає побудову різних діаграм, які в комплексі, дозволять сформувати погоджену модель досліджуваного процесу.

Сформоване уявлення про процес моніторингу стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств на узагальненому рівні дозволить передати контекстна діаграма, представлена на рис. 1.

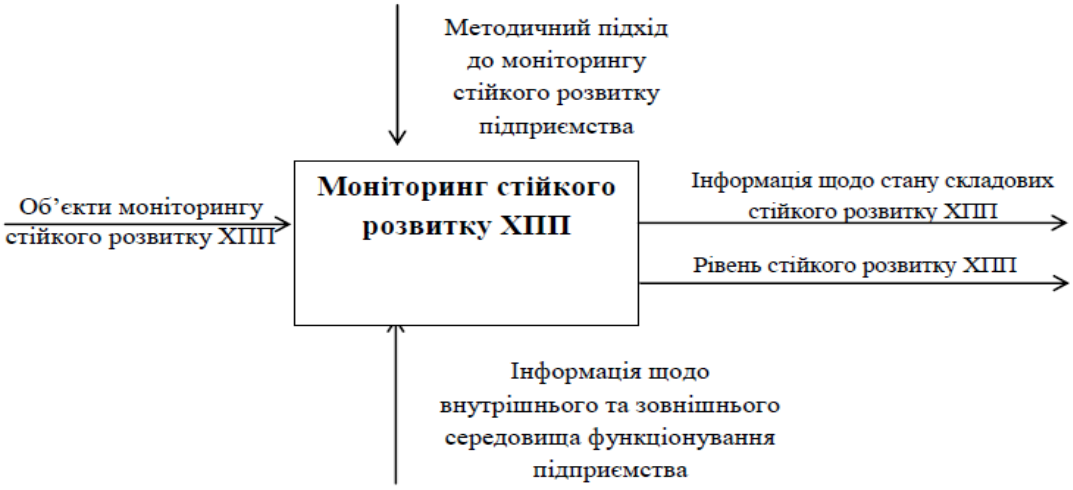


Рис. 1. Контекстна діаграма процесу моніторингу стійкого розвитку ХПП (складено автором)

У якості «входів» процесу моніторингу стійкого розвитку ХПП (стрілка зліва), доцільно відобразити об'єкти моніторингу стійкого розвитку ХПП. Відповідно «виходами» процесу моніторингу (стрілка справа) є інформація щодо стану об'єктів моніторингу, тобто складових стійкого розвитку та визначений на її основі рівень стійкого розвитку підприємства. Загальна координація стадій процесу здійснюється відповідно до методичних основ визначеного підходу до моніторингу стійкого розвитку підприємства (стрілка зверху). У якості ресурсу, що забезпечує належне виконання процесу і є необхідним для перетворення «входів» бізнес-процесів у бажаний результат «вихід» (стрілка знизу), виступає інформація про внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування хлібоприймального підприємства

Після узагальненого відображення процесу моніторингу стійкого розвитку ХПП є доцільною його деталізація з представленням у вигляді послідовності стадій, що його складають.

Процес моніторингу стійкого розвитку ХПП вважаємо логічним розпочати з прийняття (затвердження) складових стійкого розвитку. Оскільки автором статті в [2, с.49] було обґрунтовано, що саме конкурентна, процесна та фінансова стійкість є складовими стійкого розвитку підприємства, то їх доцільно прийняти як об'єкти моніторингу стійкого розвитку ХПП.

Наступним кроком є проведення оцінки кожної складової стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств як об'єкта моніторингу. З метою більш ефективного вирішення цього завдання надамо змістовну характеристику кожній із складових стійкого розвитку ХПП (табл. 1).

Таблиця 1

Змістовна характеристика складових стійкого розвитку ХПП
(складено автором за [2, с.48–57; 3, с.290–313; 4, с.83–97; 5; 6])

Складові стійкого розвитку	Умовні позначення	Змістова характеристика
Конкурентна стійкість	КС	Характеризує рівень розвитку і стійкості конкурентних переваг підприємства, тобто спроможність задовольняти конкурентні потреби (попит) на ринку. Джерелами конкурентних переваг є ключові здібності підприємства, що дозволяють забезпечувати також стійкість конкурентних позицій на ринку.
Процесна стійкість	ПС	Визначає здатність забезпечувати стійкість перебігу бізнес-процесів на підприємстві з метою гарантування високої якості продукції та задоволеності кінцевого споживача. Процесна стійкість на підприємстві проявляється у недопущенні збоїв в бізнес-процесах як результату впливу дестабілізуючих чинників внутрішнього та зовнішнього характеру, у здатності виявляти збої до настання критичних наслідків. Направлена на забезпечення стабільності якості продукції, її відповідності галузевим стандартам та технічним нормам.
Фінансова стійкість	ФС	Характеризує стабільне перевищення доходів над витратами при досягненні оптимального розміру прибутку, можливість вільного маневрування грошовими коштами; також полягає у здатності підприємства вчасно здійснювати свої платежі, а головне, забезпечує покриття затрат на розширення та оновлення виробництва.

Оцінку кожної складової стійкого розвитку ХПП вважаємо за доцільне провести з використанням експертного методу та з подальшою проекцією одержаних результатів на кількісно-лінгвістичну шкалу Харінгтона. Для реалізації цього завдання було адаптовано шкалу Харінгтона відповідно до мети дослідження і розроблено модифіковані лінгвістичні оцінки рівнів складових стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств. Цей метод передбачає якісне оцінювання кожної із складових за п’ятирівневою шкалою, яка має інтервал від нуля до одиниці. Нуль відповідає абсолютно неприйнятному рівню, а значення одиниця – самому кращому рівню [7, с.55; 8, с.41]. На основі стандартних оцінок за шкалою бажаності Харінгтона було розроблено модифіковані лінгвістичні оцінки рівнів складових стійкого розвитку ХПП, які представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Модифіковані лінгвістичні та середні оцінки шкали Харінгтона
(складено автором на основі [7])

№ рівня	Лінгвістичні оцінки	Модифіковані лінгвістичні оцінки рівнів (станів) складових стійкого розвитку ХПП	Інтервали оцінок	Середні оцінки
5	Відмінно	Дуже високий рівень стійкого розвитку	[0,8–1,0]	0,9
4	Добре	Високий рівень стійкого розвитку	[0,63–0,8]	0,71
3	Задовільно	Середній рівень стійкого розвитку	[0,37–0,63]	0,5
2	Погано	Низький рівень стійкого розвитку	[0,2–0,37]	0,28
1	Дуже погано	Дуже низький рівень стійкого розвитку	[0–0,2]	0,1

У розробленій модифікації шкали представлено середні оцінки, що є середнім арифметичним значенням меж відповідного інтервалу.

З метою більш реальної та точної оцінки будь-якого із станів кожної складової стійкого розвитку ХПП було розроблено змістовні характеристики їх можливих рівнів відповідно до представленої шкали (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристики рівнів складових стійкого розвитку ХПП
(складено автором за [9, с.83–88; 10, с.48–57])

Складові стійкого розвитку	Змістова характеристика	Інтервали шкали Харінгтона	Лінгвістичні оцінки рівнів стійкого розвитку
Конкурентна стійкість (КС)	Характеризується дуже високим рівнем розвитку та стійкості конкурентних переваг. Джерелами конкурентних переваг є ключові здібності підприємства, що дозволяють створювати виняткову споживчу цінність. Здібності, засновані на унікальних знаннях, уміннях, досвіді персоналу та є дуже стійкими до копіювання з боку конкурентів.	[0,8–1,0]	Дуже високий рівень стійкого розвитку
	Характеризується високим рівнем розвитку та стійкості конкурентних переваг. Здібності підприємства відповідають ознакам ключових та дозволяють створювати виняткову споживчу цінність. Персонал підприємства володіє високим рівнем знань про методи здійснення бізнес-процесів, та досвідом щодо їх реалізації. Здібності є стійкими до копіювання з боку конкурентів.	[0,63–0,80]	Високий рівень стійкого розвитку
	Характеризується середнім рівнем розвитку та стійкості конкурентних переваг. Здібності підприємства не завжди відповідають ознакам ключових. Технологія виконання бізнес-процесів потребує удосконалення. Здібності мають середній рівень стійкості до копіювання з боку конкурентів.	[0,37–0,63]	Середній рівень стійкого розвитку
	Характеризується низьким рівнем розвитку та стійкості конкурентних переваг. Здібності підприємства не відповідають ознакам ключових. Знання та досвід персоналу є не достатніми для створення та реалізації унікальних методів реалізації бізнес-процесів. Здібності мають низький рівень стійкості до копіювання.	[0,2–0,37]	Низький рівень стійкого розвитку
	Характеризується дуже низьким рівнем розвитку конкурентних переваг. Здібності підприємства не відповідають ознакам ключових.	[0–0,2]	Дуже низький рівень стійкого розвитку
Процесна стійкість (ПС)	Характеризується дуже низькою ймовірністю виникнення збоїв в перебігу бізнес-процесів підприємства. Можливий збій не призводить до помітних наслідків. Висока вірогідність того, що споживач не помітить наявність недоліків функціонування процесу. Дійсний контроль напевно виявить причини виникнення збою бізнес-процесу.	[0,8–1,0]	Дуже високий рівень стійкого розвитку

Продовження табл. 3

Процесна стійкість (ПС)	Під час реалізації бізнес-процесів ймовірні такі збої, що не суттєво можуть вплинути на результат та реалізацію інших процесів у ланцюжку. При настанні цього збою функціонування підприємства не припиняється. Збій не має тенденції до повторюваності. Висока вірогідність виявлення збою та його причин діючими методами контролю.	[0,63–0,8]	Високий рівень стійкого розвитку
	При реалізації бізнес-процесів можливі збої наслідки яких незначні, але помітні споживачеві, який може виказати свою невдоволеність. Неякісне функціонування процесу має опосередкований вплив на якість виконання інших процесів. Найчастіше виникнення цих збоїв у технології виконання процесу обумовлено причинами, які не залежать від підприємства.	[0,37–0,63]	Середній рівень стійкого розвитку
	При реалізації бізнес-процесів можливі збої з високим рангом значимості, коли відмова процесу призводить до значного порушення технології і регламенту виконання інших процесів і викликає невідповідність обов'язковим вимогам їх функціонування. Як результат – споживач дуже незадоволений. При цьому збої мають частий характер та низьку вірогідність виявлення до настання наслідків.	[0,2–0,37]	Низький рівень стійкого розвитку
	При реалізації бізнес-процесів можливі дуже значні збої, що призводять до неможливості реалізації інших процесів. Результатом такого збою також є дуже високий ступінь незадоволеності споживача. Цей вид збою має тенденцію до повторюваності та низьку вірогідність його виявлення та причин через відсутність відповідних методів контролю.	[0–0,2]	Дуже низький рівень стійкого розвитку
Фінансова стійкість (ФС)	Цей рівень стійкості полягає в тому, що всі запаси підприємства покриваються власними оборотними коштами, тобто підприємство не залежать від зовнішніх кредиторів. Не завжди є позитивним явищем, оскільки свідчить про відсутність умінь, бажання або можливості більш ефективно використовувати власні оборотні кошти, відсутність можливості залучення зовнішніх джерел фінансування.	[0,8–1,0]	Дуже високий рівень стійкого розвитку
	Характеризується високим рівнем розвитку фінансової стійкості підприємств. При цьому рівні підприємство здатне погашати в строк і в повному обсязі свою кредиторську заборгованість. Для покриття видатків використовуються крім власних коштів також і довгострокові залучені кошти. Такий тип фінансування є допустимим з точки зору фінансового менеджменту. Підприємство характеризується високим рівнем економічної ефективності.	[0,63–0,8]	Високий рівень стійкого розвитку

Продовження табл. 3

	Цей рівень пов'язаний з порушенням платоспроможності підприємства, однак зберігається можливість її відновлення за рахунок поповнення джерел власних коштів і збільшення власних оборотних коштів. Він характеризується обмеженістю джерел фінансування. При цьому рівні фінансової стійкості існує можливість відновлення фінансової рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів.	[0,37–0,63]	Середній рівень стійкого розвитку
	Підприємство має низькі показники ліквідності, платоспроможності, оборотності. При цьому рівні підприємство не здатне погашати в повному обсязі і в строк свою кредиторську заборгованість. Характеризується дуже низьким рівнем віддачі витрат.	[0,2–0,37]	Низький рівень стійкого розвитку
	Підприємство знаходиться на межі банкрутства. Грошові кошти, короткострокові цінні папери і дебіторська заборгованість підприємства не покривають навіть його кредиторської заборгованості та прострочених позик.	[0–0,2]	Дуже низький рівень стійкого розвитку

Після визначення оцінок, наступним кроком є установлення коефіцієнтів вагомості кожної із складових стійкого розвитку ХПП. Вважаємо що, це доцільно здійснити методом попарних порівнянь з використанням 5-ти бальної шкали.

Цей метод реалізується шляхом формування матриці парних порівнянь. З метою вирішення цього завдання було проведено опитування експертів. Кожен з експертів за встановленою шкалою оцінив важливість однієї складової порівняно з іншими. За отриманими оцінками експертів було визначено середньоарифметичні оцінки, які внесено до матриці порівнянь (табл. 4). Також розраховано головний власний вектор, який після нормалізації стає вектором пріоритетів.

Таблиця 4

Матриця попарних порівнянь складових стійкого розвитку ХПП (розраховано автором)

	Конкурентна стійкість (А1)	Процесна стійкість (А2)	Фінансова стійкість (А3)	Власний вектор	Нормалізований власний вектор
Конкурентна стійкість (А1)	1	1,6	1,5	1,339	0,435
Процесна стійкість (А2)	0,625	1	1,45	0,968	0,314
Фінансова стійкість (А3)	0,667	0,690	1	0,772	0,251
Сума середніх оцінок				3,078	
Sj	2,292	3,290	3,950	–	–
λ	0,997	1,034	0,990	–	–
λ_{max}	3,021				

Отримані значення нормалізованих власних векторів інтерпретуються як ваги складових стійкого розвитку.

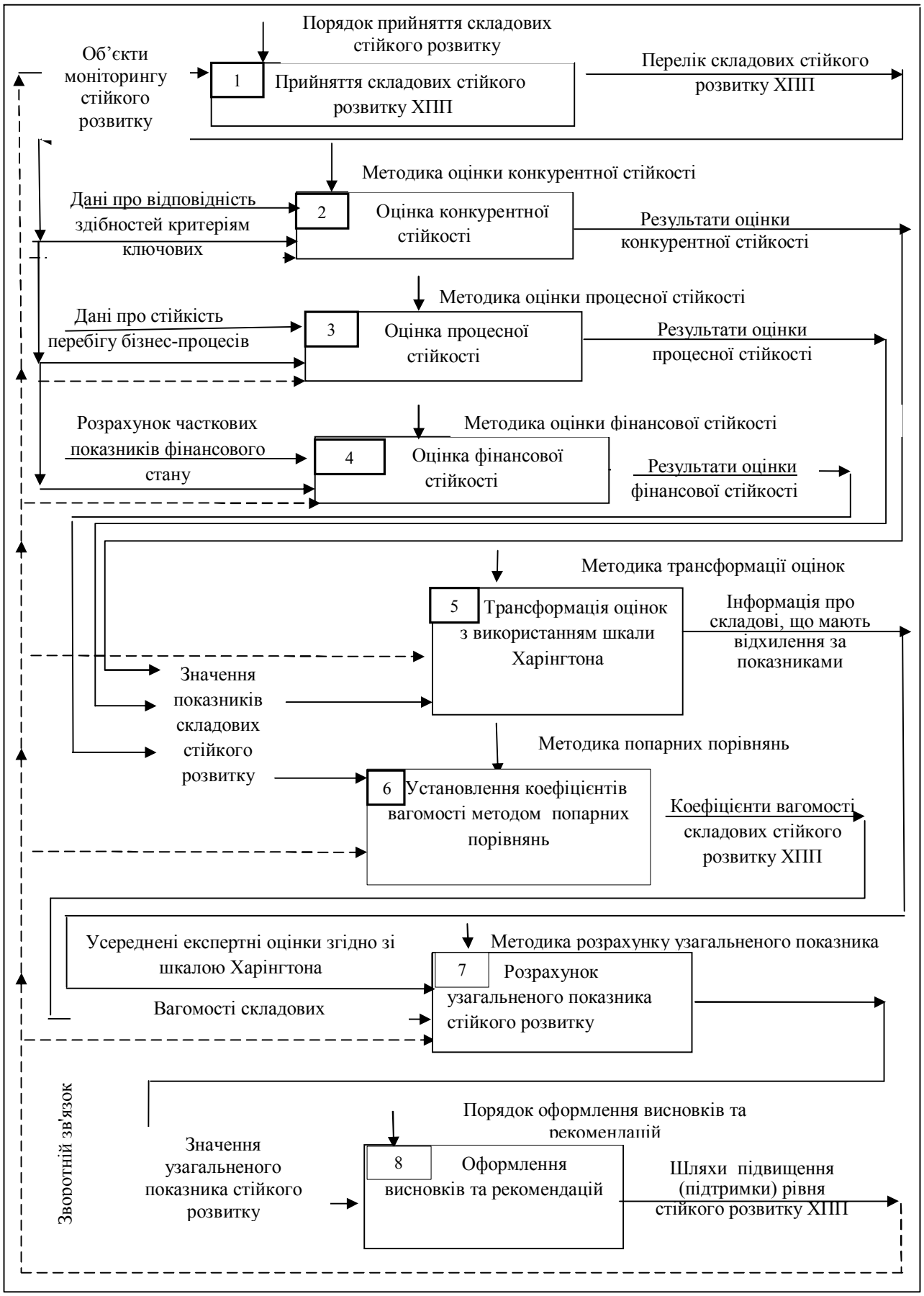


Рис. 3. Декомпозиційна діаграма процесу моніторингу стійкого розвитку ХПП (складено автором)

Індекс узгодженості (ІУ) у цьому випадку становитиме:

$$ІУ = \frac{3{,}021 - 3}{3 - 1} = 0{,}011.$$

Тоді відношення узгодженості (ВУ) складе:

$$ВУ = \frac{0{,}011}{0{,}58} \times 100 = 1{,}83\% .$$

Таким чином, думки експертів узгоджені, що дозволяє переходити до наступних процедур.

На основі розрахованих вагових коефіцієнтів складових стійкого розвитку ХПП (табл. 4) та якісних оцінок рівнів кожної із складових з використанням табл. 2 можемо розрахувати узагальнений показник стійкого розвитку за допомогою формули (1):

$$I = \sum_{i=1}^{3} \left(I_i \times B_i \right) \qquad (1)$$

де I_i – трансформована із якісної кількісна оцінка кожної складової стійкого розвитку ХПП за шкалою Харінгтона;

B_i – вагомість кожної складової, %;

i – кількість складових стійкого розвитку ХПП.

Розглянуті стадії процесу моніторингу стійкого розвитку ХПП доцільно представити у вигляді декомпозиційної діаграми (рис. 2).

Практичне застосування запропонованої методики моніторингу стійкого розвитку ХПП здійснено на прикладі Кремидівської виробничої дільниці Одеського зернового терміналу ДПЗКУ. Одержані результати зазначеного експертного опитування посадових осіб цієї дільниці наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Результати оцінювання стійкого розвитку Кремидівської виробничої дільниці Одеського зернового терміналу ДПЗКУ (сформовано автором за результатами експертного опитування)

Складові стійкого розвитку ХПП	Усереднена експертна оцінка згідно зі шкалою Харінгтона	Коментарі до експертної оцінки	Ваго-мість складо-вих	Узага-льнені резуль тати
Конку-рентна стійкість	0,75	Характеризується високим рівнем розвитку та стійкості конкурентних переваг. Здібності підпри-ємства відповідають ознакам ключових та дозволя-ють створювати виняткову споживчу цінність. Персонал підприємства володіє високим рівнем знань про методи здійснення бізнес-процесів, та досвідом з їх реалізації. Здібності є стійкими до копіювання з боку конкурентів.	0,435	0,33
Процесна стійкість	0,71	Під час реалізації бізнес-процесів ймовірні такі збої, що не суттєво можуть вплинути на результат та на реалізацію інших процесів у ланцюжку. При настанні цього збою функціонування підприємства не припиняється. Збій не має тенденції до повторюваності. Висока вірогідність виявлення збою та його причин діючими методами контролю.	0,314	0,22

Продовження табл. 5

Фінан-сова стійкість	0,34	Підприємство має низькі показники ліквідності, платоспроможності, оборотності. Підприємство не здатне погашати в повному обсязі і в строк свою кредиторську заборгованість. Характеризується дуже низьким рівнем віддачі витрат.	0,251	0,09
Узагаль-нений показник стійкого розвитку	–	–	1	0,63

Таким чином, одержані результати свідчать про високий рівень стійкого розвитку Кремидівської виробничої дільниці Одеського зернового терміналу ДПЗКУ (табл. 5).

Причому, на підприємстві найбільш розвиненою є конкурентна складова стійкого розвитку і мають місце значні проблеми з фінансовою стійкістю. Запропонована технологія моніторингу стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств є простою у застосуванні та може бути модифікована залежно від мети та завдань дослідження. Цей метод дозволяє швидко отримати необхідні результати для прийняття відповідних управлінських рішень.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті розглянуто моніторинг як процес безперервного, систематичного збору інформації, щодо стану складових стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств.

Представлено процес моніторингу стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств на узагальненому рівні за допомогою контекстної діаграми та деталізованому рівні за допомогою декомпозиційної діаграми з детальним описом стадій, як завершених за змістом частин процесу, так і логічно пов’язаних між собою.

Визначено, що «входами» процесу моніторингу стійкого розвитку ХПП є його об’єкти, а саме конкурентна, процесна та фінансова стійкість. «Виходами» процесу моніторингу є інформація щодо стану його об’єктів та визначений на її основі узагальнений показник стійкого розвитку підприємства.

Обґрунтовано доцільність проведення оцінки кожної складової стійкого розвитку з подальшою проекцією одержаних результатів на кількісно-лінгвістичну шкалу Харінгтона. Адаптовано шкалу Харінгтона та розроблено модифіковані лінгвістичні оцінки рівнів складових стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств.

Апробовано запропоновану методику моніторингу стійкого розвитку ХПП на прикладі Кремидівської виробничої дільниці Одеського зернового терміналу ДПЗКУ.

Перспективи подальших досліджень полягають у виборі інструменту, що дозволить наглядно представити результати моніторингу та відобразити їх в динаміці, що є важливим для формулювання якісних управлінських рішень з покращення (підтримки) рівня стійкого розвитку підприємства.

Література

1. *Бойко Н. IDEF як інструмент моделювання бізнес-процесів логістичної системи / Н. Бойко // Вісник Львівського університету. – 2007. – Вип. 37. – С. 185–188.*
2. *Кузнецова І. О. Моніторинг в процесі управління стійким розвитком / І. О. Кузнецова, О. С. Балабаш // Науковий вісник ОНЕУ. – 2015. – № 8 (228). – С. 83–97.*
3. *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / [За заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.*
4. *Kuznetsova I. Sustainable enterprise development: essence and components / I. Kuznetsova, O. Balabash // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 1 (12). – С. 48–57.*
5. *Місько Г. А. Dairy plants financial and economic security evaluation / Г. А. Місько, О. В. Малюта // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 1 (12). – С. 153–159.*

6. *Чернега О. М. Системний підхід до управління ефективністю діяльності організації / О. М. Чернега // Науковий вісник ОНЕУ. – 2013. – № 26 (205). – С. 153–159.*
7. *Булгакова И. Н. Использование «функции желательности» для формализации комплексного показателя конкурентоспособности промышленного предприятия / И. Н. Булгакова, А. Н. Морозов // Вестник ВГУ (Серия «Экономика и управление»). – 2009. – № 2. – С. 54–56.*
8. *Шинкаренко В. Г. Визначення рівня відповідності автотранспортних послуг вимогам споживачів / В. Г. Шинкаренко, І. М. Ананко // Економіка транспортного комплексу. – Вип. 19. – 2012. – С. 37–45.*
9. *Кузнецова І. О. Індикатори моніторингу операційної стійкості підприємства / І. О. Кузнецова, О. С. Балабаш // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2 (12). – С. 83–88.*
10. *Карпенко Ю. В. Організаційно-економічна модернізація галузі хлібопродуктів як основа продовольчої безпеки держави / Ю. В. Карпенко, І. О. Кузнецова // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. – 2014. – № 15 (4). – С. 132–138.*

References

1. *Boiko, N. (2007), «IDEF as a tool for business process modeling of logistics system» [IDEF yak instrument modeliuvannia biznes-protsesiv lohistychnoi systemy], Bulletin of Lviv University, No. 37, pp. 185–188 (ukr)*
2. *Kuznetsova, I. O., Balabash, O. S. (2015), «Monitoring in the process of sustainable development management» [Monitorynh v protsesi upravlinnia stiikym rozvytkom], Scientific Bulletin of Odessa National Economic University, No. 8 (228), pp. 83–97 (ukr)*
3. *Competitiveness: assessment of the level and ways of improvement: monograph (2013). Ed. by O. G. Yankovoy [Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia: monohrafiia; za red. O. G. Yankovoho], Atlant, Odessa, 470 p. (ukr)*
4. *Kuznetsova, I. O., Balabash, O. S. (2015), «Sustainable enterprise development: essence and components», Socio-Economic Problems and State, Issue 1 (12), pp. 48–57.*
5. *Misko, H. A., Maliuta, O. V. (2015), «Dairy plants financial and economic security evaluation», Socio-Economic Problems and the State, Issue 1 (12), pp. 153–159.*
6. *Cherneha, O. M. (2013), «Systematic approach to effective organization performance management» [Systemnyi pidkhid do upravlinnia efektyvnistiu diialnosti orhanizatsii], Scientific Bulletin of Odessa National Economic University, No. 26 (205), pp. 153–159 (ukr)*
7. *Bulhakova, Y. N., Morozov, A. N. (2009), «Using the desirability function for the formalization of the complex index of competitiveness of industrial enterprise» [Ispolzovanie «funktsii zhelatelnosty» dlya formalizatsii kompleksnogo pokazatelya konkurentosposobnosti promyshlennogo predpriyatiya], Bulletin VSU, Series: Economics and Management, No. 2, pp. 54–56 (rus)*
8. *Shynkarenko, V. H., Ananko, I. M. (2012), «Determining the level of compliance with the consumers' requirements of transport services» [Vyznachennia rivnia vidpovidnosti avtotransportnykh posluh vymoham spozhyvachiv], Economics of the transport sector, No. 19, pp. 37–45 (ukr)*
9. *Kuznetsova, I. O., Balabash, O. S. (2014), «Operational viability monitoring indicators» [Indykatory monitorynhu operatsiinoi stiikosti pidpryiemstva], Economics: Time realities, No. 2 (12), pp. 83–88 (ukr)*
10. *Karpenko, Yu. V., Kuznetsova, I. O. (2014), «Organizational and economic modernization of the bakery industry as a basis for food security of the country» [Orhanizatsiino-ekonomichna modernizatsiia haluzi khliboproduktiv yak osnova prodovolchoi bezpeky derzhavy], Socio-economic development of regions in the context of international integration, No. 15 (4), pp. 132–138 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 18.01.2016.

УДК 338.1: 339.1: 339.9: 631.1

Павло Петрович БОГАЧИК
аспірант кафедри менеджменту, Уманський національний університет садівництва,
e-mail: PAVLO7412@ukr.net

СТРАТЕГІЯ ЦИКЛІЧНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВ

Богачик, П. П. Стратегія циклічної диверсифікації як інструмент підвищення ефективності збутової діяльності агропідприємств / Павло Петрович Богачик // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 110–117.

Анотація. *У статті розраховано розмір доходів при купівлі-продажі сільськогосподарської продукції за різними каналами реалізації з метою підвищення ефективності комерційної діяльності агропідприємств в Україні, а також розмір економічного ефекту при проведенні експортних поставок. Проведено розрахунки та обґрунтовано ефективність використання власних потужностей для переробки сільськогосподарської продукції підприємствами та розміру втраченого доходу через відсутність повного економічного циклу «виробництво-переробка-реалізація» у агропідприємств. На основі розрахунків було визначено найбільш перспективні сільськогосподарські продукти для реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках. Запропоновано основні етапи стратегії циклічної диверсифікації з метою підвищення ефективності збутової діяльності сільськогосподарських підприємств.*

Ключові слова: *стратегія у збутовій діяльності; диверсифікація; ефективність; збутова діяльність; сільськогосподарські підприємства; експорт; реінвестування.*

Павел Петрович БОГАЧИК
аспирант кафедры менеджмента, Уманский национальный университет садоводства,
e-mail: PAVLO7412@ukr.net

СТРАТЕГИЯ ЦИКЛИЧЕСКОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРЕДПРИЯТИЙ

Богачик, П. П. Стратегия циклической диверсификации как инструмент повышения эффективности сбытовой деятельности агропредприятий / Павел Петрович Богачик // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 110–117.

Аннотация. *В статье рассчитан размер доходов при купле-продаже сельскохозяйственной продукции по различным каналам реализации с целью повышения эффективности коммерческой деятельности агропредприятий в Украине, а также размер экономического эффекта при проведении экспортных поставок. Проведены расчеты и обоснована эффективность использования собственных мощностей для переработки сельскохозяйственной продукции предприятиями и размера утраченного дохода из-за отсутствия полного экономического цикла «производство-переработка-реализация» у агропредприятий. На основе расчетов были определены наиболее перспективные сельскохозяйственные продукты для реализации на внутреннем и внешнем рынках. Предложены основные этапы стратегии циклической диверсификации с целью повышения эффективности сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий.*

Ключевые слова: *стратегия в сбытовой деятельности; диверсификация; эффективность; сбытовая деятельность; сельскохозяйственные предприятия; экспорт; реинвестирование.*

Pavlo BOHACHYK
Postgraduate student of Management Department,
Uman National University of Horticulture, e-mail: PAVLO7412@ukr.net

© БОГАЧИК П.П., 2016

STRATEGY OF CYCLIC DIVERSIFICATION AS AN INSTRUMENT OF INCREASING EFFICIENCY IN SALES ACTIVITY OF AGRICULTURE ENTERPRISES

Bohachyk, P. (2016), Strategy of cyclic diversification as an instrument of increasing efficiency in sales activity of agriculture enterprises. Ed.: M. I. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Stratehiia tsuklichnoi dyversyfikatsii yak instrument pidvyshcheniia efektyvnosti zbutovoi diialnosti ahropidpryiemstv; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 110–117.

Abstract. *With a view to increase the efficiency of business activity of agricultural enterprises in Ukraine the size of the revenues from buying and selling of agricultural products through different market channels was calculated. Besides, the author calculates the size of the economic effect from export deliveries. The effectiveness of the use of its own facilities for the processing of agricultural products by the enterprises was proved and the size of lost profit due to the absence of complete economic cycle of «production-processing-sale» in agricultural enterprises was calculated. On the basis of these calculations the most perspective products for sales on the domestic and foreign markets were identified. The main stages of cyclic diversification strategy aimed to increase the efficiency in sales activity of agricultural enterprises are proposed.*

Keywords: *strategy in sales activities; diversification; efficiency; sales activities; agricultural enterprises; export; reinvestment.*

JEL classification: *B220, F500, M200, O400, Q100*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах зростання міжнародних економічних викликів перед сільськогосподарськими підприємствами постає низка завдань, які пов'язані з ефективною реалізацією продукції та нарощуванням виробничих потужностей для забезпечення власних торгових потоків. У такій ситуації сільськогосподарські підприємства постають перед вибором найбільш конкурентних стратегій у збутовій діяльності, які дозволять забезпечувати високу ефективність на ринку, створювати умови для розширення виробничих потужностей та зростання рівня переробки сільськогосподарської продукції, отримувати вищу додану вартість, представляти на ринку продукцію кращої якості та формувати ефективні механізми впливу на своїх конкурентів в умовах ринкових відносин. Такі стратегії також дозволять формувати замкнену економічну систему, яка матиме лише один вихідний канал – реалізація продукції споживачу, що максимально знизить рівень ризиків підприємств в нестабільних економічних умовах в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми формування конкурентних стратегій у збутовій діяльності були розглянуті у багатьох наукових працях таких видатних вітчизняних та зарубіжних вчених як: І. Ансоф [1], Ф. Котлер [2], Г. Мінцберг [3], Д. Нортон [4], М. Портер [5], П. Саблук [6], А. Чендлер [7] та ін.

І. Ансоф у своїй фундаментальній праці «Стратегічне управління» визначає стратегію як стрижень, навколо якого формується вся виробничо-торгівельна стратегія. Для розробки товарно-ринкової стратегії І. Ансофом було розроблено чотири варіанти розвитку підприємств: розвиток ринку в ширину, розвиток ринку в глибину, створення нового товару і диверсифікація. Також автором було запропоновано чотири варіанти стратегій залежно від ринкового стану підприємства: стратегія лідерів ніш, послідовників, «віце-чемпіонів» та лідерів ринку. Ф. Котлер також активно займався розробкою конкурентних стратегій для підприємств, зважаючи на їх конкурентні переваги та ринкові позиції. Вважаємо, що в існуючих економічних умовах підприємствам необхідно займатись розробкою конкурентних стратегій, які дозволять не лише виходити на нові ринки і активно атакувати конкурентів, але й акумулювати кошти для створення передумов для ефективного впливу на ринок.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вищезазначеними вченими-економістами були запропоновані конкурентні стратегії та моделі для підприємств, зважаючи на їх конкурентні преваги та позиції на ринку. Проте в їх працях приділено недостатню увагу напрямкам інвестування підприємства за умов використання стратегії диверсифікації для формування автономної економічної системи, яка матиме низький рівень

чутливості до впливу багатьох негативних ринкових факторів. Вирішення цих проблем дозволить більш активно розвивати та розширювати виробничо-збутову діяльність підприємств, а також бути менш вразливими до негативних впливів найближчих та найсильніших конкурентів та інших суб'єктів ринку, які можуть формувати передумови для недобросовісної конкуренції та вступати у змову. Також, у свою чергу, такого типу конкурентні стратегії дозволять підприємствам, особливо на локальних ринках, займати лідируючі позиції.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування заходів щодо формування економічних переваг від реалізації стратегії циклічної диверсифікації, яка може забезпечити розширене відтворення для підприємств і в подальшому сформувати міцну економічну міні-систему з низьким рівнем впливу негативних ринкових факторів. Завданням статті є розрахунок можливого економічного ефекту, який зможе отримати сільськогосподарське підприємство за умови використання стратегії циклічної диверсифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українські сільськогосподарські підприємства мають значний потенціал для росту та розвитку. Проте в умовах економічної нестабільності та інфляції агропідприємствам необхідно більш ефективно реінвестувати власні прибутки у подальше зростання для уникнення знецінення капіталу. Саме тому автором запропоновано використовувати циклічну стратегію диверсифікації, що полягатиме в інвестуванні коштів у розвиток комерційної діяльності (перший етап стратегічного планування), яка наразі є найбільш рентабельною. Наступним етапом цієї стратегії є забезпечення переробки сільськогосподарської продукції та реалізація готової агропродукції. Останнім етапом є інвестування коштів в нарощування виробництва сільськогосподарської продукції, яка стане основною сировиною для завантаження потужностей переробки підприємства. Для початку розглянемо різницю між цінами при реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами іншим суб'єктам господарювання, які займаються посередницькою діяльністю та експортують продукцію за кордон і через власні магазини, ларьки, палатки (табл. 1).

Таблиця 1

Цінова різниця при реалізації сільськогосподарської продукції через власні магазини, ларьки, палатки порівняно з рівнем цін при продажу іншим суб'єктам господарювання, грн./т (розраховано автором за даними [8])

Найменування продукції	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6
Зернові культури	156,00	149,30	140,00	52,60	212,30
у т.ч. пшениця	137,80	156,80	157,70	54,40	297,00
жито	54,70	79,80	12,10	3,20	87,50
кукурудза	146,60	163,30	153,10	180,60	143,90
ячмінь	100,90	182,10	186,30	118,60	212,40
Олійні культури	226,60	187,80	152,00	193,10	-117,20
у т.ч. насіння соняшнику	271,30	171,80	181,60	215,40	114,90
соя	-38,50	57,10	96,50	58,10	-1005,30
ріпак	345,70	423,70	-6,40	146,40	419,90
Цукрові буряки	-6,80	36,90	48,30	–	126,90
Картопля	-69,90	-70,90	246,30	242,90	486,20
Овочі	557,70	-6,10	-500,50	51,30	-370,60
Плоди та ягоди	423,10	169,80	-120,40	168,70	-524,80
Виноград	-311,50	-707,90	-835,70	-119,10	-1307,60
Олія	-973,50	1643,10	-587,50	-875,10	-330,30
Цукор	438,80	175,50	145,60	245,50	937,70
Гриби	2416,20	–	3479,50	2827,90	5516,30
Льон (в перерахунку на волокно)	511,30	657,40	–	–	–

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
Худоба та птиця (в живій вазі)	543,40	231,10	-511,70	56,80	1408,10
у т.ч. велика рогата худоба	1230,50	1433,40	6110,30	2061,60	2916,40
свині	1212,90	1603,40	-2389,70	1006,40	1538,40
птиця	367,60	25,30	-8919,40	1064,30	2593,00
Молоко і молочні продукти	-363,80	-590,10	-3073,00	-284,10	-149,00
Яйця (за тис. шт.)	66,10	53,90	1527,40	47,20	54,50
Мед	125,10	-136,60	-4071,90	-23,50	-527,00

На основі аналізу даних табл. 1 можна відмітити, що в досліджуваному періоді відбулося збільшення номінальної різниці цін через представлені канали реалізації продукції, окрім реалізації кукурудзи, соняшнику, цукрових буряків, картоплі, овочів, плодів та ягід, олії, молока і молочних продуктів, яєць та меду. Також варто зазначити, що продаж сої, картоплі, овочів, плодів та ягід, винограду, олії, молока і молочних продуктів, меду через власні магазини, ларьки, палатки здійснювався за вищими цінами, ніж іншим суб'єктам господарювання, які займались посередництвом. Найбільш привабливими продуктами для купівлі та подальшого продажу в межах представлених каналів реалізації є м'ясо птиці, картопля, гриби, пшениця, цукор та ячмінь.

Також розглянемо різницю між рівнями експортних цін та цін реалізації продукції іншим суб'єктам господарювання в Україні (табл. 2).

Таблиця 2

Різниця між рівнями експортних цін та цін реалізації іншим суб'єктам господарювання в Україні, грн./т (розраховано автором за даними [8; 9])

Найменування продукції	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6
Зернові культури	240,92	615,28	489,50	583,96	550,64
у т.ч. пшениця	344,97	684,78	580,82	566,64	655,52
жито	68,86	615,22	580,03	576,98	579,44
кукурудза	266,17	638,47	459,22	612,07	500,50
ячмінь	235,06	553,86	518,89	484,43	654,12
Олійні культури	398,63	939,95	748,93	985,13	1045,83
у т.ч. насіння соняшнику	597,45	1580,67	1110,70	2574,71	3197,81
соя	476,41	473,10	354,71	497,33	350,24
ріпак	372,14	812,04	939,51	996,87	900,41
Картопля	1213,44	305,93	61,62	-434,57	203,85
Овочі	-400,61	160,86	158,33	-244,31	562,49
Плоди та ягоди	4646,22	9835,78	11235,10	8671,01	15519,40
Виноград	10922,05	13255,83	19930,75	10450,14	21728,70
Олія	1283,46	1045,65	660,74	875,84	1650,71
Цукор	5439,51	10643,67	8347,79	6273,50	4134,35
Гриби	202076,71	94730,10	429308,60	161779,41	316183,12
Льон (в перерахунку на волокно)	736,24	13,79	-9106,34	257,75	-725,11
Худоба та птиця (в живій вазі)	4590,55	9204,29	8575,82	3188,96	6121,83
свині	22559,62	23158,13	23877,88	20188,82	14760,42
птиця	-579,01	1274,82	11373,32	426,02	3511,06
Молоко і молочні продукти	25339,81	25876,42	26385,38	26138,85	30180,38
Яйця (за тис. шт.)	10489,40	10268,53	25048,91	28053,15	119243,84
Мед	20381,62	20319,88	13996,74	17814,04	14659,26

На основі аналізу даних табл. 2 можна зробити висновок про те, що найбільший рівень цінової різниці (у доларах США) між експортними цінами та цінами реалізації іншим суб'єктам господарювання спостерігався при реалізації яєць курячих, жита, соняшнику, плодів та ягід, ячменю, ріпаку, винограду, пшениці та кукурудзи. Це свідчить про сприятливі умови для сільськогосподарських підприємств, які планують займатись зовнішньоекономічною діяльністю та купувати ці види продукції з метою її постачання на експорт. Цей вид діяльності дозволить акумулювати значні кошти для реінвестування їх у створення та розвиток переробних комплексів сільськогосподарських підприємств. Розглянемо різницю середніх цін на сільськогосподарську сировину та готову продукцію (табл. 3).

Таблиця 3

Ціни на сировину та продукцію її переробки у 2012–2014 рр.
(розраховано автором за даними [8])

Назва продукції	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Пшениця	1550,20	1368,10	1870,80
Борошно пшеничне чи пшенично-житнє	2527,46	2311,48	3143,43
Вироби макаронні, локшина та вироби борошняні подібні	4838,66	5023,14	6102,40
Пряники та вироби подібні; печиво солодке; вафлі та вафельні пластини	12461,21	12960,15	15988,21
Яловичина	12556,40	10748,80	13642,80
Свинина	16144,50	15836,70	18446,90
Вироби ковбасні варені, сосиски, сардельки	32182,44	33105,36	40804,02
Ковбаси напівкопчені	43706,11	43593,15	55972,23
Соняшник	3571,70	2989,20	3842,70
Олія соняшникова	11463,30	8942,38	10467,02

Аналізуючи дані табл. 3 можна дійти висновку про те, що виробництво борошна, макаронних виробів, пряників та подібних виробів, які містять додану вартість, дозволяє формувати в середньому від 39,9% до 88,43% вартості готової продукції.

Також варто зазначити, що ціни на вироби ковбасні варені, сосиски, сардельки за досліджуваний період були в середньому у 2,9 рази вищими, ніж ціни на яловичину в живій вазі, а на ковбаси напівкопчені – у 4,1%. Ціни на вироби ковбасні варені в середньому за досліджуваний період були у 2,1 рази вищими у порівнянні з цінами на свинину у живій вазі, а на ковбаси напівкопчені – 2,8 рази. Вартість 1 тонни олії соняшникової за досліджуваний період була в середньому в 3,0 рази вищою, ніж ціна на насіння соняшнику.

Вважаємо, що найбільш рентабельними є комерційна діяльність (I місце) і переробка (II місце). Виробництво у нашій країні є найменш рентабельним. Цю економічну ситуацію можна обґрунтувати на основі рівня середніх цін реалізації молока різними учасниками ринку (рис. 1).

Враховуючи вищезазначене, використання стратегії циклічної диверсифікації сільськогосподарськими підприємствами дозволить акумулювати кошти швидкими темпами для забезпечення розширеного відтворення від реалізації до виробництва та навпаки. Розглянемо основні етапи стратегії циклічної диверсифікації (рис. 2).

Акумулювання коштів сільськогосподарськими підприємствами для здійснення комерційної діяльності, яка зможе дати поштовх для розвитку переробки та виробництва агропродукції підприємства є одним із центральних питань цієї стратегії. Вважаємо, що саме тому вона більш ефективна для великих сільськогосподарських підприємств або об'єднань малих та середніх агропідприємств, які мають потужні ресурси. Така стратегія дозволить витісняти інші менш ефективні підприємства та знижувати рівень ризиків через механізм диверсифікації.

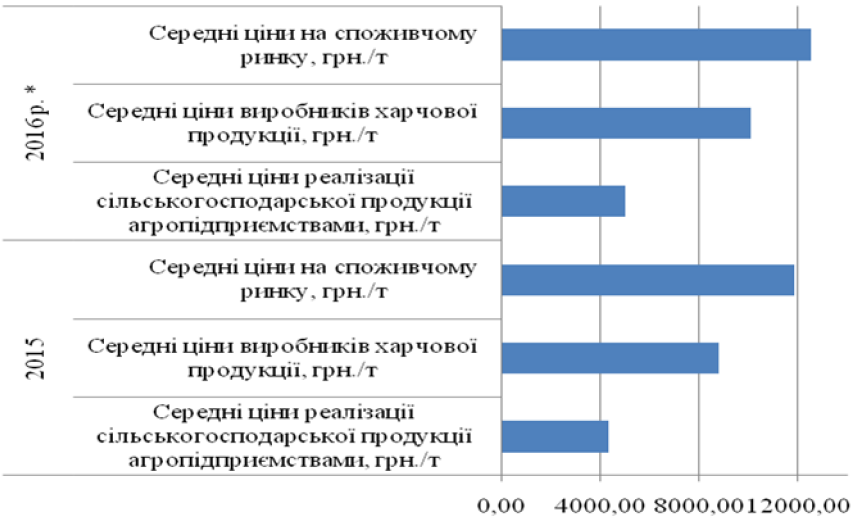


Рис. 1. Середні ціни реалізації молока різними учасниками ринку за січень-липень 2016 р., грн./т [8]

Рис. 2. Основні етапи стратегії циклічної диверсифікації (розроблено автором)

Стратегія, яка запропонована автором дозволить акумулювати значні фінансові ресурси підприємствам та об'єднуючись виходити на зовнішні ринки. Розглянемо динаміку рівня доходу при реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами на внутрішньому ринку та рівень доходу при експорті продукції, використовуючи стратегію циклічної диверсифікації (табл. 4).

На основі даних табл. 4 варто відмітити, що за умов використання запропонованої стратегії сільськогосподарські підприємства змогли б отримувати у 2014 році вищий дохід при реалізації пшениці у 2,7 рази, ячменю – у 3,6 рази, кукурудзи – у 2,4 рази, соняшнику – у 4,1 рази. Варто відмітити, що найбільш прибутковими є реалізація свинини, м'яса птиці, соняшнику, сої та ріпаку.

Таблиця 4

Динаміка рівня доходу реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами та рівень доходу при експорті продукції, використовуючи стратегію циклічної диверсифікації, грн./т (розраховано автором за даними [8])

Найменування продукції	Дохід від реалізації на внутрішньому ринку, отриманий сільськогосподарськими підприємствами, грн./т	Дохід при експорті продукції з використанням стратегії циклічної диверсифікації, грн./т	Дохід від реалізації на внутрішньому ринку, отриманий сільськогосподарськими підприємствами, грн./т	Дохід при експорті продукції з використанням стратегії циклічної диверсифікації, грн./т	Дохід від реалізації на внутрішньому ринку, отриманий сільськогосподарськими підприємствами, грн./т	Дохід при експорті продукції з використанням стратегії циклічної диверсифікації, грн./т
	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
Пшениця	163,70	671,60	32,20	607,84	410,00	1120,52
Ячмінь	162,20	727,49	7,90	527,43	265,00	956,22
Кукурудза	250,90	720,12	18,30	645,67	367,00	867,60
Жито	68,50	634,73	-197,70	406,88	-76,00	511,84
соняшник	1127,70	2231,30	661,60	3256,41	1028,00	4238,91
соя	651,10	1003,71	468,20	1011,33	1197,00	1521,54
ріпак	690,70	1637,91	244,40	1244,97	946,00	1842,11
Свинина	31,47	35065,54	2,84	34603,69	98,20	31612,82
М’ясо птиці	-86,96	13180,89	-116,93	11579,22	-197,00	17503,96

Створення об’єднань підприємств, які використовуватимуть стратегію циклічної диверсифікації дозволить активно контролювати внутрішній ринок та спільно витісняти іноземні підприємства з їх ринкових ніш. Також, за умови налагодження повного економічного циклу «виробництво-переробка-реалізація» вітчизняні агропідприємства зможуть вказані вище доходи використовувати для розширення підприємства, створення потужної власної інфраструктури та логістики. Варто відмітити, що стратегія циклічної диверсифікації дозволить забезпечити зниження ризиків, підвищення ймовірності успіху досягнення основних економічних показників та цілей сільськогосподарськими підприємствами, а також сприятиме витісненню основних конкурентів з ринку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Аграрні підприємства України функціонують в доволі складних економічних умовах, зважаючи на соціально-економічну та політичну нестабільність, інфляцію, девальвацію національної валюти. Саме тому, у аграрних підприємств існує гостра потреба в конкурентній стратегії, яка дозволить вирішити низку завдань, пов’язаних з їх розширенням, підвищенням прибутковості, витісненням основних конкурентів, забезпеченням стабільності економічної системи та зниженням рівня негативного впливу зовнішніх економічних факторів, підвищенням ймовірності досягнення успіху та ефективним подальшим реінвестуванням прибутків для зниження рівня знецінення капіталу.

У статті проаналізовано отримання можливого економічного ефекту при здійсненні комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств та купівлі агропродукції через фірмові магазини, ларьки, палатки у господарюючих суб’єктів та подальшого продажу іншим суб’єктам господарювання, які займаються експортом. За результатами дослідження запропоновано найбільш перспективні з економічної точки зору види продукції, якими рекомендується займатись для збільшення прибутковості агропідприємств. На основі вище

вказаного було запропоновано основні етапи стратегії циклічної диверсифікації сільськогосподарських підприємств у збутовій діяльності. Ця стратегія, за умови використання агресивної маркетингової стратегії, дозволить швидко акумулювати кошти та розвивати фінансові можливості підприємств для їх розвитку. Це, у свою чергу, буде стимулювати збільшення робочих місць, підвищення конкурентоспроможність вітчизняних підприємств порівняно з іноземними, сприяти зростанню доданої вартості в країні та збільшенню податкових надходжень до державного та місцевого бюджетів.

У подальших дослідженнях необхідно розглянути параметри оптимальної моделі, яка забезпечуватиме ефективну реалізацію стратегії циклічної диверсифікації за умов активного залучення коштів через банки та інші фінансові установи, а також зниження ризиків та активного реагування на них в різних ринкових умовах на основі аналізу та прогнозування.

Література

1. *Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.*
2. *Котлер Ф. Основы маркетинга: профессиональное издание / [Ф. Котлер, Г. Армстронг; пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2009. – 1067 с.*
3. *Mintzberg H. Crafting Strategy / H. Mintzberg // Harvard Business Review. – 1987. – № 5. – Pp. 66–75.*
4. *Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 320 с.*
5. *Porter M. Competitive Strategy / M. Porter. – N. Y.: The Free Press, 2003. – 416 p.*
6. *Саблук П. Т. Основні напрями розвитку високоефективного агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 3–13.*
7. *Chandler A. D. Strategy and Structure / A. D. Chandler. – Cambridge, MA: The MIT Press, 1962. – 464 p.*
8. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.*
9. *Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.com.ua.*

References

1. *Ansoff, I. (1999), The new corporate strategy [Novaya corporativnaya strategiya], Piter, St. Petersburg, 416 p. (rus)*
2. *Kotler, Ph. (2009), Principles of Marketing. Trans. from Eng. [Osnovy marketinga; per. s angl.], Vilyams, Moscow, 1067 p. (rus)*
3. *Mintzberg, H. (1987), «Crafting Strategy», Harvard Business Review, No. 5, pp. 66–75.*
4. *Kaplan, R. S., Norton, D. P. (2003), The balanced scorecard: transforming strategy into action [Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu], Olimp business, Moscow, 320 p. (rus)*
5. *Porter, M. (2003), Competitive Strategy, The Free Press, New York, 416 p.*
6. *Sabluk, P. T. (2002), «The main directions of development of highly efficient agricultural production in Ukraine» [Osnovni napriamy rozvytku vysokoefektyvnoho ahropromyslovoho vyrobnytstva v Ukraini], Ekonomika APK, No. 7, pp. 3–13 (ukr)*
7. *Chandler, A. D. Jr. (1962), Strategy and Structure, The MIT Press, Cambridge, MA, 464 p.*
8. *Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy], available at: www.ukrstat.gov.ua (ukr)*
9. *Financial portal of Minfin [Finansovyi portal Minfin], available at: www.ukrstat.gov.ua (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 01.03.2016.

УДК 658.152:330.322.001.13

Тетяна Анатоліївна ДЗЮБА
здобувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет, e-mail: saviola88@ukr.net

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Дзюба, Т. А. Оцінювання ризиків інноваційно-інвестиційного проекту машинобудівного підприємства / Тетяна Анатоліївна Дзюба // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 118–124.

Анотація. *У статті розглянуто сутність ризику за умов реалізації інноваційно-інвестиційного проекту. Доведено, що проблема вибору проекту з урахуванням ризику неосвоєння або неповернення коштів є актуальною для кожного підприємства, а тому оцінка рівня ризику є важливим елементом означеного вибору. Розглянуто головні фактори ризику, який може нести підприємство при реалізації інноваційно-інвестиційного проекту. Виділено основні методи та критерії оцінки ризиків, що можуть бути використані на машинобудівних підприємствах. За рівнем обраного коефіцієнту визначено зони ризику – зони загальних втрат, у межах яких втрати не перевищують граничного значення встановленого рівня ризику.*

Ключові слова: *інвестиційний ризик; оцінювання ризику; інноваційно-інвестиційний проект; інноваційно-інвестиційна діяльність; методи оцінювання; машинобудівне підприємство.*

Татьяна Анатольевна ДЗЮБА
соискатель кафедры международных экономических отношений,
Хмельницкий национальный университет, e-mail: saviola88@ukr.net

ОЦЕНИВАНИЕ РИСКОВ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дзюба, Т. А. Оценивание рисков инновационно-инвестиционного проекта машиностроительного предприятия / Татьяна Анатольевна Дзюба // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 118–124.

Аннотация. *В статье рассмотрена сущность риска в условиях реализации инновационно-инвестиционного проекта. Доказано, что проблема выбора проекта с учетом риска неосвоения или невозврата средств актуальна для каждого предприятия, поэтому оценка уровня риска является важным элементом указанного выбора. Рассмотрены главные факторы риска, которым может быть подвергнуто предприятие при реализации инвестиционного проекта. Выделены основные методы и критерии оценки инвестиционных рисков, которые могут быть использованы на машиностроительных предприятиях. По уровню избранного коэффициента определены зоны риска – зоны общих потерь, в рамках которых потери не превышают предельного значения установленного уровня риска.*

Ключевые слова: *инвестиционный риск; оценивание рисков; инновационно-инвестиционный проект; инновационно-инвестиционная деятельность; методы оценивания; машиностроительное предприятие.*

Tetiana DZIUBA
Postgraduate student, International Economic Relations Department,
Khmelnytsky National University, e-mail: saviola88@ukr.net

RISK ASSESSMENT OF INNOVATION INVESTMENT PROJECT OF ENGINEERING ENTERPRISE

Dziuba, T. (2016), Risk assessment of innovation investment project of engineering enterprise. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Otsiniuvannia ryzykiv innovatsiino-investytsiinoho proekty mashynobudivnoho pidpryiemstva; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 118–124.

 © ДЗЮБА Т.А., 2016

Abstract. *The essence of risk in the conditions of the innovation investment project implementation in the engineering enterprise is considered. It is proved that the problem of choosing the project according to the risk of default is important for every enterprise, and therefore assessment of risk is an important element of definite choice. The main risk factors, which the enterprise may be subjected to in the process of implementation of the innovation investment project, are considered. The basic methods and criteria for evaluation of risk that may be used in the engineering enterprises are determined. According the level of the selected factors the risk zone is determined – the zone of total losses, within which the losses do not exceed the maximum value of the established risk level.*

Keywords: *investment risk; risk evaluation; innovation investment project; innovation investment activity; evaluation methods; engineering enterprise.*

JEL classification: *L640, G110, O300*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Залучення інвестиційних ресурсів для фінансування науково-технічних робіт, впровадження нової продукції, модернізації техніко-технологічної бази є одним із джерел забезпечення ефективного розвитку підприємства. Реалізація конкретного інноваційно-інвестиційного проекту залежить від проведення інвестиційних заходів та обсягів інвестиційних ресурсів, що в комплексі забезпечують позитивний ефект для підприємства. Водночас реалізація будь-якого інноваційно-інвестиційного проекту пов'язана з ризиком реалізації інвестиційних ресурсів, які можуть використовуватися тільки після розробки і затвердження інноваційно-інвестиційного проекту. Отже, проблеми вибору проекту з урахуванням ризику неосвоєння або неповернення коштів є актуальними для кожного підприємства, а тому оцінка рівня ризику є важливим елементом означеного вибору.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Багато уваги проблемам оцінювання ризиків як інноваційних, так інвестиційних проектів приділили у своїх працях такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені як: В. В. Вітлінський, А. С. Шапкін, М. В. Хохлов, О. П. Логвінова, Р. М. Качалов, Н. В. Кисельова, Ю. М. Барташевська, О. О. Удалих, П. Г. Грабовий та ін. Зокрема, одне із найбільш повних трактувань поняття загального економічного ризику надано в роботі В. В. Лук'янова, Т. В. Головач [1], де зазначається, що економічний ризик – це «аспект діяльності суб'єктів господарського життя, пов'язаний з подоланням невизначеності в ситуації невідкладного вибору, в процесі якого можна оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, невдачі й відхилення від мети» [1, с.24].

Разом з тим, авторами А. О. Старостиною та В. А. Кравченко [2, с.44] виділено сім основних джерел ризику підприємств: конкуренцію; інвесторів; глобалізацію; зростаюче регулювання економіки; фінансову нестабільність; політичні зміни та науково-технічну революцію. Водночас детальне дослідження проблем аналізу та оцінювання чинників інвестиційного ризику представлено в роботі [3], де автором зазначається, що «оцінка інвестиційного ризику меншою мірою, ніж інші етапи розробки проекту, піддається формалізації і кількісному вираженню. Тому в цій сфері немає загальноприйнятих стандартів» [3, с.291].

На думку авторів монографії Ю. Стадницького, А. Загороднього, О. Капітанець, О. Товкан [4, с.42], найбільш узагальнюючим показником вибору найкращого інноваційно-інвестиційного проекту повинен бути показник чистої теперішньої вартості, так як він враховує не лише поточні техніко-економічні параметри різних варіантів проекту, але й його зміну в часі. При цьому, як справедливо зазначається авторами в монографії [5, с.4], важливим чинником, який варто враховувати при виборі оптимального проекту, є місце його можливого розташування, так як від цього значною мірою залежить розмір поточних та інвестиційних витрат, пов'язаних з тим чи іншим способом виробництва продукції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні усі дослідники не заперечують необхідності оцінювання ризиків інноваційно-інвестиційного проекту при прийнятті інвестиційних рішень, однак, механізм такого урахування для деяких видів цих рішень на теперішній час є не повністю розробленим. Зокрема, залишаються недостатньо розглянутими питання оцінювання ризиків інноваційно-

інвестиційних проектів у машинобудуванні і, як наслідок, впливу на ефективність функціонування підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є вибір підходів щодо оцінювання ризиків машинобудівного підприємства, які можуть виникати в процесі реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційно-інвестиційний розвиток можна розглядати, виходячи із міркувань, що проблеми ефективного використання інвестиційних ресурсів та пошуку їх додаткових джерел, а також залучення потенційних інвесторів мають тісний взаємозв'язок з формуванням нових знань та ідей, технологічним освоєнням наукових відкриттів та винаходів, результатів наукових досліджень та розробок, із впровадженням нововведень, прогресивних видів техніки та обладнання [6]. Тому в цьому дослідженні інноваційно-інвестиційний проект доцільно розглядати як діяльність, спрямовану на забезпечення різних видів і форм інновацій з найбільш ефективним вкладенням інвестицій в інновації та отриманням очікуваних результатів.

Під час реалізації інноваційно-інвестиційного проекту машинобудівного підприємства існує ймовірність виникнення несприятливої ситуації або відхилення реального результату від запланованого, що може спричинити незаплановані збитки, котрі виникають при вкладенні підприємством коштів у виробництво нових товарів або надання послуг, у розроблення нової техніки і технології, при вкладенні коштів у розроблення управлінських інновацій, які не дадуть бажаного ефекту. Цей процес і є ризиком. Високий рівень ризику в інноваційно-інвестиційній діяльності підприємств машинобудування пояснюється тим, що інноваційно-інвестиційні рішення, з одного боку, потребують значного фінансування, а з іншого, – не всі інноваційно-інвестиційні проекти приносять очікуваний економічний ефект підприємству.

При інвестуванні в українські підприємства іноземного інвестора цікавить, зокрема, політична ситуація в країні, оскільки в сучасних умовах наявність значного політичного ризику є важливим стримуючим фактором при здійсненні інвестицій [7, с.204–205].

Негативні тенденції в інвестиційно-інноваційній сфері розпочалися в 90-х роках XX ст., коли зниження капітальних вкладень в основний капітал у машинобудівні підприємства України досягло кризового рівня. На початку XXI ст. збільшення обсягів інвестицій пожвавило оновлення і розвиток активної частини виробничих фондів. Проте відновлення і нарощування інвестиційного процесу та забезпечення розвитку машинобудівного комплексу можливе тільки через технічне переозброєння підприємств та їх інноваційний розвиток.

Ризик інноваційно-інвестиційного проекту можна охарактеризувати такими особливостями:

– інтегрований характер;
– відмінність видової структури на різних стадіях здійснення реального інноваційно-інвестиційного проекту;
– високий рівень зв'язку з комерційним ризиком;
– висока залежність від тривалості життєвого циклу проекту;
– високий рівень варіативності ризику по однотипних проектах;
– відсутність достатньої інформаційної бази для оцінки рівня ризику;
– суб'єктивність оцінки.

Узагальнюючи публікації з проблем аналізу та оцінювання ризиків інноваційно-інвестиційних проектів [8, с.274–276; 9, с.17–19; 10], можемо визначити основні етапи оцінювання ризиків, а саме: якісне оцінювання ризику; кількісне оцінювання ризику; оцінка фінансової реалізованості та ефективності інноваційно-інвестиційного проекту в умовах невизначеності та виміряного ризику; розробка та реалізація заходів щодо зниження рівня ризику.

При проведенні досліджень на кожному із цих етапів необхідно використовувати різні підходи і методи з метою підвищення достовірності отримуваних результатів. Найбільшу складність являють перші два етапи. Перший (якісне оцінювання ризику) – пов'язаний з

виявленням факторів ризику, встановленням потенційних областей ризику і вимагає ґрунтовних знань, досвіду та інтуїції у цій сфері діяльності. Без якісного оцінювання ризику неможливо зрозуміти суть певного процесу, а отже, неможливо приймати рішення з урахуванням виявлених ризиків.

Другий етап – кількісне оцінювання ризику – пов'язаний з обчисленням величини ризику в умовах невизначеності. Ситуація ускладнюється тим, що наразі в Україні немає єдиної теорії та шкали такої оцінки, причиною чого є відсутність протягом тривалого часу практичної інвестиційної діяльності в ринкових умовах.

Загалом інноваційно-інвестиційний проект підприємства може бути охарактеризований великою кількістю показників, кожен з яких несе певну інформацію і є частиною системи показників проекту. Проте, для вирішення певного завдання – аналізу та оцінки ризику – потрібно виділити з цієї множини деяку підмножину найбільш значущих показників, за рівнем та динамікою яких можна робити висновки про ступінь ризикованості інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, наявність та склад факторів ризику [11, с.60–62].

Першим кроком оцінювання ризиків є аналіз попередніх інноваційно-інвестиційних проектів підприємства, який дозволяє виявити фактори, що стали причиною настання ризикових подій або наслідків у минулому. Наступним етапом є виявлення всіх небезпечних внутрішніх та зовнішніх факторів, які можуть загрожувати інноваційно-інвестиційному проекту підприємства або стати причиною негативних подій. Підприємство може усунути не всі небезпечні фактори, але вони повинні бути виявлені і, по можливості, нейтралізовані. Зазначимо, що проводити такий факторний аналіз досить складно, оскільки однакові фактори спричиняють в різних умовах неоднаковий вплив на ринок або стають із вирішальних незначними.

За підсумками проведеного дослідження можна констатувати, що для машинобудівного підприємства в процесі реалізації інноваційно-інвестиційного проекту головними ризиковими факторами можуть бути: аварії; позапланові зупинки обладнання підприємства з причин переналадки; коливання цін на сировину, енергоносії, матеріали; несподівана вимога повернення позикових коштів, викликана зміною фінансових очікувань кредиторів; падіння платоспроможного попиту на продукцію.

Ефективність інноваційно-інвестиційних проектів машинобудівних підприємств можна також оцінювати з позиції здійснення на них впливу ризиків (рис. 1).

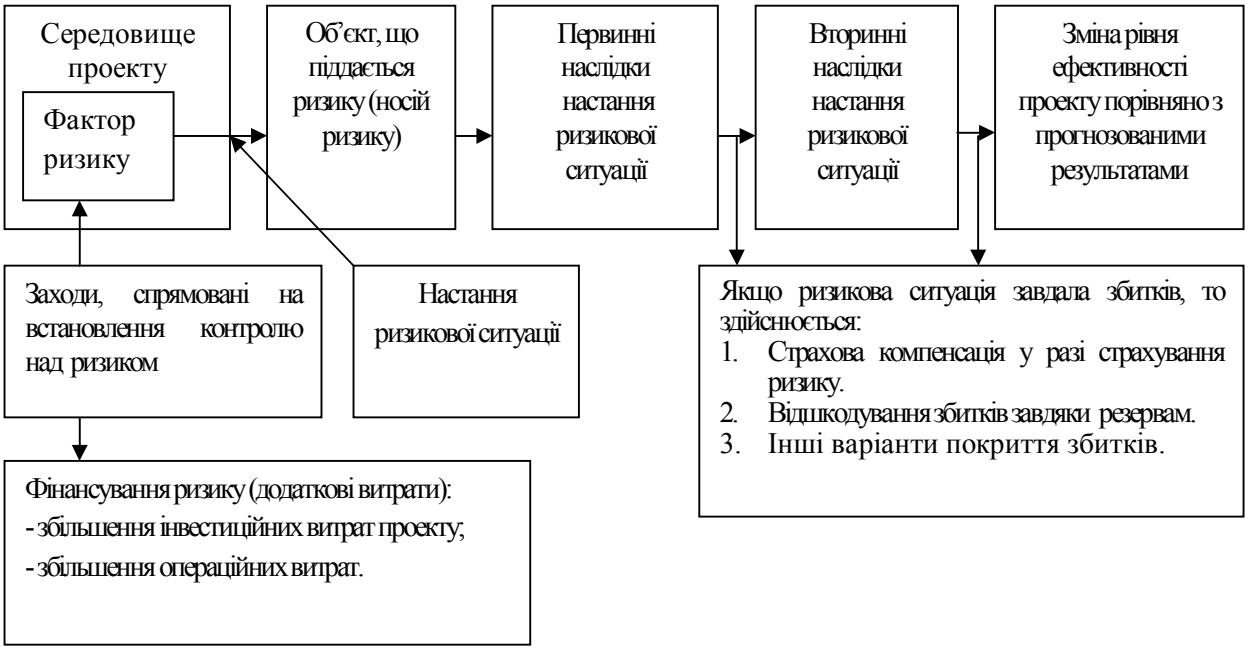


Рис. 1. Механізм впливу ризиків на реалізацію інноваційно-інвестиційних проектів [12]

Відповідно до вищенаведеної схеми, В. В. Козик та В. А. Федоровський у своїй праці [12] розглядають загальні підходи до структурування ризиків інноваційно-інвестиційних проектів.

У рамках цього підходу до визначення рівня ризику автори О. О. Удалих, П. Г. Грабовий, С. Н. Петрова, С. І. Полтавцев [13, с.132; 14, с.65] пропонують ввести поняття «області ризику» – зони загальних втрат, в межах якої втрати не перевищують граничного значення встановленого рівня ризику.

Залежно від розміру коефіцієнта ризику R, виділяється п'ять областей загальних втрат, які вказані в табл. 1.

Таблиця 1

Зони ризику за рівнем коефіцієнту ризику, R
(розроблено автором за даними [10; 11; 12, с.130–136; 13, с.64–74])

№ з/п	Назва зони ризику	Значення коефіцієнту R, %	Рівень втрат підприємства
1.	Зона мінімального ризику в інноваційно-інвестиційній діяльності	0<R = 20,00	Відсутність втрат, що є гарантією одержання розрахункового прибутку.
2.	Зона середнього ризику в інноваційно-інвестиційній діяльності	20,01< R ≤ 40,00	Рівень втрат не перевищує чистого прибутку.
3.	Зона підвищеного ризику в інноваційно-інвестиційній діяльності	40,01 < R ≤ 60,00	Рівень втрат дорівнює розрахунковій сумі прибутку від реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.
4.	Зона високого ризику в інноваційно-інвестиційній діяльності	60,01< R ≤ 80,00	Рівень втрат дорівнює валовому прибутку підприємства.
5.	Зона катастрофічного ризику в інноваційно-інвестиційній діяльності	80,01< R≤ 100,00	Розміри втрат від реалізації інноваційно-інвестиційного проекту майже дорівнюють сумі власних коштів підприємства.

Аналіз опрацьованої літератури [6; 9–13] дає підстави стверджувати, що вагомий вплив для розрахунку інвестиційного проекту на підприємствах машинобудування можуть мати ризики, які пропонуємо класифікувати таким чином:

- фінансово-інвестиційні ризики (невиконання інвестором зобов'язань для реалізації інвестиційного проекту; неплатоспроможність підприємства; непередбачені витрати та зниження доходів підприємства; нерентабельність інноваційної продукції; неправильна оцінка активів об'єкта інвестування; підвищення відсоткової ставки та невигідні умови кредитування; несподівані вимоги повернення позикових коштів);
- маркетингові ризики (невдачі у просуванні інноваційного товару; невідповідність чи брак потрібної інформації про ринкову ситуацію; поява нових конкурентів на ринку; зростання витрат на освоєння ринку та проникнення на ринок; неправильне визначення ціни та обсягів товару на ринку);
- кадрові ризики (труднощі з набором кваліфікованої робочої сили; плинність кадрів та зниження їх продуктивності; ризик, пов'язаний з інформаційною безпекою та захистом комерційної таємниці; неефективна мотивація персоналу);
- виробничі ризики (виникнення проблем, пов'язаних з організацією виробничого процесу; зростання собівартості продукції внаслідок коливання цін на сировину, матеріали та енергоносії; позапланові зупинки обладнання підприємства з причин переналадки; зниження продуктивності праці; низький рівень технологічної дисципліни на виробництві;

аварії на виробництві; неефективність впровадження інноваційних процесів на підприємстві);
- технічні ризики (знос устаткування; недостатня надійність технологій; застарілість чи низький рівень якості придбаної технології; відсутність резерву потужностей технологій);
- зовнішньополітичні ризики (збільшення податків та зборів; націоналізація майна інвестора в країні-реципієнті, що зменшує можливість вкладення інвестором коштів в інвестиційні проекти; зміна курсу національної валюти, інфляція; зміни інноваційно-інвестиційного законодавства країни-реципієнта; зміни загальнополітичної та загальноекономічної ситуації в країні).

Висновки і перспективи подальших розробок. За підсумками дослідження можна зробити висновок, що при формуванні та реалізації інноваційно-інвестиційного проекту машинобудівним підприємством існує ймовірність виникнення несприятливої ситуації або відхилення реального результату від запланованого, наслідком чого можуть стати непередбачувані витрати. Саме тому досить важливо проводити оцінювання ймовірності настання ризику при реалізації інноваційно-інвестиційного проекту машинобудівного підприємства, яке бажано здійснювати поетапно.

Таким чином, урахування ризиків інноваційно-інвестиційного проекту машинобудівного підприємства, їх класифікація та оцінювання є одними з важливих аспектів у прийнятті раціональних рішень щодо здійснення інвестування в один із низки альтернативних інноваційно-інвестиційних проектів. Застосування запропонованого підходу у майбутньому дозволить підвищити ступінь достовірності та обґрунтованості результатів при виборі інноваційно-інвестиційного проекту машинобудівного підприємства за рахунок встановлення найкращого співвідношення між ризиком та дохідністю інвестицій.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні повного та комплексного підходу щодо зниження та мінімізації інвестиційних ризиків на підприємстві шляхом подальшого дослідження та удосконалення попереджувального управління ризиками, мінімізації інвестиційних ризиків та використання системи заходів протидії ризикам інвестування на підприємствах машинобудування. Саме добре налагоджена робота щодо виявлення, оцінки та мінімізації ризиків інноваційно-інвестиційних проектів на підприємствах машинобудування дасть в майбутньому свій позитивний ефект та забезпечить максимальну дохідність інвестиційних операцій.

Література

1. *Лук'янова В. В. Економічний ризик / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.*
2. *Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія і практика / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К.: ІВЦ «Видавництво Політехніка», 2004. – 200 с.*
3. *Бардиш Г. О. Проектний аналіз: підруч. / Г. О. Бардиш. – К.: Знання, 2006. – 415 с.*
4. *Економічний вибір оптимальних технологій: мікро- та макроекономічні аспекти: монографія / [Ю. Стадницький, А. Загородній, О. Капітанець, О. Товкан]. – Львів: ЗУКЦ, 2006. – 320 с.*
5. *Просторові аспекти конкуренції технологій: монографія / [Ю. І. Стадницький, О. Е. Товкан, А. В. Симак, Л. М. Коваль]. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 95 с.*
6. *Шевченко С. Ю. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності / С. Ю. Шевченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 1. – С. 7–10.*
7. *Вітлінський В. В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: навч. посіб. / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. – К.: КНЕУ, 2008. – 432 с.*
8. *Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: монография / А. С. Шапкин. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 544 с.*
9. *Хохлов Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 239 с.*
10. *Логвінова О. П. Управління логістичним ризиком на підприємстві / О. П. Логвінова // Маркетинг: теорія і практика: зб. наук. праць. – 2012. − № 18. – С. 165–170.*

11. Качалов Р. М. Управление хозяйственным риском / Р. М. Качалов. − М.: Наука, 2002. − 192 с.
12. Козик В. В. Загальні підходи до структурування ризиків інвестиційних проектів / В. В. Козик, В. А. Федоровський // Вісник НУ «Львівська політехніка»: «Менеджмент і підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2000. – № 405. – С. 243–247.
13. Удалих О. О. Управління інвестиційною діяльністю: навч. посіб. / О. О. Удалих. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
14. Грабовый П. Г. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев. – М.: Атлас, 1994. – 200 с.

References

1. Lukianova, V. V., Golovach, T. V. (2007), Economic risk [Ekonomichnyi ryzyk], Akademvydav, Kyiv, 464 p. (ukr)
2. Starostina, A. O., Kravchenko, V. A. (2004), Risk management: theory and practice [Ryzyk-menedzhment: teoriia i praktyka], IVTs «Vydavnytstvo Politekhnika», Kyiv, 200 p. (ukr)
3. Bardysh, H. O., (2006), Project analysis [Proektnyi analiz], Znannia, Kyiv, 415 p. (ukr)
4. Stadnytskyi, Yu., Zahorodnii, A., Kapitanets, O., Tovkan, O. (2006), The economic choice of optimal technologies, micro- and macroeconomic aspects: monograph [Ekonomichnyi vybir optymalnykh tekhnolohii: mikro- ta makroekonomichni aspekty: monohrafiia], ZUKTs, Lviv, 320 p. (ukr)
5. Stadnytskyi, Yu. I., Tovkan, O. E., Symak, A. V., Koval, L. M. (2009), Spatial aspects of competitive technology: monograph [Prostorovi aspekty konkurentsii tekhnolohii: monohrafiia], KhNU, Khmelnytskyi, 95 p. (ukr)
6. Shevchenko, S. Yu. (2010), The economic nature of investment and investment activity [Ekonomichna sutnist investytsii ta investytsiinoi diialnosti], Investment: Practice and Experience, No. 1, pp. 7–10 (ukr)
7. Vitlinskyyi, V. V., Makhanets, L. L. (2008), The science of risks in foreign economic activity [Ryzykolohiia v zovnishnoekonomichnii diialnosti], KNEU, Kyiv, 432 p. (ukr)
8. Shapkin, A. S. (2003), Economic and financial risks. Assessment, management, investment portfolio [Ekonomicheskie i finansovye riski. Otsenka, upravlenie, portfel investitsiy], Dashkov and Co, Moscow, 544 p. (rus)
9. Hohlov, N. V. (2001), Risk management [Upravlenie riskom], YuNITI–DANA, Moscow, 239 p. (rus)
10. Logvinova, O. P. (2012), Managing risk in the enterprise logistics [Upravlinnia lohistychnym ryzykom na pidpryiemstvi], Marketing: theory and practice, No. 18, pp. 165–170 (ukr)
11. Kachalov, P. M. (2002), Management of economic risk [Upravlenie hozyaystvennym riskom], Science, Moscow, 192 p. (rus)
12. Kozyk, V. V., Fedorovskyi V. A., (2000), Common approaches to risk investment projects structuring [Zahalni pidkhody do strukturuvannia ryzykiv investytsiinykh proektiv], Bulletin of NU «Lviv Polytechnic»: «Management and Entrepreneurship in Ukraine: problems and stages of development», No. 405, pp. 243–247 (ukr)
13. Udalykh, O. O. (2006), Management of investment activity [Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu], Tsentr navchalnoyi literatury, Kyiv, 292 p. (ukr)
14. Grabovyi, P. G., Petrova, S. N., Poltavtsev, S. I. (1994), Risks in modern business [Riski v sovremennom biznese], Atlas, Moscow, 200 p. (rus)

Стаття надійшла до редакції 02.02.2016.

УДК 336.64:629.5

Петро Миколайович КАРАСЬ
кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, e-mail: kafedrafinance@gmail.com

Наталія Василівна ПРИХОДЬКО
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, e-mail: prikhodko79@mail.ru

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ОНОВЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СУДНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ

Карась, П. М. Проблеми та напрями оновлення діяльності підприємств суднобудування України / Петро Миколайович Карась, Наталія Василівна Приходько // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 125–134.

Анотація. *У статті досліджено тенденції розвитку суднобудівних підприємств за час становлення України як самостійної морської держави. Виявлено негативні аспекти як політичного, так і економічного впливу на створення ефективних умов діяльності галузі. Наведено міжнародний досвід пошуку шляхів впливу на розбудову суднобудування в умовах глобалізації. Досліджено динаміку коливань обсягів виробництва, фінансових результатів та умов створення законодавчого та нормативного впровадження економічних важелів у діяльність галузі. Розглянуто фінансово-кредитні відносини підприємств галузі з банківською системою, інвестиційними компаніями, державними структурами, визначено негативні аспекти. Сформульовано рекомендації щодо застосування інструментарію послідовного стратегічного розвитку підприємств суднобудування.*

Ключові слова: *підприємства суднобудування; фінансування підприємств суднобудування; кредитування суднобудівних підприємств; державне регулювання діяльності галузі суднобудування.*

Петр Николаевич КАРАСЬ
кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов, Национальный университет кораблестроения им. адмирала Макарова, e-mail: kafedrafinance@gmail.com

Наталья Васильевна ПРИХОДЬКО
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Национальный университет кораблестроения им. адмирала Макарова, e-mail: prikhodko79@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СУДОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ

Карась, П. Н. Проблемы и направления развития деятельности предприятий судостроения Украины / Петр Николаевич Карась, Наталья Васильевна Приходько // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 125–134.

Аннотация. *В статье исследованы тенденции развития судостроительных предприятий за период становления Украины как самостоятельного морского государства. Выявлены негативные аспекты, как политического, так и экономического влияния на создание эффективных условий деятельности предприятий отрасли. Приведен международный опыт поиска путей влияния на развитие судостроения в условиях глобализации. Исследована динамика объемов производства, финансовых результатов, условия совершенствования законодательной и нормативной базы создания экономических рычагов развития отрасли. Рассмотрены финансово-кредитные отношения предприятий судостроения с банковской системой, инвестиционными компаниями, государственными структурами, определены негативные аспекты. Сформулированы рекомендации по применению инструментария последовательного стратегического развития предприятий судостроения.*

Ключевые слова: *предприятия судостроения; финансирование предприятий судостроения; кредитование судостроительных предприятий; государственное регулирование деятельности предприятий судостроения.*

© КАРАСЬ П.М., ПРИХОДЬКО Н.В., 2016

Petr KARAS
PhD in Economics, Professor, Department of Finances,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding, e-mail: kafedrafinance@gmail.com

Nataliya PRIKHODKO
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finances,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding, e-mail: prikhodko79@mail.ru

PROBLEMS AND DIRECTIONS OF UPDATING UKRAINIAN SHIPBUILDING ENTERPRISES ACTIVITIES

Karas, P., Prykhodko, N. (2016), Problems and directions of updating Ukrainian shipbuilding enterprises activities. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Problemy ta napriamy onovlennia diialnosti pidpryiemstv sudnobuduvannia Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 125–134.

Abstract. *The trends of shipbuilding enterprises development during Ukraine's formation as an independent maritime state are investigated in the article. The negative aspects of both political and economic influence on the creation of conditions for effective activities of the industry are detected. An international experience in finding the ways of impact on shipbuilding development in the context of globalization is presented. Dynamics of production volumes, financial results and conditions of legislative and regulatory introduction of economic instruments in shipbuilding industry is researched. The financial and credit relations of the industry with the banking system, investment companies, government agencies are considered, the negative aspects are identified. The recommendations for the consistent strategic development of shipbuilding enterprises are formulated.*

Keywords: *enterprises of shipbuilding; shipbuilding financing; shipbuilding crediting; government control over shipbuilding activity.*

JEL classification: *D200, G380*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суднобудування належить до галузей, які мають значний науково-технічний і виробничий потенціал та здатні впливати на розвиток технологій у сумісних видах економічної діяльності. За цією причиною рівень оновлення суднобудування є показником науково-технічного розвитку і промислового потенціалу будь-якої країни. Створення одного робочого місця в суднобудуванні сприяє появі 4–5 робочих місць в суміжних галузях [1, с.137]. Отже, суднобудування є індикатором рівня сталості економіки держави і стимулюючим чинником економічного розвитку. Зважена державна політика, створення відповідних фінансово-економічних умов дозволять здійснити, з одного боку, завантаження виробничих потужностей підприємств суднобудування (що відкриває перспективи для розвитку багатьох суміжників, які забезпечують кораблі високоякісним металом, машинами, механізмами, приладами, обладнанням), а, з іншого боку, продукція суднобудівників дозволить значно збільшити обсяги переробки вантажів морськими та річковими портами, товарної продукції сільського господарства, харчової та хімічної промисловості, забезпечити піднесення туристичного бізнесу, тисячі робочих місць з обслуговування флоту.

Аналіз досліджень і публікації останніх років. Проблеми відновлення суднобудування, його подальшого розвитку, створення нового морегосподарського комплексу стали об'єктом дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: В. Александрова [2], Н. Александровскої [3], В. Жихаревої [4], С. Логочева [5], В. С. Макагона [6] та ін.

Проблеми відновлення суднобудування розглядаються в контексті визнання України як морської держави, яка має найбільшу протяжність приморської смуги, розвинений морегосподарський комплекс. Саме на сучасному і майбутньому етапах розвитку людства в життєдіяльності країн світу нестримно зростає роль Світового океану, його використання

стає вирішальною умовою прискореного розвитку світової економіки і найважливішим чинником геополітики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На ефективність дій щодо відновлення суднобудування суттєво впливають різноманітні чинники. Перш за все це державна політика, створення економічного та фінансового механізмів відтворення умов для оновлення функціонування. Підприємства галузі потерпають від браку замовників, а ті що залишилися партнерами, спостерігають безперервну зміну власників, відсутність корпоративної культури організації бізнесу, маркетингової політики. Відсутні фінансові відносини (грошові, кредитні, інвестиційні), які системно впорядковують процеси поновлення оборотних коштів, технічного та технологічного оновлення виробництва, створення резервів, підвищення компетенції персоналу, здійснення програм у сфері соціального партнерства.

Постановка завдання. Метою статті є пошук засобів реагування на зовнішні виклики та внутрішні загрози, які постають перед суднобудівною галуззю. Постає завдання щодо осмислення теоретичного підґрунтя для застосування законодавчих важелів, фінансово-кредитних та інвестиційних відносин, визначення методів та технологій співпраці з банківською системою, переведення галузі на рейки інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суднобудування – це специфічна галузь важкої промисловості. Об'єднуючи в процесі випуску своєї продукції досягнення великої кількості суміжних галузей промисловості (металургії, машинобудування, електроніки і так далі), суднобудування одночасно стимулює розвиток цілих галузей, досягнення ними високого науково-технічного рівня.

Світова практика показує, що тільки 20% нових судів використовується для модернізації і збільшення флоту, основна ж частина нових – для заміни списаних судів. Для мореплавного комплексу України ці показники нехарактерні, оскільки суднобудівні підприємства виконували переважно рідкісні замовлення для іноземних компаній і займалися ремонтом і переобладнанням залишків старого флоту. Будівництво нових суден тісно пов'язане зі зміною фрахтових ставок на різні види судів, можливостями кредитного фінансування будівництва суден, інфляційними процесами та їх прогнозами, станом ринку суднобудування. Він став збільшуватися з кінця 80-х років і за останні 10 років обсяги світового суднобудування практично збільшилися на 50%. Наразі більше 80% ринку світового суднобудування складають танкери, контейнеровози і навалювальні судна [7, с.5].

Ситуація, яка склалася в Україні після розпаду СРСР і розподілу єдиного суднобудівного комплексу між новими державами, поставила галузь в скрутне становище. Перехід до роботи в умовах ринкової економіки супроводжувався складними і хворобливими процесами, перебудовою традиційних управлінських структур, паритетних стосунків між підприємствами галузі та замовниками, комерційних зв'язків між постачальниками сировини, матеріалів і комплектуючих для суднобудування. Водночас, здійснюючи конверсію виробництва, суднобудівні верфі впродовж 1992–2002 рр. стали освоювати будівництво нових типів судів, конкурентоздатних на світовому ринку. Це танкери, призначені для транспортування нафти і нафтопродуктів, балкери для перевезення руди, вугілля і зерна, рефрижератори, риболовецькі судна, пасажирські судна, плавучі крани, доки та ін. Найбільш проблемним для суднобудівників України був період з 1994 до 1996 року. Рідкісні замовлення з вимушеними умовами контрактів все більш послідовно ставили на коліна непристосовані до умов ринку суднобудівні підприємства. Інфляція, зростання цін на сталь, відсутність фінансових ресурсів, енергоносіїв і комплектуючих створили складні умови для підприємств суднобудування. Почався хворобливий процес розриву раніше підписаних контрактів, який негативно позначився на формуванні портфеля замовлень та іміджі раніше прибуткових підприємств. Частина договорів за різних причин, залишилися діючими, і підприємства суднобудування за рахунок судноремонту, реалізації зайвого устаткування, скорочення соціальної сфери і часткової державної підтримки вимушені були добудовувати судна собі у збиток. Працювати підприємствам допомагала держава, надаючи незначну фінансову допомогу, і судноремонт на довгий час став єдиним

видом діяльності корабелів. Підприємства суднобудування України практично були доведені до стану банкрутства.

Сьогодні вітчизняний флот практично вичерпав свій фізичний термін експлуатації. Здійснюється його інтенсивне списання, практично без істотного поповнення. Хворобливі питання зміни форм власності, застарілі технології, громіздка інфраструктура, соціальні проблеми зробили підприємства суднобудування збитковими. При значній потребі в судах різних типів і наявних виробничих потужностях завантаженість заводів галузі не перевищує 25%. Складність положення українських суднобудівників полягає в значному скороченні замовлень. Через особливі умови господарювання склад продавців і покупців на ринку суднобудування залишається практично незмінним, що обумовлює особливості конкуренції.

Суднобудування має низку особливостей, а саме: висока вартість основних фондів; тривалий технологічний цикл виробництва; необхідність залучення значних фінансових ресурсів, що обумовлює високу чутливість підприємств галузі до ринкової кон'юнктури, умов фінансування і окупності витрат. Як свідчить світовий досвід, поступовий розвиток суднобудівної промисловості значною мірою залежить від державної політики в цій області. Дефіцит грошових коштів у судновласників обмежив можливості проведення ремонту судів і призвів до масового виводу їх з експлуатації.

У 2003–2010 рр., існуючи на засоби державної підтримки і кошти, що надходили на здійснення ремонту, вітчизняні підприємства суднобудування навчилися шукати на світовому ринку вигідні іноземні замовлення на будівництво окремих корпусів судів.

Законом України «Про державну підтримку суднобудівної промисловості України» № 774/97-вр від 23.12.1997 р. [8] суднобудування визнане пріоритетною сферою економіки України і для його розвитку прийнято близько 50 нормативних актів уряду. На практиці успіхи від проведених економічних перетворень досить скромні. Поліпшення ситуації в суднобудівній галузі пов'язане переважно з її структурною перебудовою. Більшість суднобудівних підприємств перебудована в публічні акціонерні товариства. Від заводів відокремлені непрофільні виробництва, які перетворилися на самостійні господарські суб'єкти. Позитивним чинником стала кооперація низки українських заводів з європейськими суднобудівниками. Цей проміжний етап канув в небуття за багатьма причинами, які були розглянуті раніше. Суднобудівники України пройшли важкий етап адаптації до умов ринку, залишилося багато проблем. Низка підприємств будує судна за кабальними контрактами. Верфі зазнають великі труднощі з отриманням кредитних ресурсів для модернізації виробництва, браком оборотних коштів, завантаженням потужностей. У результаті дефіциту коштів спостерігається відсутність відповідних досліджень, погодженої роботи науково-дослідних і проектних організацій з підприємствами, що негативно впливає на конкурентоздатність і якість продукції. Останнім часом довгострокова фінансова криза, спад розвитку економіки змусили суднобудівні підприємства використовувати амортизаційні відрахування, призначені на повне відновлення основних фондів, в поточному господарському обороті. На ринку українського суднобудування останнім часом значну частину складають миттєві розробки, а прикладним і фундаментальним дослідженням увага не приділяється. Стійка тенденція зі скорочення обсягів фундаментальних досліджень призведе до втрати наукового потенціалу і, як результат, до низького рівня НДДКР [9]. Таким чином, суднобудівна наука може стати нездатною створювати нові знання, які можуть радикально змінити діяльність людей в цій галузі.

В Україні зареєстровано 49 підприємств, які займаються суднобудуванням (у т. ч. підприємства анексованого Криму). Серед них 11 суднобудівних заводів, 4 підприємства суднобудівного машинобудування, 10 підприємств морського приладобудування, близько 20 науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро, судноремонтні підприємства. Основні суднобудівні підприємства функціонують на тимчасово окупованій території АР Крим, Одеській, Миколаївській, Херсонській областей, у м. Київ. Після розпаду СРСР на території України залишилася потужна суднобудівна база. Основна її частина входила до структури Міністерства промислової політики України. Її частка складала 30% від загального обсягу всієї суднобудівної продукції СРСР [10, с.13].

Зважаючи на усі позитивні, а, значною мірою, негативні моменти в розвитку підприємств суднобудування, можна виділити наступне:

- фінансово-економічний стан більшості суднобудівних заводів залишається складним. Вони гостро потребують власних оборотних коштів;
- існуюча в Україні банківська система не відповідає запитам функціонування суднобудівної промисловості: високі відсотки за кредитами; короткий термін кредитування; відсутність економічних інтересів у вкладення значних фінансових ресурсів в довгострокове кредитування українських судновласників і суднобудівників;
- основна орієнтація продукції суднобудування на експорт (95%);
- відсутність зваженої, орієнтованої підтримки суднобудівної галузі з боку держави.

Вийти із такої ситуації можна тільки за допомогою державних програм, причому як на ринку фінансових ресурсів, так і в правовому, і податковому полі. Відповідно з'являться інвестиційні складові, які дозволять розвивати суднобудівну галузь.

Українські банки із-за інфляції підвищили відсотки за кредитами, і наразі пільговий кредит становить 12,1% у валюті та 22–25% – в гривні, що унеможливлює як інвестування в економіку, так і розвиток господарської діяльності. Визначаючи свою політику в області кредитування, банки враховують як попит на власні послуги, результати аналізу фінансового стану позичальників, так і особливості пропозиції ринку відповідних продуктів. Особливо це стосується підприємств суднобудівної галузі. Для фінансових посередників суднобудівні підприємства – це передусім потенційні позичальники, які виставляють особливі умови до обсягів кредиту, термінів і до плати за кредит. Окрім замовників суден кредити потрібні безпосередньо суднобудівним підприємствам та їх контрагентам – постачальникам устаткування, комплектуючих і матеріалів.

Ціна судна – це головний індикатор у взаєминах між замовником, будівельником і обслуговуючими їх банками. Останнім часом у світі прогнозується зростання цін на судна, які будуються, що гостро ставить перед банками питання надійності та достатності запоруки і забезпечення, формування відповідної ресурсної бази. Основними вимогами, які висувають замовники і суднобудівники до позик, є значні обсяги кредитів (мільйони доларів), тривалий термін (3–5 років, особливо для виготовлення серії) і доступність ціни за кредит.

Взаємозв'язок між основними параметрами кредитів суднобудівних підприємств і джерелами формування ресурсів банку за пріоритетами представлена на рис. 1, із якого видно, що клієнтами-кредиторами, які вимагають особливої турботи, для фінансових посередників, обслуговуючих суднобудівну галузь, є, передусім, фізичні особи і приватні підприємства, і тільки потім комерційні, органи державної влади, позабюджетні фонди, банки.

Рис. 1. Взаємозв'язок параметрів позик суднобудівних підприємств і джерел ресурсів банків [10, с.83]

Банківські корпорації можуть пропонувати також лізингові послуги. Для ефективного застосування лізингу в українському суднобудуванні потрібне залучення великих банків,

які здатні організувати замовлення, фінансування і будівництво суден на підприємствах галузі та забезпечити їх довгостроковий лізинг. Подібний досвід знайшов застосування у світовій практиці, коли держава оголошує конкурс, за результатами якого розподіляються бюджетні кошти, виділені державою на розвиток і підтримку лізингу в суднобудівній галузі.

Особливий інтерес мають дослідження обсягів виробництва і фінансових результатів суднобудівних підприємств України. Для такого дослідження було обрано вісім основних суднобудівних підприємств України. Сім обраних підприємств входять до переліку суднобудівних підприємств, до яких запроваджуються заходи з державної підтримки суднобудівної промисловості згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 1256 від 21 грудня 2005 р. [11], а восьме підприємство – це ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод». На підставі їх фінансової звітності проведений аналіз обсягів виробництва та фінансових результатів за період з 2003 по 2014 роки [12].

Динаміка обсягів виробництва досліджуваних суднобудівних підприємств (з урахуванням індексів цін виробників промислової продукції по відношенню до 2003 р. за відомостями Держкомстату) надана на рис. 2.

Так обсяги виробництва (з урахуванням індексів цін виробників промислової продукції) як окремих підприємств, так і групи в цілому поступово знижуються. Виключенням є зростання обсягів виробництва за підсумками 2009 р., що пояснюється стрибком курсу долара і наслідками світової фінансово-економічної кризи.

За оцінками Асоціації суднобудівників України «Укрсудпром» тенденція щодо спаду реалізації продукції суднобудівних підприємств може продовжитися, а через 5–10 років в Україні залишиться у кращому випадку 2–3 заводи, якими доведеться зіткнутися зі зростаючою конкуренцією з боку російських заводів [13].

Необхідність обліку впливу інфляційних очікувань пов’язана в першу чергу з тривалістю виробничого циклу в суднобудуванні та високим середнім рівнем інфляції на Україні. Тому фінансові результати підприємств галузі також проаналізовано в порівняльних цінах (рис. 3). Протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція щодо зростання збиткової діяльності підприємств суднобудування.

У 2003–2014 роках питома вага банківських кредитів у зобов’язаннях підприємств має нестабільну тенденцію (рис. 4). Проте вона не перевищує третини від загальної суми заборгованості, тобто суднобудівні підприємства отримують більше 2/3 позикових коштів з позабанківських джерел. Вони вимушені шукати кредиторів поза банківською системою, оскільки їх не влаштовує рівень процентних ставок і терміни позик (не більше за один рік). Такими кредиторами стають у більшості випадків замовники суден, які здійснюють передоплату підприємствам суднобудування, одночасно укладаючи договори з іноземними банками, або використовують послуги інших фінансових посередників.

Можна зробити висновок, що існуючі умови кредитування не задовольняють суднобудівні підприємства. Загальна тенденція щодо зниження ВВП по Україні на 5–7% в 2014–2015 рр. зробила значний негативний вплив на суднобудування, криза в якому особливо загострилася. Для банків суднобудівні підприємства є проблемними позичальниками. Ці підприємства мають прострочені кредити, терміни договорів постійно подовжуються у зв’язку з перенесенням термінів закінчення робіт, причому чисто за незалежними від позичальника обставинами. Якість і ліквідність запоруки є нижчими, ніж у підприємств інших галузей. Порушення кредитних договорів призводить до затримки повернення коштів і зниження їх оборотності, вимагає нових витрат, що знижує прибутковість і рентабельність банків. Банківські установи також уважно вивчають стан світового ринку суднобудування і відповідно зважують конкурентні ризики. Це конкуренція з боку суднобудівних підприємств таких країн як Китай, Корея, Японія, Росія. Тому кредитні заявки вітчизняних суднобудівників частіше не задовольняються.

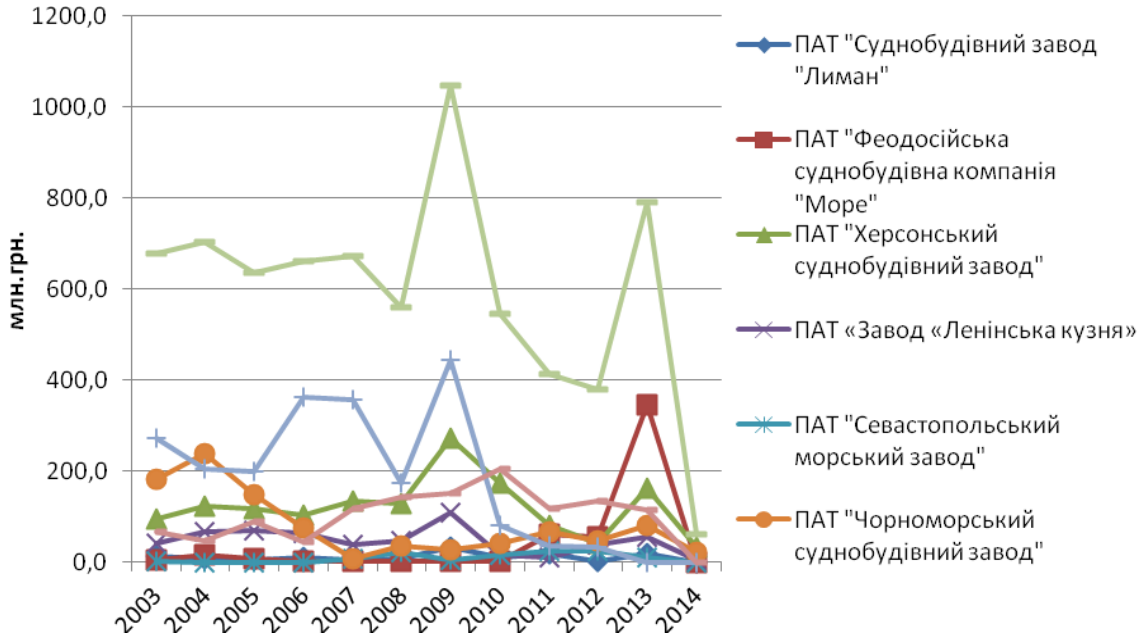


Рис. 2. Динаміка обсягів виробництва суднобудівних підприємств [12]

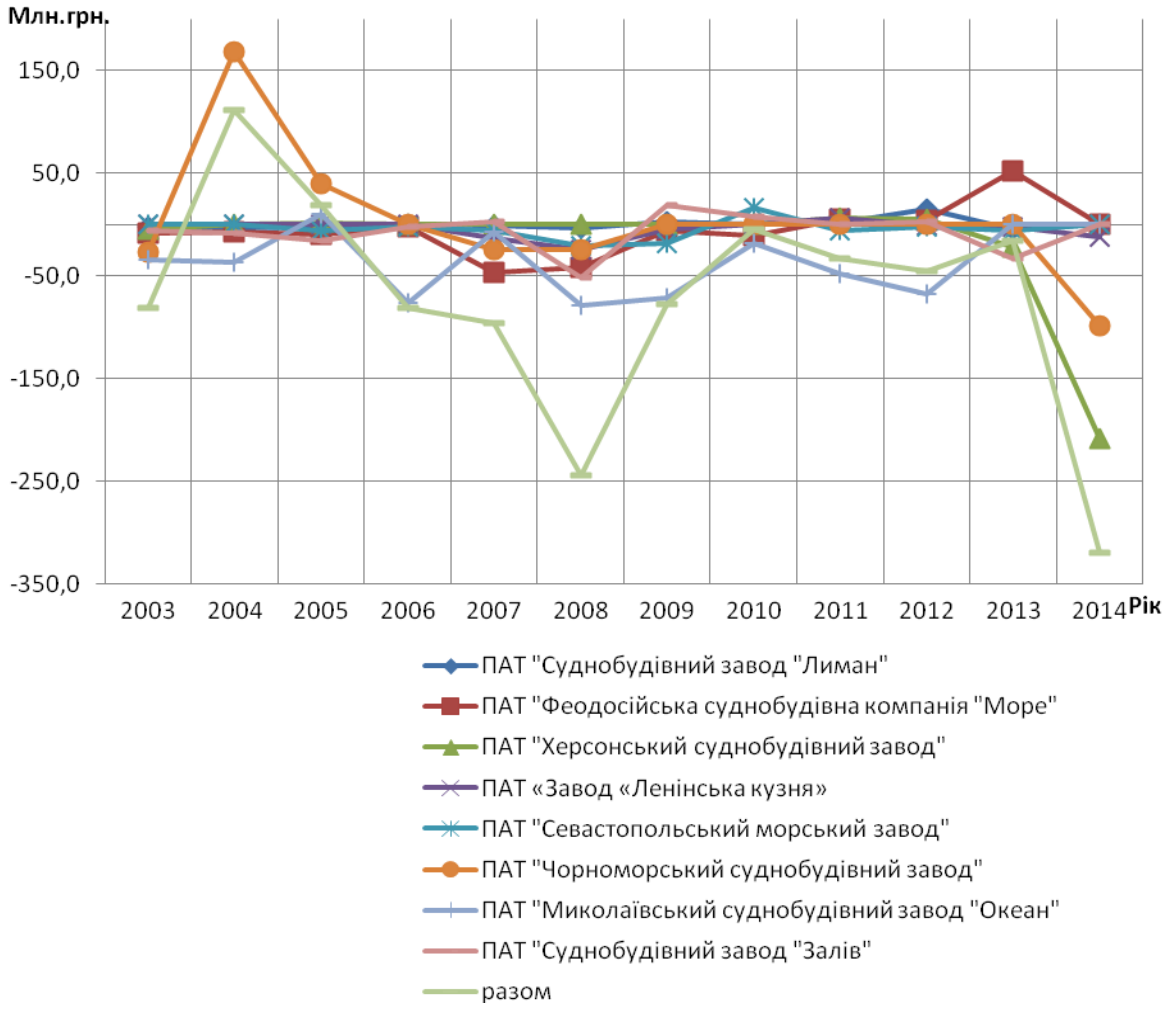


Рис. 3. Фінансовий результат діяльності групи суднобудівних підприємств України за 2003−2014 роки [12]

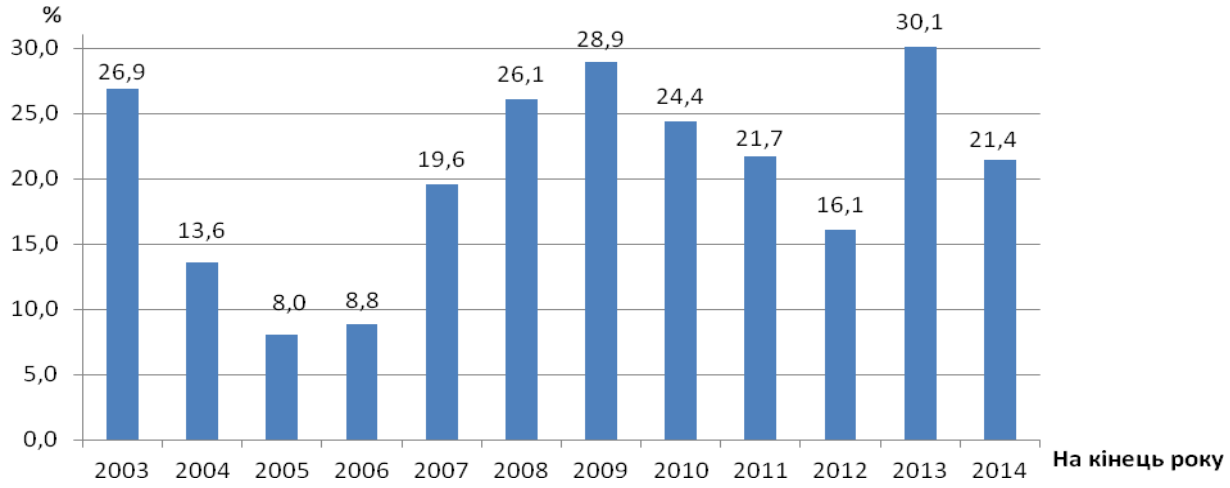


Рис. 4. Питома вага банківських кредитів в зобов'язаннях групи суднобудівних підприємств [12]

Розглянуті проблеми безпосередньо торкаються і «малого флоту». Останніми роками обсяги перевезень в регіонах Азовського, Чорного і Середземного морів зростають, особливо за такими масовими вантажами як зернові, металопрокат, добрива. Водночас істотно загострюється положення з флотом суден змішаного, каботажного плавання. Їх загальна кількість близько 350 суден вантажопідйомністю від 3 до 5 тис. тонн. У більшості з них експлуатаційний вік 30–35 років. З урахуванням фізичного і морального зносу відбувається списання близько 20–30 подібних судів щорічно. Інші мають потенційну небезпеку при експлуатації [4, с.13].

Україна багата річковими водними ресурсами – це передусім річки Дніпро, Південний Буг, Дунай. За часів СРСР по них переміщувалося більше 20 млн. тон вантажів різного призначення. З часом судноплавні канали обміліли і є небезпечними для плавання. Це вимагає наявності спеціальної (нескладної) техніки, яку необхідно оновлювати і виробляти.

Істотно застаріла інфраструктура морських і річкових портів, що вимагає оновлення, що загалом могло б значно збільшити потужності всього морегосподарського комплексу України. Будівництво каботажного флоту цілком під силу низці промисловим і сільськогосподарським комерційним підприємствам України. Про це свідчить досить короткий, але ефективний досвід компанії «Нибулон». За неповні три роки судноплавна компанія підприємства складає більше 50 різнотоннажних судів, побудованих як на верфях Миколаїва, так і на власному суднобудівному підприємстві.

Практика світового суднобудування демонструє, що найкращими замовниками для суднобудівних заводів є вітчизняні замовники. Україна має усі необхідні природні умови для розвитку суднобудування, здатна відновити потужне судноплавство і рибальство, необхідний науковий і промисловий потенціал для відродження позицій морської держави.

Висновки і перспективи подальших розробок. Подальша державна політика у галузі суднобудування повинна бути спрямована на:

– створення Національного Бюро розвитку суднобудування (НБС) з правами міністерства. У його структурі мають бути задіяні професійні кадри із представників морегосподарського комплексу (фахівці в області менеджменту, фінансів, юриспруденції, інженери-суднобудівники, айтішніки, аудитори). Це має бути мобільна, нечисленна структура, яка могла б представляти інтереси держави, суб'єктів господарювання і бізнесових структур;
– створення умов для ринкового саморегулювання галузі (лібералізація), ліквідація або перепрофілювання частини підприємств суднобудування, які не можуть витримати ринкової конкуренції;
– фінансова підтримка галузі з боку держави (розміщення і фінансування державних замовлень, виконання державних програм розвитку) методом прямого регулювання;
– використання політики державного протекціонізму (методи непрямого регулювання), яка полягає в створенні сприятливих нормативних, фінансових і податкових умов для розвитку галузі, надійного інвестиційного клімату.

Деталізуючи, варто виділити механізми економічної дії:

– в НБС мають брати участь колегіально всі структури морегосподарського комплексу, включаючи дрібні і середні комерційні підприємства сільського господарства, промисловості та транспорту;
– фінансова проблема поповнення оборотних коштів, отримання кредитів, лежить в площині функціонування НБУ і всієї банківської системи. Крім того, проблеми консорціумного кредитування неможливо вирішувати без участі НБУ і комерційних банків. Питання зниження процентного пресу і строкового навантаження за кредитами можна вирішувати за рахунок зниження обов'язкових резервів великим і середнім банкам на період дії договорів. Не виключена можливість зниження й інших нормативів для групи банків-кредиторів. Розвиток лізингу в більших обсягах може успішно вирішуватися за умови оголошення конкурсів серед банків на кошти державного бюджету;
– реальною є програма залучення коштів, що знаходяться у населення (з фінансових джерел більше 120 млрд. дол.) на умовах державної позики під невеликі відсотки, строком від одного до трьох років.

У сфері залучення інвестицій потрібні дії державних структур (НБС) тільки в частині видачі відповідних дозволів, визначення складу компаній учасників, прямого фінансування без участі державних інститутів.

Досвід розвитку компанії «Нибулон», яка є найбільшою в області транзиту сільськогосподарської продукції морегосподарським комплексом України, свідчить про великі перспективи в області переробки сировини із застосуванням нових технологій. Географія роботи підприємства охоплює значну частину річкових регіонів, а також морських терміналів. Привабливість вкладень інвестицій в сільське господарство набагато вища, ніж суднобудування серед зарубіжних партнерів. Розвиток сільських регіонів, пов'язаних з морегосподарським комплексом, дозволить збільшити річкові та морські вантажопотоки, здійснювати будівництво нових суден, розвивати соціально-економічну структуру України.

Література

1. *Пашко Д. В. Сучасний стан і перспективи розвитку суднобудування в Україні / Д. В. Пашко // Економічні науки. – 2011. – № 1. – С. 137–139.*
2. *Александров В. Л. Судостроительное предприятие в условиях рынка: проблемы адаптации и развития / В. Л. Александров, А. В. Перелыгин, В. Ф. Соколов. – СПб.: Судостроение, 2003. – 424 с.*
3. *Александровская Н. И. Производственный потенциал судоремонтных и судостроительных предприятий Украины с учетом их расположения / Н. И. Александровская, А. В. Кошарская, В. Д. Евдокимов // Зб. наук. праць ОМНУ. – 2009. – № 1. – С. 111–119.*
4. *Жихарева В. Умови ефективної реалізації інвестицій у розвиток флоту суднобудівних компаній України / В. Жихарева // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 45–47.*
5. *Логачев С. И. Мировое судостроение: современное состояние и перспективы развития / С. И. Логачев, В. В. Чугунов, А. Е. Горин. – Изд. 2-е пер. и доп. – СПб.: Мор Вест, 2009. – 544 с.*
6. *Макогон Ю. В. Украина – держава морская / Ю. В. Макогон, А. Ф. Лысый, Г. Г. Гаркуша, А. В. Грузин. – ДонНУ, 2010. – 393 с.*
7. *Ефімова Г. В. Прийняття інвестиційних рішень в суднобудуванні: монографія / Г. В. Ефімова, О. В. Пащенко. – Миколаїв: НУК, 2010. – 108 с.*
8. *Про державну підтримку суднобудівної промисловості України: Закон України № 774/97-вр від 23.12.1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/774/97-вр.*
9. *Покотілов І. П. Умови підвищення конкурентоспроможності суднобудівної галузі України / І. П. Покотілов // Таврійський науковий вісник. – Херсон: Атлант, 2009. – № 66. – С. 298–300.*
10. *Фінанси суднобудівних підприємств: монографія / [І. А. Воробйова, Г. В. Ефімова, П. М. Карась та ін.]. – Миколаїв: НУК, 2012. – 234 с.*

11. *Про затвердження переліку суднобудівних підприємств, для яких запроваджуються заходи державної підтримки суднобудівної промисловості: Постанова Кабінету Міністрів України № 1256 від 21.12.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zacon.rada.gov.ua.*
12. *Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.smida.gov.ua.*
13. *Офіційний сайт Асоціації суднобудівників України «Укрсудпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrsudo.kiev.ua.*

References

1. *Pashko, D. V. (2011), The current state and prospects of development of shipbuilding in Ukraine [Suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku sudnobuduvannia v Ukraini], Economical Scienses, No. 1, pp. 137–139 (ukr)*
2. *Alexandrov, V. L., Perelygin A. V., Sokolov V. F. (2003), Shipbuilding enterprise in market conditions: problems of adaptation and development [Sudostroitelnoe predpriyatie v usloviyakh rynka: problemy adaptatsii i razvitya], Sudostroenie, St. Petersburg, 424 p. (rus)*
3. *Alexandrovskaya, N. I., Kosharskaya, A. V., Evdokimov, V. D. (2009), The production potential of shipbuilding and ship repair enterprises of Ukraine, taking into account their location [Proizvodstvennyy potentsial sudoremontnykh i sudostroitelnykh predpriyatiy Ukrainy s uchetom ikh raspolozheniya], Bulletin of the Odessa National Maritime University, No. 1, pp. 111–119 (rus)*
4. *Zhikhareva, V. (2010), Conditions of effective implementation of the investment in the fleet shipbuilding companies in Ukraine [Umovy efektyvnoi realizatsii investytsii u rozvytok flotu sudnobudivnykh kompanii Ukrainy], Economic analysis, No. 7, pp. 45–47 (ukr)*
5. *Logachev, S. I., Chugunov, V. V., Gorin, A. E. (2009), The world shipbuilding industry: the current state and prospects of development [Mirovoe sudostroenie: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya], Mor West, St. Petersburg, 544 p. (rus)*
6. *Makogon, Ju. V., Lysyy, A. F., Garkusha, G. G., Gruzin, A. V. (2010), Ukraine is the sea power [Ukraina – derzhava morskaya], DonNU, 393 p. (rus)*
7. *Efimova, G. V., Paschenko, O. V. (2010), Investment decisions making in shipbuilding: monograph [Pryiniattia investytsiinykh rishen v sudnobuduvanni: monohrafiia], NUOS, Mykolayiv, 108 p. (ukr)*
8. *On state support of shipbuilding industry in Ukraine: Law of Ukraine, No. 774/97-вр, 23.12.1997 [Pro derzhavnu pidtrymku sudnobudivnoi promyslovosti Ukrainy: Zakon Ukrainy, No. 774/97-вр, 23.12.1997], available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/774/97-вр.*
9. *Pokotilov, I. P. (2009), Terms of improving the competitiveness of shipbuilding industry Ukraine [Umovy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti sudnobudivnoi haluzi Ukrainy], Tavria Scientific Bulletin, Atlant, Kherson, No. 66, pp. 298–300 (ukr)*
10. *Vorobyova, I. A, Efimova, G. V., Karas, P. M. and other (2012), Finances of shipbuilding enterprises: monograph [Finansy sudnobudivnykh pidpryiemstv: monohrafiia], NUOS, Mykolayiv, 234 p. (ukr)*
11. *«On approval of the list of shipyards, for which the state support of shipbuilding industry is introduced: Decree of Cabinet of Ministers of Ukraine, No. 1256, 21.12.2005» [Pro zatverdzhennia pereliku sudnobudivnykh pidpryiemstv, dlia yakykh zaprovadzhuiutsia zakhody derzhavnoi pidtrymky sudnobudivnoi promyslovosti: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy, No. 1256, 21.12.2005], available at: http://zakon.rada.gov.ua (ukr)*
12. *Official website of the Stock market infrastructure development agency of Ukraine [Ofitsiinyi sait Ahentstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy], available at: http://www.smida.gov.ua (ukr)*
13. *Official website of the Shipbuilders Association of Ukraine «Ukrsudprom» [Ofitsiinyi sait Asotsiatsii sudnobudivnykiv Ukrainy «Ukrsudprom»], available at: http://www.ukrsudo.kiev.ua (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 12.02.2016.

УДК 331.101

Альона Олегівна КЛИМЧУК
кандидат економічних наук, докторант кафедри міжнародних економічних відносин, Хмельницький національний університет, e-mail: klumchykao@ukr.net

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Климчук, А. О. Мотивація персоналу як складова ефективного управління підприємством / Альона Олегівна Климчук // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 135–141.

Анотація. *Стаття присвячена дослідженню сутності мотивації персоналу як складової ефективного управління підприємством. Автором розкрито сутність поняття «мотивація» як основного чинника ефективної праці персоналу підприємства. Досліджено ставлення вчених різних поколінь до мотивації працівників. У статті розглянуто вплив мотивації на діяльність працівників, визначено методи та основні завдання мотивації праці, а також розкрито основні напрями матеріальної та нематеріальної мотивації в системі управління персоналом на підприємстві. Запропоновано рекомендації щодо формування та вдосконалення системи мотивації для підвищення ефективності використання персоналу підприємства в сучасних умовах. Розглянуто зарубіжний досвід мотивації працівників та запропоновано власне бачення системи мотивації персоналу на сучасних підприємствах.*

Ключові слова: *мотивація праці; система мотивації; методи мотивації; ефективність; стимулювання; трудова діяльність; винагорода.*

Алена Олеговна КЛИМЧУК
кандидат экономических наук, докторант кафедры международных экономических отношений, Хмельницкий национальній университет, e-mail: klumchykao@ukr.net

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Климчук А. О. Мотивация персонала как составляющая эффективного управления предприятиям / Алена Олеговна Климчук // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 135–141.

Аннотация. *Статья посвящена исследованию сущности мотивации персонала как составляющей эффективного управления предприятием. Автором раскрыта сущность понятия «мотивация» как основного фактора эффективного труда персонала предприятия. Исследовано отношение ученых разных поколений к мотивации работников. В статье рассмотрено влияние мотивации на деятельность работников, определены методы и основные задачи мотивации труда, а также раскрыты основные направления материальной и нематериальной мотивации в системе управления персоналом на предприятии. Предложены рекомендации по формированию и совершенствованию системы мотивации для повышения эффективности использования персонала предприятия в современных условиях. Рассмотрен зарубежный опыт мотивации работников и предложено собственное видение системы мотивации персонала на современных предприятиях.*

Ключевые слова: *мотивация труда; мотивационный механизм; методы мотивации; эффективность; стимулирование; трудовая деятельность; вознаграждение.*

Alena KLYMCHUK
PhD in Economics, Doctoral student of International Economic Relations Department, Khmelnytskyi National University, e-mail: klumchykao@ukr.net

PERSONNEL MOTIVATION AS A PART OF EFFECTIVE ENTERPRISE MANAGEMENT

© КЛИМЧУК А.О., 2016

Klymchuk, A. (2016), Personnel motivation as a part of effective enterprise management. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Otsiniuvannia ryzykiv innovatsiyno-investytsiynoho proektu mashynobudivnykh pidpryemstv; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 135–141.

Abstract. *The article investigates the essence of motivation as a part of effective enterprise management. The author reveals the essence of the concept «motivation» as the main factor of effective labor personnel. Scientists' attitudes of different generations to employees motivation are investigated. The article examines the impact of motivation on the activities of workers; methods and main tasks of motivation are defined, basic directions of financial and non-financial incentives in the system of enterprise personnel management are revealed. The recommendations for the development and improvement of incentives for more efficient use of personnel in modern conditions are proposed. The international experience of workers motivation is presented and the author's own vision of personnel motivation system for modern enterprises is offered.*

Keywords: *motivation; motivation system; methods of motivation; performance incentives; employment; remuneration.*

JEL classification: *L510, M540*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток наукових досліджень, пов'язаних з управлінням персоналом підприємства вимагає пошуку нових підходів до побудови та застосування ефективних механізмів використання трудового потенціалу працівників, що реалізується на основі застосування партнерських відносин й узгодженості взаємодії керівництва підприємства та персоналу. Зважаючи на вимоги, які висуваються перед вітчизняними підприємствами в умовах їх виходу на міжнародний ринок, важливе місце займає оптимізація системи управління персоналом, а саме мотивація персоналу, що виступає пріоритетним напрямом формування конкурентоспроможного, високопрофесійного, відповідального і згуртованого трудового колективу, який сприяє досягненню довгострокових цілей і реалізації загальної стратегії підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Пошуки шляхів мотивації працівників стали першопричиною і рушієм наукових досліджень основоположників сучасного менеджменту: Ф. Тейлора, Г. Ганта, Л. Гілбрет, Ф. Гілбрета, Е. Мейо, М. Фолет, Г. Емерсона. За радянських часів вагомим науковим внеском у теорію матеріальної та моральної мотивації персоналу на основі «закону зростання продуктивності праці» стали роботи Е. Васільчикова, Л. Гіляровської, А. Здравомислова, М. Мошенського, С. Струміліна, В. Хрипача. Водночас в економічно розвинених країнах відбувся бурхливий розвиток теорії і практики мотивації персоналу: виникли різні теорії мотивації (К. Алдерфера, В. Врума, Г. Ганта, Ф. Герцберга, Д. Макгрегора, А. Маслоу, Д. МакКлелланда та інших), десятки систем матеріального стимулювання персоналу (Аткінсона, Барта, Бедо, Бігелоу, Кнеппеля, Роуена, Хелсі та ін.), системи колективної участі в доходах і прибутках підприємств (Вейцмана, Скенлона, Раккера). Мотивації персоналу присвячено праці таких зарубіжних дослідників як Дж. Обер-Кріє, Д. Сінк, Е. Цандер та ін. З початком економічних реформ в Україні світові наукові здобутки в галузі мотивації персоналу стали предметом дослідження, удосконалення і адаптації, що відобразили у своїх працях провідні вітчизняні вчені: С. Бандур, Д. Богиня, О. Грішнова, В. Гуменюк, В. Данюк, Г. Дмитренко, М. Долішній, Г. Калитич, А. Колот, О. Крушельницька, О. Кузьмін, Г. Куліков, Л. Мельник, О. Мороз, В. Нижник, А. Новікова, І. Прокопенко, В. Соколенко.

Аналіз теоретичних і практичних аспектів мотивації та стимулювання персоналу підприємства дає підстави стверджувати про значущість цих питань та безперервне підвищення інтересу багатьох науковців до цієї проблематики. Вітчизняні та зарубіжні вчені висвітлюють різноманітні напрями розробки ефективної системи мотивації персоналу, однак ця проблематика потребує більш поглиблених досліджень, пов'язаних з актуалізацією питань мотивації персоналу як складової ефективного управління сучасним підприємством.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючий в зарубіжній практиці широкий спектр систем, методів та важелів мотивації не лише не застосовується на вітчизняних підприємствах, але й не повною мірою розкритий та

представлений у вітчизняній науковій літературі. Невирішеним залишається питання єдиної загальновизнаної ідентифікації основних понять мотивації персоналу як складової ефективного управління підприємством.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення місця мотивації в системі ефективного управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління персоналом на сьогодні є однією з найбільш важливих функцій менеджменту підприємств, що здатна підвищувати їх ефективність. Будучи цілеспрямованою та систематичною функцією розвитку підприємств, управління персоналом безпосередньо спрямоване на працівників відповідно до вимог підприємства. Серед критеріїв, що характеризують ефективну систему управління персоналом можна виділити наступні: орієнтація на стратегію управління; стимулювання праці персоналу; активна участь в системі управління керівництва; узгодженість дій та їх відпрацювання; надійність моделей і процедур праці на підприємстві.

У процесі оптимізації управління персоналом, насамперед, керівник підприємства повинен приділяти увагу системі мотивації персоналу. Працівник підприємства повинен бачити свою участь у реалізації стратегії розвитку підприємства, усвідомлювати залежність від його успіху свого добробуту та особистого прогресу.

За умов функціонування вітчизняних підприємств у ринковій економіці найбільш актуальною складовою стратегії управління та розвитку підприємства є мотивація персоналу. Мотивацію персоналу, як одну із найважливіших складових ефективного управління, варто враховувати при прийомі на роботу та при наступній побудові системи ситуаційного керівництва. Мотиви, потреби і цінності індивідуальні для кожного працівника. Вони не бувають абсолютно ідентичними для окремої соціальної групи або для всіх співробітників організації, тому важливо вміти визначати та використовувати особистісні мотиви, потреби реального або майбутнього співробітника. Керівники багатьох підприємств схильні нав'язувати своїм працівникам власну мотивацію, що призводить до величезної кількості помилок у керівництві. Уникнути подібної ситуації можливо, у першу чергу, завдяки правильному оцінюванню майбутнього співробітника і його мотивації в процесі проведення співбесіди. Разом з тим, мотиви можуть змінюватись протягом життя як під впливом зовнішніх, тобто об'єктивних факторів, так і у зв'язку з розвитком, зміною особистості, що відноситься до суб'єктивних факторів [1, с.15].

До мотивації персоналу можна віднести цілу низку складових, а саме: мотивацію трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; мотивацію стабільної та продуктивної зайнятості; мотивацію розвитку конкурентоспроможності працівника; мотивацію володіння засобами виробництва; мотивацію вибору нового місця роботи тощо. Мотивація персоналу як складова ефективного управління підприємством має безпосередній зв'язок із реалізацією інтересів суб'єктів господарювання, взаємодіє із роботодавцями і найманими працівниками, активізує механізми посилення трудової активності.

При здійсненні управлінських процесів на підприємстві необхідно враховувати, що люди з більшим ступенем мотивації працюють продуктивніше незалежно від рівня їх вмінь чи навичок [2, с.362].

Існує дуже багато способів впливу на мотивацію конкретної людини, кількість яких лише поповнюється. Важливим є те, що способи забезпечення ефективного впливу на мотивацію трудової діяльності людини не є сталими. До того ж один і той самий чинник, що на сьогодні мотивує конкретну людину до ефективного виконання своїх обов'язків і продуктивної діяльності, вже завтра може сприяти зниженню цих мотиваційних настанов. Тому це лише підтверджує необхідність та важливість вивчення потреб конкретної людини, її настанов, бажань, пріоритетів для розроблення дієвих заходів впливу на поведінку кожного працівника. Необхідно звернути увагу, що більшість методів впливу на працівників закладені у культурі тієї країни, де вони застосовуються [3].

Для організації системи мотивації і оптимізації управління персоналом на підприємстві необхідно враховувати, що трудова напруженість працівників характеризується циклічністю: після тривалості періоду піднесень настає період спадів, а через деякий час нові піднесення. З урахуванням цього факту будується крива мотивації.

З метою підвищення та утримання мотивації на необхідному рівні необхідним є формування цілісної системи стимулів, яка не зводитиметься лише до підвищення заробітної плати або матеріальних компенсацій, а включатиме можливість просування по службі, перенавчання або підвищення кваліфікації, забезпечуватиме комплекс соціальних гарантій.

Ключовим моментом мотивації персоналу як складової ефективного управління підприємством має бути виділення перспективних співробітників. Цей підхід має бути спрямований на залучення та утримання кращих співробітників, здійснення постійного пошуку талантів серед працівників на підприємстві [4].

Прикладом мотивації персоналу, як ключової складової управління підприємством, може служити досвід європейських досліджень з цієї проблематики у Фінляндії, виконаних Тапани Алкулой. На його думку, для працівників підприємство, на якому вони працюють, є місцем, де вони проводять найбільшу частину свого часу, а тому велику увагу варто зосередити на середовищі, у якому хотіли б працювати люди, і їхньому очікуванні із приводу роботи. Весь спектр таких очікувань автор наділяє поняттям «орієнтація на роботу», що має два аспекти:

– кількісний аспект, що визначає яке місце в житті працівника займає робота та має кілька домінант, що визначають його: робочий час; сімейний статус; вплив статі працівника, що є індикатором самосвідомості, та самоідентифікації; проблема співвідношення роботи й дозвілля;
– якісний аспект, де використовується поняття «робота для винагороди» і ставиться питання про те, якого роду винагорода переважає.

Для вирішення проблем відповідності ефективності діяльності працівника та розміру зарплати, яку він отримує, використовується система – «плата за виконання». Водночас розгляд зарубіжного досвіду підтверджує, що ефективним є сполучення матеріальної винагороди з різноманітними системами соціальних виплат та пільг, що здійснюються на рівні підприємств та формують спеціальні соціальні фонди. Такі виплати спонукають до покращення становища працівника, підтримують його працездатність, підвищення кваліфікації, зниження плинності робочої сили [5, с.25].

Таким чином, система управління персоналом є системою, яку необхідно постійно розвивати, удосконалювати та доповнювати впровадженням низки мотиваційних заходів. Ефективність та результативність праці конкретного працівника зумовлена насамперед індивідуальними можливостями та особистою зацікавленістю, а також його усвідомленням власної ролі в колективних зусиллях. Обсяг витрат праці залежить від самооцінки працівника достатності рівня винагороди й упевненості в її отриманні [6, с.85].

Власники українських підприємств найпоширенішим механізмом мотивації як складової ефективного управління підприємством найчастіше вважають заохочення грошовими винагородами, преміями, підвищення оплати праці тощо. Тобто, ці елементи є найголовнішими і повинні задовольняти потреби працівника у мотивації. Але, для сучасних менеджерів, крім заробітної плати, важливими є й інші чинники, зокрема, зміст праці, умови, за яких вони можуть цілковито проявити свої здібності, уміння та навички, чітка орієнтація кар'єрного зростання, можливість проявити особисті творчі здібності у вирішенні поставлених завдань.

Західні менеджери з управління персоналом давно дійшли висновку про те, що співробітники є головною цінністю компанії, їх потрібно нагороджувати за високі результати праці, адже від працездатності колективу залежить успіх діяльності підприємства.

Так, наприклад, основними складовими мотивації праці в Японії є: система довічного найму; неформальні міжособистісні стосунки співробітників; колективізм у роботі; корпоративна філософія; трудова мораль. Усі складові елементи діють у комплексі, що

посилює загальну трудову активність людини, що є позитивним досвідом у світовій практиці [4].

В Японії людина влаштовується на роботу на все життя. Одного разу ставши працівником певної компанії, японець залишається там аж до офіційного виходу на пенсію. Фірма, в якій працює фахівець, стає практично другою сім'єю. Отже, нематеріальна мотивація співробітників здійснюється за психологічною схемою «батько-син», де батьком виступає компанія, а сином – співробітник.

Японський стиль управління базується на переконанні, а не на примусі працівників. Керівник не виділяє себе з маси підлеглих, адже його завдання – не керувати роботою, яку виконують інші, а сприяти взаємодії співробітників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні міжособистісні відносини, так званий «менталітет рівності». Цей феномен визначає низку аспектів трудової мотивації в Японії.

Використання вміло налагодженого мотиваційного механізму значною мірою впливає на ефективність управління виробничо-господарською діяльністю підприємств. Враховуючи світовий досвід мотивації персоналу, можна стверджувати, що теоретична платформа для створення мотиваційного механізму існує, але потребує удосконалення з урахуванням результатів моніторингу і прилаштуванням до своєрідної трудової ментальності українців, економічної ситуації в країні [6, с.86].

Таким чином, мотивований персонал є складовою успішної роботи й поступального руху підприємства в напрямі реалізації стратегії й зміцненні його положення на ринку [7, с.48].

Отже, серед основних методів мотивації працівників варто виділити матеріальні та нематеріальні.

Матеріальна мотивація, до якої переважно відносять заробітну плату, премії, бонуси та надбавки, спрямована в основному на задоволення фізіологічних потреб. Не зважаючи на це, гроші не є єдиним і часто не найефективнішим способом мотивації працівників. Вважається, що нематеріальна винагорода часом може виявитись більш ефективною, оскільки спрямована на задоволення психологічних та соціальних потреб людини. Ефективною ця мотивація виявиться лише для тих людей, які вже задовольнили свої базові потреби і впевнені в тому, що зможуть їх забезпечувати, та наступним етапом для них є самореалізація [8].

До універсальних методів нематеріальної мотивації, які є ефективними як для великих підприємств, так і для середніх та дрібних, віднесемо наступні: покращення робочого місця; позитивне ставлення керівництва до підлеглих; підвищення по службі; гнучкий графік; безкоштовне навчання; зайнятість працюючих в робочий час [9, с.31].

Отже, система мотивації персоналу не буде достатньо ефективною, якщо вона базуватиметься лише на фінансових стимулах і не включатиме нематеріальні складові. Збільшення на підприємстві мотивованих працівників надає більше можливостей керівництву щодо його ефективного використання. Тому керівникам важливо зосередитись не лише на збалансованості системи стимулювання персоналу, а й на пошуку індивідуальних важелів впливу на підлеглих. Неможливо постійно досягати високих результатів без поваги до особистості кожного працівника.

У свою чергу, у працівників повинна бути така мотивація: гарантоване робоче місце, у тому числі його збереження; можливість професійного зростання; задоволеність винагородою; наявність системи заохочень.

Водночас фахівці в галузі підбору персоналу застерігають, що повної, універсальної, готової до використання, і такої, що гарантує стовідсотковий успіх, програми мотивації персоналу не існує. Така система розробляється для кожного підприємства індивідуально і залежить від багатьох чинників: від виду діяльності; чисельності і структури персоналу; корпоративних цінностей; власників, акціонерів, засновників підприємства; особливостей регіону; прибутковості тощо. Також важливим є врахування стадії життєвого циклу підприємства [10]. Врахування ж загальних рекомендацій щодо використання дієвого

мотиваційного механізму на підприємстві може стати запорукою створення ефективної системи управління персоналом.

Для формування ефективних мотиваційних систем керівнику необхідно не лише правильно і чітко поставити мету і завдання, але й сформувати довгострокові та короткострокові плани мотивації: стимулювати конкретні групи або конкретних співробітників, орієнтуючись на зовнішні та внутрішні чинники мотивації, вибираючи певні методи стимулювання; виробити вміння правильно налаштовувати і виховувати співробітників; уникати управлінських помилок, тобто самому постійно навчатись і вдосконалювати знання з теорії моделей, видів і методів мотивації та практики застосування мотиваційних складових в управлінні персоналом.

Таким чином, впровадження та застосування системи мотивації як складової ефективного управління на підприємстві, повинно вирішувати наступні завдання: покращення якості праці за рахунок залучення співробітників до вирішення поставлених завдань та розкриття їхнього потенціалу; «втримування» кращих фахівців на підприємстві; залучення кращих співробітників, перемагаючи в конкурентній боротьбі з іншими підприємствами.

Висновки і перспективи подальших розробок. Персонал є основним джерелом продуктивності та ефективності праці підприємства. Саме люди визначають та реалізовують стратегії підприємства. Вони є найголовнішим ресурсом в управлінні підприємством. Головною функцією менеджменту є мотивація персоналу, яка забезпечує ефективну діяльність підприємств. Система мотивації включає комплекс заходів, що покликані забезпечувати більш якісну та результативну працю, та водночас витримувати і заохочувати кваліфікованих працівників. Запропоновані рекомендації щодо використання методів та завдань мотивації персоналу на підприємстві можуть бути вдосконалені в подальших дослідженнях з метою пошуку оптимальних управлінських рішень на підприємствах з урахуванням сучасних умов господарювання. Для адекватного реагування на зміну стану мотивації праці на підприємстві та відповідного коригування елементів кадрової політики та системи управління персоналом, необхідно застосовувати систему показників комплексної оцінки ефективності мотиваційного механізму, що визначає перспективи подальших досліджень за цією проблематикою.

Література

1. *Колот А. М. Мотивація персоналу: підруч. / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.*
2. *Музиченко-Козловський А. В. Основні елементи механізму мотивування працівників / А. В. Музиченко-Козловський, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 361–367.*
3. *Мельник Л. Г. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду / Л. Г. Мельник, О. Н. Волк, Н. М. Гайтина, М. В. Рибалка // Вісник СумДУ (Серія «Економіка»). – 2012. – № 4. – С. 55–63.*
4. *Перетятько А. Розробка ефективної системи управління персоналом / А. Перетятько // Персонал. – 2008. – № 1. – С. 43.*
5. *Бандур С. И. Организация мониторинга социально-трудовой сферы в системе ее государственного регулирования / С. И. Бандур // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Социально-трудовые отношения в современных экономических условиях: сб. науч. трудов. – Донецк: НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – 2001. – Т. 1. – С. 24–29.*
6. *Соколенко В. А. Механізм впливу мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці / В. А. Соколенко, А. С. Клиженко // Вісник НТУ «ХПІ» (Серія «Актуальні проблеми розвитку українського суспільства»). – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 69 (1042). – С. 83–87.*
7. *Мороз О. В. Соціально-психологічні чинники мотивування працівників приладобудівних підприємств: монографія / О. В. Мороз, Л. О. Нікіфорова, А. А. Шиян. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 275 с.*

8. *Універсальні методи нематеріальної мотивації співробітників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.jobs.km.ua/news/view_useful.php?id=101.*
9. *Нікіфорова Л. О. Тімбілдинг як основа ефективного розвитку колективу / Л. О. Нікіфорова, Я. В. Білоконь // Економічний простір. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2012. – № 2. – С. 24–31.*
10. *Новикова А. Вся правда о мотивации [Электронный ресурс] / А. Новикова // HR-Лига. – Режим доступа: http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=808.*

References

1. *Kolot, A. M. (2002), Personnel motivation [Motyvatsiia personalu], KNEU, Kyiv, 337 p. (ukr)*
2. *Muzychenko-Kozlovskyi, A. V., Kolodiychuk, A. V. (2011), «The main elements of the personnel motivation mechanism» [Osnovni elementy mekhanizmu motyvuvannia pratsivnykiv], Scientific Bulletin of Ukrainian National Forestry University, Lviv, Issue 21.6, pp. 361–367 (ukr)*
3. *Melnyk, L. H., Volk, O. N., Haityna, N. M., Rybalka, M. V. (2012), «Personnel motivation methods improvement at Ukrainian enterprises taking into account international experience» [Udoskonalennia metodiv motyvatsii pratsivnykiv na pidpryiemstvakh Ukrainy z urakhuvanniam mizhnarodnoho dosvidu], Bulletin of Sumy State University (Series: Ekonomy), No. 4, pp. 55–63 (ukr)*
4. *Peretiatko, A. (2008), «Development of an effective system of HR management» [Rozrobka efektyvnoi systemy upravlinnia personalom], Personnel, No. 1, p. 43 (ukr)*
5. *Bandur, S. I. (2001), «Organization of social and labor sphere monitoring within the system of state regulation» [Organizatsiya monitoringa sotsialno-trudovoy sfery v sisteme yee gosudarstvennogo regulirovaniya], Socio-economic aspects of industrial policy. Social and labor relations in the current economic environment: collection of scientific works, National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economy of industry, Donetsk, Vol. 1, pp. 24–29 (rus)*
6. *Sokolenko, V. A., Klyzhenko, A. S. (2013), «Mechanism of motivation impact on productivity enhancement» [Mekhanizm vplyvu motyvatsii personalu na pidvyshchennia rivnia produktyvnosti pratsi], Bulletin NTU «KhPI» (Series: Actual problems of Ukrainian society development), NTU «KhPI», Kharkiv, No. 69 (1042), pp. 83–87 (ukr)*
7. *Moroz, O. V., Nikiforova, L. O., Shyian, A. A. (2011), Social and psychological factors of employees motivating of instrument-making enterprises: monograph [Sotsialno-psykholohichni chynnyky motyvuvannia pratsivnykiv pryladobudivnykh pidpryiemstv: monohrafiia], VNTU, Vinnytsia, 275 p. (ukr)*
8. *«Universal nonfinancial motivation methods» [Universalni metody nematerialnoi motyvatsii spivrobitnykiv], available at: http://www.jobs.km.ua/news/view_useful.php?id=101 (ukr)*
9. *Nikiforova, L. O., Bilokon, Ya. V. (2012), «Team building as the basis of effective team development [Timbildynh yak osnova efektyvnoho rozvytku kolektyvu], Ekonomichnyi prostir, PDABA, Dnipropetrovsk, No. 2, pp. 24–31 (ukr)*
10. *Novikova, A., The truth about motivation [Vsya pravda o motivatsii], available at: http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=808 (rus)*

Стаття надійшла до редакції 24.02.2016.

УДК 658.012

Інна Олексіївна КУЗНЕЦОВА
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності, Одеський національний економічний університет, e-mail: inna.stream@mail.ru

ДІАГНОСТИКА В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: МІСЦЕ ТА СТРУКТУРА

Кузнецова, І. О. Діагностика в процесі стратегічного управління: місце та структура / Інна Олексіївна Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 142–149.

Анотація. *У статті розглянуто стратегічне управління як складний інформаційний процес, що складається із певної послідовності стадій та операцій. З використанням методології системного аналізу обґрунтовано послідовність стадій стратегічного управління. Автором запропоновано логічну модель процесу стратегічного управління, яка визначає місце діагностики. Призначення діагностики визначено як спостереження за отриманням запланованих результатів та відстеження відхилень фактичних показників від планових. Обґрунтовано склад операцій стратегічної діагностики. До них віднесено: вимірювання, порівняння, ранжування відхилень, пошук причин відхилень. Запропоновано інформограму стратегічної діагностики, яка описує входи й виходи кожної операції.*

Ключові слова: *процес стратегічного управління; стратегічна діагностика; стадія; операція; відхилення.*

Инна Алексеевна КУЗНЕЦОВА
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности, Одесский национальный экономический университет, e-mail: inna.stream@mail.ru

ДИАГНОСТИКА В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ: МЕСТО И СТРУКТУРА

Кузнецова, И. А. Диагностика в процессе стратегического управления предприятием: место и структура / Инна Алексеевна Кузнецова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 142–149.

Аннотация. *В статье рассмотрено стратегическое управление как сложный процесс, состоящий из определенной последовательности стадий и операций. С использованием методологии системного анализа обоснована последовательность стадий стратегического управления. Автором предложено логическую модель процесса стратегического управления, определяющая место диагностики. Назначение диагностики определено как наблюдение за получением запланированных результатов и отслеживание отклонений фактических показателей от плановых. Обоснован состав операций стратегической диагностики. К ним отнесены: измерение, сравнение, ранжирование отклонений, поиск причин отклонений. Предложено информограмму стратегической диагностики, которая описывает входы и выходы каждой операции.*

Ключевые слова: *процесс стратегического управления; стратегическая диагностика; стадия; операция; отклонения.*

Inna KUZNETSOVA
Doctor of Economics, Professor, Head of Management of Organizations and Foreign Economic Activity Department, Odessa National Economics University, e-mail: inna.stream@mail.ru

THE DIAGNOSTICS IN STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE: PLACE AND STRUCTURE

© КУЗНЕЦОВА І.О., 2016

Kuznetsova, I. (2016), The diagnosis in strategic management of enterprise: place and structure. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Diahnostyka v protsesi stratehichnoho upravlinnia: mistse ta struktura; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 142–149.

Abstract. *The article considers the strategic management of a complex process consisting of a specific sequence of stages and operations. Using the methodology of the system analysis it is grounded the sequence of stages of strategic management. The author suggested a logical model of the process of strategic management, which determines the place of diagnosis. Diagnosis function is defined as observation of obtaining the planned results and tracking actual performance deviations from the plan. The structure of strategic diagnostics operations is grounded. These include: measurement, comparison, ranking deviations, search for the causes of deviations. The informogramma of strategic diagnostics, which describes the inputs and outputs of each operation is proposed.*

Keywords: *strategic management process; strategic diagnostics; stage; operation; deviations.*

JEL classification: *C810*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Умови існування сучасного бізнесу характеризуються бистроплинними змінами зовнішнього середовища, які обумовлені: глобалізацією бізнесу; прогресом у новітніх технологіях, які не тільки розширили можливості у виробництві нових продуктів і послуг, але й трансформували способи ведення бізнесу; базовими розривами в конкурентному просторі, а саме: перехід від минулого в майбутнє відбувається не поступово, а скачками з радикальними змінами; конвергенцією технологій (зникнення границь між ними), яка у свою чергу розмила галузеві бар'єри. За таких умов фактори, які пов'язані з технологією, виробництвом, низькими загальними витратами, просуванням продукції на ринку, з організаційними можливостями, доступом до фінансового ринку тощо, стають ситуаційними, що ускладнює їх використання як основи стійких конкурентних переваг у довгостроковому періоді. Тому на перше місце виходить такий сталий фактор як досконалий процес управління, і, в першу чергу, – процес стратегічного управління та його стадія – діагностика.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання діагностики економічного стану підприємства досить широко розглядаються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема: М. І. Бланка, О. О. Гетьмана, В. А. Василенко, Л. А. Костирко, А. І. Ковальва, О. Г. Мельник та ін. В роботах науковців досліджено еволюцію сутності поняття діагностика [1], її форми [2], процедури та методи [3; 4], розроблено прийоми практичного застосування діагностичного аналізу на підприємстві.

Л. Костирко вказує, що «діагностика» у перекладі з грецької мови означає «здатність розпізнавати, ідентифікувати», тобто діагностика спрямована на визначення «діагнозу» діяльності підприємства [1, с.12]. В сучасних умовах господарювання саме економічна діагностика слугує основним інструментом прийняття управлінських рішень на підприємстві, спрямованих на досягнення його стратегічних цілей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на те, що питанням економічної діагностики приділено значну увагу в наукових джерелах, визначення її місця та ролі в процесі стратегічного управління нам представляється ще несформованим. З цією метою пропонуємо розглянути управління як процес, який можна сконструювати.

Логічним буде припустити, що структуру процесу управління можна визначити за допомогою процесного підходу. У цьому зв'язку широкого розповсюдження набула концепція удосконалення бізнес-процесів. Проте науковці зазвичай розглядають структуру виробничого процесу з метою його удосконалення. Безпосередньо питанню побудови структури процесу управління не приділяють уваги.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є теоретичне обґрунтування структури процесу стратегічного управління, визначення в ньому місця та ролі діагностики, обґрунтування її структури шляхом визначення операцій та послідовності їх виконання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проектування процесу управління передбачає визначення складу стадій, операцій та їх послідовності. Автором статті управлінський процес розглядається як інформаційний потік [5], тому до постійних складових, що визначають сутність операції, відносимо певний набір інформації про стан об'єкта управління або його зовнішнього середовища та методи перетворення інформації. Як критерій відділення однієї операції від іншої в процесі управління доцільно встановити її закінчений смисловий зміст.

Для визначення складу та послідовності стадій процесу стратегічного управління використаємо методологію системного аналізу, котра встановлює певний порядок виконання процесу управління:

– постановки цілей;
– визначення проблем, які виникають під час досягнення поставлених цілей;
– вирішення проблем, тобто розробку та реалізацію управляючих впливів.

Проблеми, які виникають в управлінні, обумовлені загрозами невиконання поставлених цілей, що пов'язано з внутрішніми відхиленнями або зі змінами зовнішнього середовища. Тобто виникає необхідність вирішити завдання з корегування дій в організації, а можливо й коригування цілей.

Коли організація досягає поставлених цілей, то відповідно до принципів управління виникає необхідність у формуванні нових. У такий спосіб процес управління відтворюється.

Отже, процес управління повинен починатися зі стадії цілепокладання. Її значимість обумовлена не лише відповідністю принципам управління. Правильно визначені цілі – важливий фактор ефективної діяльності підприємства. Цілі дозволяють сфокусувати увагу на реально існуючих проблемах. Відсутність конкретних цілей призводить до безладдя, пасивності у виконанні загальних намірів, збільшує обсяги непродуктивної роботи. Від того як точно визначені та сформульовані цілі залежить вибір способів їхнього досягнення. У цьому випадку цілі складають основу критеріїв вибору з альтернативних способів та критеріїв оцінки діяльності організації.

Стадія цілепокладання достатньо розроблена в теорії систем. Вона передбачає формування цілей, визначення їх пріоритетності, оцінку конфліктності та узгодження протилежних цілей.

З теорії систем відомо, що для підтримки життєздатності системи повинен бути забезпечений як зовнішній так і внутрішній гомеостазіс, тобто підтримка критичних параметрів в заданих межах. Внутрішній гомеостазіс підтримується завдяки управлінським впливам, які зберігають внутрішню стабільність системи, зовнішній – передбачає, що при будь-якій зміні зовнішніх умов функціонування системи переходить в такий стан, який найкращим чином відповідає їм. Через швидкоплинну зміну зовнішніх умов забезпечення стійкого розвитку організації відповідно до принципів управління потребує розробки механізмів адаптації до зовнішнього середовища.

Вищенаведені міркування дозволяють обґрунтовано запропонувати ввести окрему стадію процесу управління – «моніторинг», завданням якої є розпізнавання слабких сигналів.

Призначення моніторингу автором статті обґрунтовано як розпізнавання слабких сигналів для підготовки управлінських рішень превентивного характеру. Тобто ця стадія управління має здійснювати упередження негативних впливів зовнішнього середовища на підприємство. Роль моніторингу визначається тим, що він створює інформаційне підґрунтя для прийняття управлінських рішень превентивного характеру, що потребує використання не тільки даних спостереження, але й прогнозних моделей, які б дозволили визначити стан зовнішнього середовища на певний період.

Отже, в нашому розумінні моніторинг – це стадія процесу управління, яка представляє собою безперервний систематичний нагляд, оцінку та прогноз параметрів зовнішнього середовища підприємства з метою отримання інформації про загрози та можливості для розробки управлінських впливів превентивного характеру.

У такий спосіб за допомогою моніторингу визначають наявність змін зовнішнього середовища, характер цих змін і їхній вплив на діяльність підприємства.

Успішне виконання поставлених цілей потребує прийняття рішень стосовно: що робити, як робити, хто буде робити і коли, тобто формування плану з досягнення цілей.

У цьому сенсі варто підкреслити, що низка науковців Р. Акофф [6, с.17], Б. Готц [7, с.63], Д. Хан [8, с.55] визначають процес планування як підготовку рішень, пов'язаних з окресленням майбутніх подій. Безумовно підготовка й приймання планових рішень має певну специфіку, яку Р. Акофф визначає наступним чином [6, с.16–17]:

1. Цей процес потребує аналізу можливостей, а не просто вирішення проблем.
2. Він спрямований на досягнення бажаного стану в майбутньому, який не може виникнути самостійно, тому пов'язаний із запобіганням помилкових дій та зменшенням числа невикористаних можливостей. Зрозуміло, коли є підґрунтя рахувати, що майбутнє природним чином призведе до здійснення всіх бажаних результатів, тоді у плані немає потреби.
3. Необхідність у плануванні виникає тоді, коли досягнення бажаного стану залежить від цілого набору взаємопов'язаних рішень, які характеризуються такими двома системними властивостями: вони дуже великі, щоб ними займатися разом; їх не можна розділяти на низку незалежних рішень, вони всі взаємопов'язані.
4. Планове рішення здійснюється в тому випадку, якщо необхідно досягти певного стану в майбутньому.

Отже, наступною стадією процесу управління логічним буде визначати «формування стратегічного плану діяльності», в якій відповідно до етапів прийняття рішень доцільно виокремити такі операції:

– збір та підготовка інформації – збір, сортування та інтерпретація інформації щодо стану об'єкту управління, виконання планів попереднього періоду, аналізу майбутніх можливостей підприємства;
– розробка планів діяльності – розробляють варіанти планових рішень, визначають можливі витрати та очікувані результати;
– вибір альтернативи – аналіз можливих наслідків запланованої діяльності та вибір найкращої альтернативи;
– затвердження плану – оскільки можливості будь-якої організації обмежені через обмеженість її ресурсів, то будь-який план дій необхідно затвердити у лінійних керівників, які наділені повноваженнями розпоряджуватися ресурсами та відповідальністю за їхнє використання.

У процесі планування встановлюють завдання, які організація має виконати у майбутньому. Зважаючи на те, що будь-який процес планування базується на неповних даних через невизначеність та вплив зовнішнього середовища на організацію, плани рідко виконуються без відхилень. Виникає необхідність спостерігати за їх виконанням.

Необхідність спостереження за отриманням запланованих результатів, а також відстеження відхилень вимагає введення в процес стратегічного управління стадії діагностики. Ступінь відхилення є основою для прийняття подальших рішень: враховувати їх чи ні у подальшій діяльності. Вибір способу реагування доцільно здійснювати на стадії «регулювання».

Наведені логічні міркування надають можливість обґрунтувати таку послідовність стадій стратегічного процесу управління: цілепокладання; моніторинг; формування стратегічного плану діяльності; діагностика; регулювання (рис. 1).

У такий спосіб з використанням методології системного аналізу нами обґрунтовано логічну модель стратегічного управління як складного інформаційного процесу. Виокремленні логічним шляхом стадії як частки інформаційного процесу управління здійснюють отримання, обробку і передачу кількісної та якісної інформації. Кожна з них відбувається з використанням специфічних методів. Результати перетворення на стадіях відбиваються у планах і звітах як планова і фактична інформація та інформація про

відхилення фактичних показників від планових. З використанням моделі обґрунтовано місце діагностики в процесі стратегічного управління та визначено його призначення: спостереження за отриманням запланованих результатів та відстеження відхилень фактичних показників від планових.

Рис. 1. Логічна схема процесу стратегічного управління

Тобто в процесі діагностики перш за все має бути отримана оцінка будь-якої із змінних стану об’єкта управління шляхом спостереження. Завдання спостереження фундаментально описане в теорії систем. Його вирішення потребує [9, с.221–224; 10, с.219–249]:

– встановити контрольні точки – систему показників-індикаторів, за якими можна визначити в якому стані знаходиться об’єкт управління;
– вимірювати показники-індикатори;
– оцінювати показники-індикатори.

Оскільки діагностика розглядається як стадія процесу управління, то контрольними точками будуть виступати показники діяльності організації, що були заплановані на попередній стадії. Отже, у цьому випадку в складі стадії діагностики доцільно виокремити операції: вимірювання та оцінювання.

Якщо на стадії діагностики буде зроблено висновок про те, що заплановані результати виконані, то відповідно до аксіом управління, виникає необхідність у формуванні нових цілей організації і процес управління відтворюється. У протилежному випадку,

тобто якщо виявлено відхилення від запланованих результатів, постає завдання щодо стабілізації системи, тобто забезпечення підтримки її поточного стану в запланованих межах.

Відхилення фактичних результатів від запланованих є основою для прийняття управлінських рішень на майбутнє. Але організація не може відреагувати на всі відхилення, які виникають. Крім того, завжди існує небезпека, що рішення виявляться дуже вузькими і будуть направлені на розв'язання лише одного певного відхилення, яке може виявитися неістотним для діяльності організації. Розпилюючи зусилля на безліч неістотних відхилень можна не звернути увагу на істотні.

Це означає, що перш ніж усувати відхилення їх необхідно ранжувати та визначити причини виникнення. Це є ще одним завданням діагностики: визначити характер відхилень у стані системи та отримати інформацію щодо причин їхнього виникнення.

Такі відхилення можуть бути позитивними та негативними, негативні, у свою чергу, – допустимими та критичними [11, с.191–192]. Реакція на виявлені відхилення повинна відповідати величині та причинам їх виникнення. Незначні негативні відхилення можна ігнорувати, тобто не досліджувати їхні причини. Значні відхилення вимагають детального вивчення їх причин та розробки відповідних дій, які і здійснюються в межах стадії «регулювання».

Усе вищенаведене дозволяє сформувати інформограму стадії діагностики, яка встановлює перелік операцій, описує їх входи й виходи та вказує перетворення (табл. 1).

Таблиця 1

Інформограма діагностики як стадії процесу управління

Операції	Перетворення	Вхід	Вихід
Вимірювання	Отримання змінних стану об'єкта управління; вибір шкал вимірювання; присвоєння властивостям, що досліджуються, значень відповідних вибраним шкалам вимірювання	Інформація щодо стану об'єкту управління	Інтерпретована у відповідності до шкал вимірювання інформація щодо стану об'єкту управління
Порівняння	Порівняння запланованих та фактичних значень	Інтерпретована у відповідності до шкал вимірювання інформація щодо стану об'єкту управління; план діяльності підприємства	Інформація про виконання плану та відхилення
Ранжування відхилень	Впорядкування відхилень: виокремлення позитивних, негативних допустимих та негативних критичних	Інформація про відхилення	Ранжовані відхилення
Пошук причин відхилень	Аналіз причин відхилень	Ранжовані відхилення	Причини відхилень

Таким чином, стадія діагностики в процесі стратегічного управління забезпечує дотримання вимог принципу зворотнього зв'язку і, зрештою, підтримку параметрів системи у бажаному стані та відтворення процесу управління.

Реалізувати стадію діагностики пропонуємо з використанням технології BSC. Її було запропоновано Р. Капланом і Д. Нортоном як управлінську технологію, з використанням якої встановлюються цілі і показники реалізації стратегії підприємства. Перевагами цієї технології є:

– використання як кількісних, так і якісних показників;
– вираження стратегії підприємства у вимірюваних цільових величинах (Score), що дозволяє вирішити проблему її реалізації;
– захист менеджерів від надлишку інформації через створення можливості зосередити увагу на показниках, за допомогою яких досягаються значущі зміни цільових параметрів. Обмеження кількості показників та їх відстеження здійснюється за допомогою спеціальних карт (Card).

При цьому забезпечується причинно-наслідковий зв'язок між чотирма проекціями. Перш за все – фінансовою, яка забезпечує вищу мету діяльності підприємства: прибутковість та генерування вартості для акціонерів. Ця проекція досягається тільки за умови ринкової успішності через проекцію клієнти. Вона, у свою чергу, залежить від переваг в організації внутрішніх бізнес-процесів (проекція процесів). Останні реалізуються через проекцію персонал. У підсумку зусилля підприємства зосереджуються на досягненні декількох основних цілей в пріоритетних напрямках.

Через визначені переваги технологія BSC є найбільш прийнятною для здійснення завдань стратегічної діагностики.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами опрацювання зроблено такі висновки:

1. Процес стратегічного управління доцільно представити як послідовність таких стадій: цілепокладання; моніторинг; формування стратегічного плану діяльності; діагностика; регулювання. Місце діагностики визначає логічна схема процесу стратегічного управління.
2. Призначенням стратегічної діагностики є спостереження за отриманням запланованих результатів та відстеження відхилень фактичних показників від планових.
3. Структуру стратегічної діагностики визначено через низку операцій: вимірювання, порівняння, ранжування відхилень, пошук причин відхилень.

Подальші дослідження будуть направлені на реалізацію стадії діагностики з використанням технології BSC.

Література

1. *Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія / Л. А. Костирко. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.*
2. *Василенко В. А. Диагностика устойчивого развития предприятий: монография / В. А. Василенко. – К.: Центр учебной литературы, 2006. – 184 с.*
3. *Ковалев А. И. Управление реструктуризацией предприятия: монография / А. И. Ковалев. – Киев: АВРИО, 2006. – 368 с.*
4. *Мельник О. Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: монографія / О. Г. Мельник. – Львів: Видавничий дім «Укрпол», 2009. – 188 с.*
5. *Кузнецова І. О. Моніторинг як складова процесу управління підприємством хлібопродуктів: теорія та методологія: монографія / І. О. Кузнецова. – Одеса: Друкарський дім, 2009. – 228 с.*
6. *Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / [Р. Акофф; пер. с англ. Ю. Канского]. – М.: Советское радио, 1972. – 224 с.*

7. Goetz B. E. Management Planning and Control / B. E. Goetz. – N. Y.: McGraw-Hill Book Company, 1979. – 378 p.
8. Хан Д. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / [Д. Хан, Х. Хунгенберг; пер. с нем. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой, Г. В. Уваровой, А. Г. Чермошнюка]. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
9. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении: учеб. пособ. / [В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; под ред. А. А. Емельянова]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.
10. Гиг Дж. Прикладная общая теория систем / [Дж. Гиг; пер. с англ. Б. Г. Сушкова, В. С. Тюхтина]. – М.: Мир, 1981. – 733 с.
11. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – Т. 1. – 536 с.

References

1. Kostyrko, L. A. (2008), Diagnosis of financial and economic viability potential of an enterprise: monograph [Diahnostyka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stiikosti pidpryiemstva: monohrafiia], Faktor, Kharkiv, 336 p. (ukr)
2. Vasilenko, V. A. (2006), Diagnosis of sustainable development of enterprises: monograph [Diagnostika ustoychivogo razvitiya predpriyatiy: monografiya], Center of educational literature, 184 p. (rus)
3. Kovalev, A. I. (2006), Management of enterprise restructuring: monograph [Upravlenie restrukturizatsiey predpriyatiya: monografiya], AVRIO, Kiev, 368 p. (rus)
4. Melnyk, O. G. (2009), Diagnosis of machine building enterprise activity on the basis of economic system indicators: monograph [Diahnostyka diialnosti mashinobudivnoho pidpryiemstva na zasadakh systemy ekonomichnykh indykatoriv: monohrafiia], Publishing house «Ukrpol», Lviv, 188 p. (ukr)
5. Kuznetsova, I. O. (2009), Monitoring as a component of bread processing enterprise management: theory and methodology: monograph [Monitorynh yak skladova protsesu upravlinnia pidpryiemstvom khliboproduktiv: teoriia ta metodolohiia: monohrafiia], Printing house, Odessa, 453 p. (ukr)
6. Ackoff, R. (1972), Planning in large economic systems. Tras. from Eng. Yu. Kanskiy [Planirovanie v bolshikh ekonomicheskikh sistemakh; per. s angl. Yu. Kanskogo], Soviet Radio, Moscow, 224 p. (rus)
7. Goetz, B. E. (1979), Management Planning and Control, N. Y., McGraw-Hill Book Company, 378 p.
8. Han, D., Hungenberg, H. (2005), Value-oriented concept of controlling. Trans. from Germ. M. L. Lukashevich, E. N. Tikhonenkova, G. V. Uvarova, A. G. Chermoshnyuk [Stoimostno-orientirovannye kontseptsii kontrollinga; per. s nem. M. L. Lukashevicha, E. N. Tikhonenkovoy, G. V. Uvarovoy, A. G. Chermoshnyuka], Finance and Statistics, Moscow, 928 p. (rus)
9. Anfilatov, V. S., Emelyanov, A. A., Kukushkin, A. A. (2003), System analysis in management. Ed. by A. A. Emelyanov [Sistemnyy analiz v upravlenii; pod red. A. A. Emelyanova], Finance and Statistics, Moscow, 368 p. (rus)
10. Gig, J. (1981), Applied General Systems Theory. Tras. from Eng. B. G. Sushkov, V. S. Tyukhtin [Prikladnaya obshchaya teoriya sistem; per. s angl. B. G. Sushkova, V. S. Tyukhtina], Mir, Moscow, 733 p. (rus)
11. Blank, I. A. (2001), Fundamentals of Investment Management: in 2 vol. [Osnovy investitsionnogo menedzhmenta], Elga-N, Nika-Tsentr, Kiev, Vol. 1, 536 p. (rus)

Стаття надійшла до редакції 24.02.2016.

УДК 338.28

Інна Олексіївна КУЗНЕЦОВА
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності, Одеський національний економічний університет, e-mail: inna.stream@mail.ru

Олена Олегівна КЮНЕ
викладач кафедри інформаційних систем в економіці, Одеський національний економічний університет, e-mail: eyona@mail.ru

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СКЛАДУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПРОДУКТІВ

Кузнецова, І. О. Методичні підходи до формування складу стратегічних загроз економічній безпеці підприємств хлібопродуктів / Інна Олексіївна Кузнецова, Олена Олегівна Кюне // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 150–159.

Анотація. *У статті визначено склад стратегічних загроз економічній безпеці хлібоприймальних підприємств, спричинених рушійними силами конкуренції в галузі. З метою їх виокремлення проведено дослідження індексу цінової конкуренції шляхом аналізу зібраних даних тарифів на основні послуги. Розраховано індекс цінової конкуренції та зроблено висновок щодо віднесення ринку послуг хлібоприймальних підприємств до висококонкурентного та неконцентрованого з переважно ціновою конкуренцією. Проаналізовано тарифи та рентабельність послуг хлібоприймальних підприємств Одеської області та зроблено висновок про те, що підприємства використовують при формуванні тарифів переважно витратний метод їх формування. Визначено фактори, що впливають на інтенсивність впливу товарів-замінників на ринку послуг хлібоприймальних підприємств та розрахована питома вага статей калькуляції витрат обігу основних послуг. Проведено аналіз інтенсивності впливу конкурентних сил на ринку послуг хлібоприймальних підприємств та визначено загрози для підприємств галузі.*

Ключові слова: *загрози економічній безпеці; хлібоприймальні підприємства; товари-замінники; рушійні сили; конкуренція в галузі; інтенсивність конкуренції.*

Инна Алексеевна КУЗНЕЦОВА
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности, Одесский национальный экономический университет, e-mail: inna.stream@mail.ru

Елена Олеговна КЮНЕ
преподаватель кафедры информационных систем в экономике, Одесский национальный экономический университет, e-mail: eyona@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СОСТАВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХЛЕБОПРОДУКТОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Кузнецова, И. А. Методические подходы к формированию состава стратегических угроз экономической безопасности хлебопродуктовых предприятий / Инна Алексеевна Кузнецова, Елена Олеговна Кюне // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 150–159.

Аннотация. *В статье определен состав стратегических угроз экономической безопасности предприятий хлебопродуктов, вызванных движущими силами конкуренции в отрасли. С целью их выделения проведено исследование индекса ценовой конкуренции путем анализа собранных данных по тарифам на основные услуги. Рассчитан индекс ценовой конкуренции и сделан вывод о том, что рынок услуг хлебоприемных предприятий можно отнести к высококонкурентному и неконцентрированному с преимущественно ценовой конкуренцией.*

 © КУЗНЕЦОВА І.О., КЮНЕ О.О., 2016

Проанализированы тарифы и рентабельность услуг хлебоприемных предприятий Одесской области и сделан вывод о том, что предприятия при формировании тарифов используют преимущественно затратный метод их формирования. Определены факторы, влияющие на интенсивность влияния товаров-заменителей на рынке услуг хлебоприемных предприятий и рассчитан удельный вес статей калькуляции издержек обращения основных услуг. Проведен анализ интенсивности влияния конкурентных сил на рынке услуг хлебоприемных предприятий и определены угрозы для предприятий отрасли.

Ключевые слова: *угрозы экономической безопасности; хлебоприемные предприятия; товары-заменители; движущие силы; конкуренция в отрасли; интенсивность конкуренции.*

Inna KUZNETSOVA
PhD in Economics, Professor, Head of Organization Management and Foreign Economic Activity Department, Odessa National Economics University, e-mail: inna.stream@mail.ru

Olena KUEHNE
Lecturer of Information Systems in the Economy Department, Odessa National Economics University, e-mail: eyona@mail.ru

METHODICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE FRAMEWORK OF STRATEGIC THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF GRAIN ELEVATOR ENTERPRISES

Kuznetsova, I., Kuehne, O. (2016), Methodical approaches to the formation of the framework of strategic threats to the economic security of grain elevator enterprises. Ed. M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Metodychni pidkhody do formuvannia skladu stratehichnykh zahroz ekonomichnii bezpetsi pidpryiemstv khliboproduktiv; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 150–159.

Abstract. *The article defines the composition of strategic threats to the economic security of grain-elevator enterprises due to the driving forces of competition within the industrial sector. With the purpose of their determining we studied the price competition index through the analysis of tariffs data for basic services. The price competition index was calculated, and it was concluded that the grain-elevator enterprises market can be classified as highly competitive and non-concentrated with price competition prevailing. The tariffs for services of grain-elevator enterprises in Odessa region have been analyzed and it was concluded that it is common for enterprises to use the cost approach during the formation of tariffs. The factors that affect the intensity of the impact of substitute products within the grain-elevator enterprises market were determined and the share of calculation points of basic services distribution costs was calculated. The intensity of competitive forces in grain-elevator enterprises market was analyzed and threats to the enterprises in the market were identified.*

Keywords: *economic security threats; grain elevator enterprises; substitute products; driving forces; industry competition; intensity of competition.*

JEL classification: *D220*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питанням виявлення стратегічних загроз економічній безпеці підприємства не приділяється належної уваги в наукових працях і для формування їх складу доцільно провести стратегічний аналіз галузі.

Для визначення загроз економічній безпеці хлібоприймальних підприємств необхідно проаналізувати конкурентні сили, що найбільше впливають на підприємства галузі, встановити характер конкуренції та знайти позицію на ринку, яка надасть можливість підприємству найкращим чином захиститися від впливу конкурентних сил.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В науковій літературі поняття «загрози економічній безпеці» на рівні підприємства визначено недостатньо точно. Аналіз наукової літератури дозволяє стверджувати, що найчастіше вона може бути трактована як сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, які створюють небезпеку для реалізації його інтересів в економічній сфері [1, с.251], або як будь-який конфлікт цілей функціонування і розвитку підприємства із зовнішнім або внутрішнім середовищем, а якщо

цілі співпадають – як розбіжність шляхів їх досягнення, та як сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку його життєво важливим інтересам [2, с.85]. Щодо виділення елементів, які складають поняття економічної безпеки, то найпоширенішим є наступне виокремлення: фінансових, кадрових, техніко-технологічних, політико-правових, екологічних, інформаційних, силових [2; 3, с.89–96]. Крім того, у деяких авторів зустрічається оригінальне виокремлення типів економічної безпеки, а саме: інтелектуальної безпеки [4; 5], інноваційної [6], інтерфейсної, ринкової [7], соціальної [8], управлінської [9].

Будемо виходити з того, що економічна безпека підприємства – це комплексна система підтримання підприємства у такому стані, в якому вона забезпечує захист від внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища, захищеність ланцюга створення цінності та можливість максимального досягнення основних цілей його функціонування [10]. Галузь підприємств хлібопродуктів є прибутковою та перспективною, і саме тому є привабливою для підприємців. Це надає можливість зробити припущення щодо наявності загроз з боку потенційних конкурентів. Тому природно виникає потреба у визначенні конкурентних сил, що найбільше впливають на підприємства галузі та в такий спосіб остаточно сформувати перелік загроз економічній безпеці хлібоприймальних підприємств. Щоб дослідити інтенсивність конкуренції в галузі використовують методичний підхід М. Портера [11]. Виходячи з цього, можна використати цей підхід для визначення загроз економічній безпеці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність потреби у визначенні конкурентних сил галузі, які впливають на підприємства хлібопродуктів, та остаточному формуванні переліку загроз економічній безпеці хлібоприймальних підприємств є безсумнівною. Втім, спроби визначення складу стратегічних загроз економічній безпеці підприємств хлібопродуктів майже не здійснюються, що є негативним моментом у перспективі своєчасного виявлення, оцінювання та ліквідування джерел небезпеки. Отже, вважаємо доцільним аналіз таких факторів: інтенсивність конкуренції між підприємствами, що вже існують на ринку; загрози з боку потенційних конкурентів, товарів-замінників, покупців та постачальників.

Постановка завдання. Метою статті є визначення стратегічних загроз економічній безпеці підприємств хлібопродуктів шляхом аналізу конкуренції в галузі. З цією метою вважаємо за необхідне: провести аналіз тарифів та рентабельності послуг для хлібоприймальних підприємств; визначити індекс цінової конкуренції галузі та рівень конкуренції у галузі; зазначити метод, котрим підприємства формують тарифи та сформувати перелік стратегічних загроз економічній безпеці хлібоприймальних підприємств, обумовлений конкурентними силами галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсивність конкуренції зазвичай визначають з використанням методу Герфіндаля-Гіршмана. Проте на ринку послуг хлібоприймальних підприємств використати його не передбачається можливим через велику кількість підприємств в галузі та відсутність статистичних даних щодо їх частки ринку, що призводе до використання індексу цінової конкуренції. Чим вище індекс цінової конкуренції, тим різноманітніші дії на цьому ринку виробників у використанні інвестиційної, технологічної, витратної політики й тим вище рівень конкуренції. Значення індексу менше ніж 0,5 свідчить про високу його концентрацію [12].

Для проведення цього дослідження було проаналізовано тарифи на основні послуги 30 підприємств із п’яти областей (Одеської, Полтавської, Миколаївської, Черкаської та Херсонської). На основні послуги хлібоприймальних підприємств формуються окремі тарифи.

Аналіз зібраних даних дозволяє стверджувати, що існує істотна розбіжність на тарифи послуг. Зокрема, тариф на приймання зерна з автотранспорту варіюється від 3 до 20 грн. за тонну (середній показник – 11,1 грн./т); тариф на зберігання зерна коливається від 17,3 до 43,2 грн. за тонно-місяць (середній показник – 28,1 грн./т-місяць). Зменшення засміченості зерна обходиться клієнтам від 4,2 до 13 грн. за тонно-процент (в середньому – 8,3 грн./т-%).

Доволі висока вартість операції з сушки зерна: в середньому при зниженні вологості на один відсоток за доробку 1 тонни зернових потрібно заплатити 28,7 грн. Тариф на сушіння коливається від 14,8 до 43,5 грн./т-%. Таке коливання обумовлено рівнем досконалості зерносушарок і видом використовуваного палива. Найбільше коштує відвантаження зерна на транспорт: за кожну тонну необхідно сплатити від 25,1 до 80,4 грн.

Узагальнюючи вищенаведене можна стверджувати, що значення тарифів за кожною операцією суттєво відрізняються. Відповідно, індекс цінової конкуренції за всіма операціями становить більше за 0,9, за операцією очищення він більше за одиницю, а за операцією приймання зерна – найбільший і його значення сягає 1,536. Розрахований індекс набагато перевищує нормативне значення (0,5), що дає підставу віднести ринок послуг хлібоприймальних підприємств до висококонкурентного та неконцентрованого з переважною ціновою конкуренцією.

Це можна пояснити високою кількістю підприємств в галузі та їх різним рівнем технічного оснащення зерносховищ і ефективністю роботи обладнання. Послуги і тарифи на них відрізняються за типами зерносховищ. На сьогоднішній день система зберігання зернових в Україні представлена зерносховищами різних типів, як побудованими ще за часів Радянського Союзу, так і сучасними високотехнологічними комплексами для зберігання зерна. Тобто за типами зерносховищ відрізняється якість надання послуг та загрози операційній діяльності підприємств, що пов’язані з їх технологічними недоліками [13].

Варто зазначити, що серед хлібоприймальних підприємств достатньо висока питома вага таких, що потребують модернізації. Через застаріле обладнання і як наслідок його енерговитратність витрати обігу таких підприємств вищі. Специфікою організації діяльності цих підприємств є те, що на практиці важко розділити витрати між основними послугами. Тому при формуванні тарифів, підприємства доволі часто занижують їх на одні послуги за рахунок інших. У такий спосіб тарифи (зазвичай, на приймання та зберігання) для постачальників знижують за рахунок їх підвищення для зернотрейдерів (на відвантаження).

Авторами статті були проаналізовані тарифи та рентабельність послуг 15 хлібоприймальних підприємств Одеської області. З метою нівелювання можливих зміщень витрат між прийманням та відвантаженням, для аналізу була прийнята сума витрат обігу на ці послуги і, відповідно, сума тарифів.

Аналіз отриманих даних доводить, що рентабельність послуг підприємств майже однакова при тому, що тарифи на них значно відрізняються (рис. 1). Це дозволяє зробити висновок про те, що підприємства використовують при формуванні тарифів переважно витратний метод і навіть при високих тарифах закладають рентабельність на рівні 20–25%.

Велика кількість підприємств в галузі сприяє умовам за яких тарифи формують переважно на підставі витратного методу. Така ситуація в галузі сприяє і тому, що підприємства недостатньо приділяють уваги маркетинговій діяльності та збиранню інформації щодо конкурентів. Усе це є факторами загрози економічній безпеці.

Як зазначалося раніше, галузь хлібоприймальних послуг є прибутковою та перспективною, що дозволяє зробити припущення щодо наявності загроз з боку потенційних конкурентів. Цьому можуть перешкоджати високі вхідні бар’єри в галузь.

На початку 90-х років минулого століття бар’єри для входу в галузь були значними через велику вартість та тривалий час будівництва нових елеваторів. Для будівництва під «ключ» в найкоротші терміни необхідно було 1,5 роки та витратити 140–165 $ на 1 т ємності, що в середньому складало 5 млн. $.

З появою сучасних технологій будівництва металевих силосів термін скоротився до трьох місяців і в три рази зменшилася вартість. Отже, бар’єри для входу в галузь на сьогодні незначні, що підтверджує припущення стосовно загрози з боку потенційних конкурентів. Про це свідчать і попередньо наведені дані стосовно збільшення кількості підприємств та їх ємності одночасного зберігання [14].

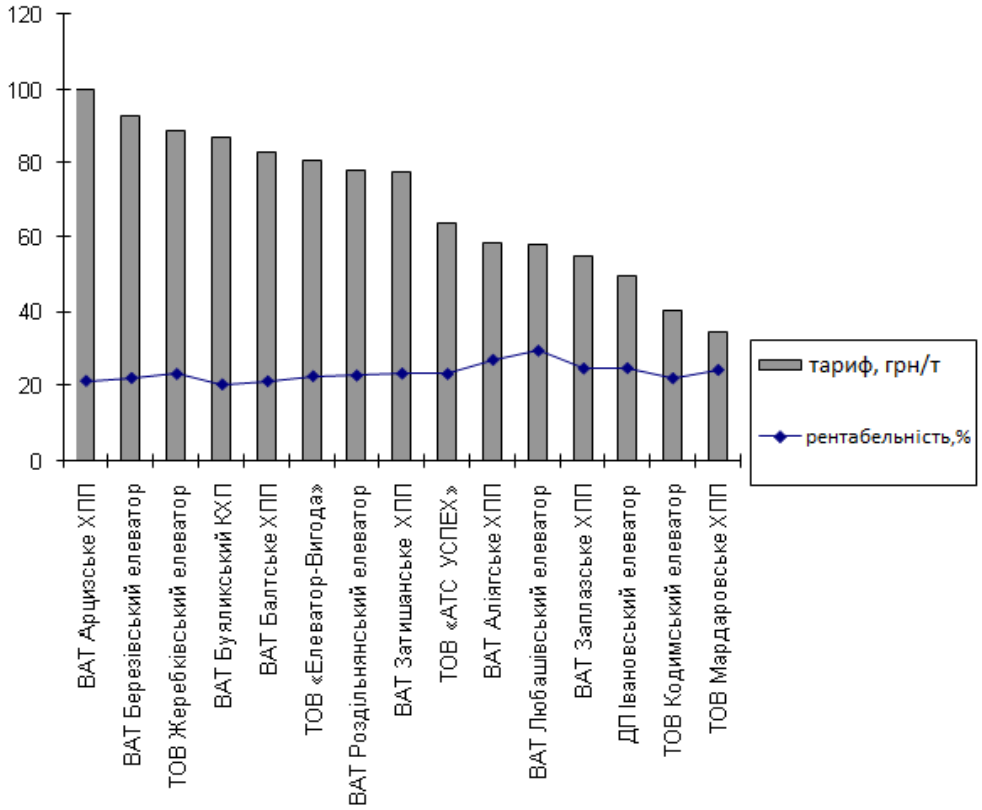


Рис. 1. Тарифи та рентабельність послуг хлібоприймальних підприємств Одеської області (складено авторами за власними дослідженнями)

Виходячи із перелічених факторів, за умови прийнятних тарифів, навіть дрібні сільгоспвиробники користуються послугами хлібоприймальних підприємств, тому тиск з боку «товарів-замінників» у галузі можна визначити помірним (рис. 2).

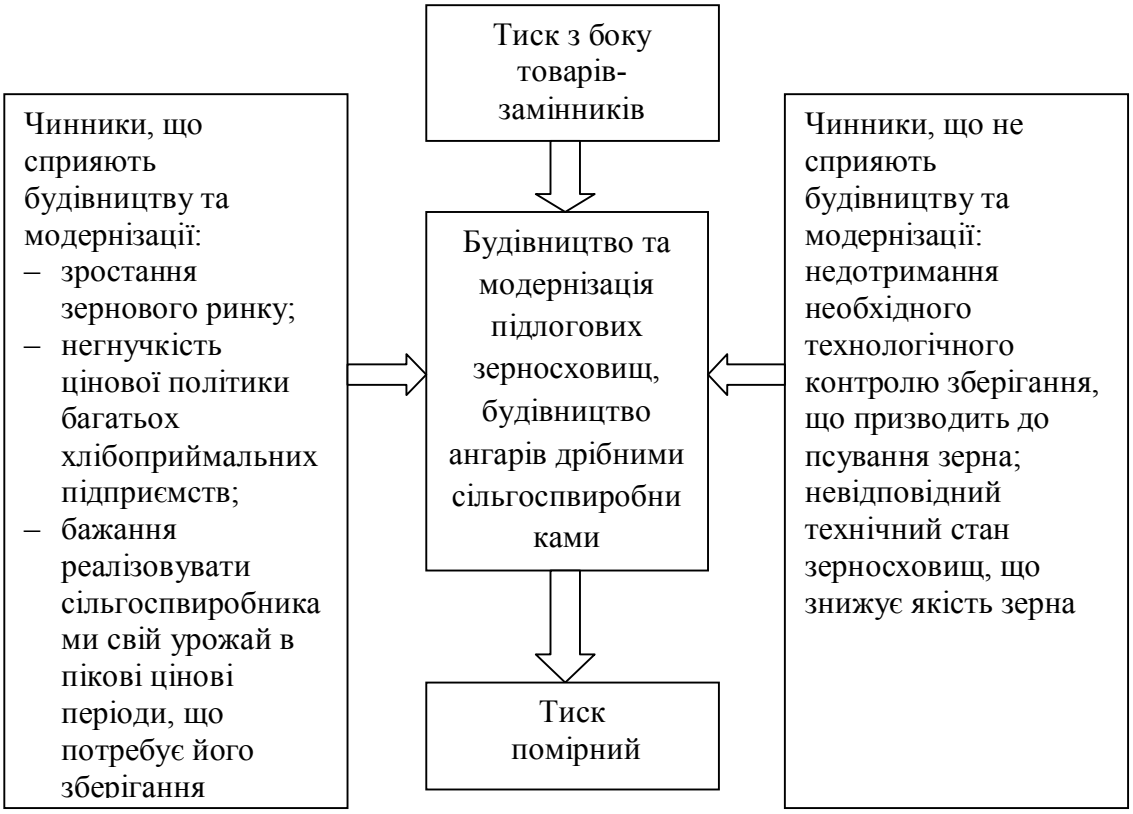


Рис. 2. Фактори, що впливають на інтенсивність впливу товарів-замінників на ринку послуг хлібоприймальних підприємств (розроблено авторами)

З метою дослідження тиску з боку постачальників проаналізуємо структуру витрат на основні послуги хлібоприймальних підприємств (приймання, зберігання та відпуск). Авторами статті були отримані відповідні дані за три роки по семи підприємствах ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» із шести областей, а саме: Кремидівське хлібоприймальне підприємство (Одеська область); Черняхівський елеватор (Житомирська область); Хлібна база № 78 (Кіровоградська область); Врадіївський елеватор; Новополтавський елеватор (Миколаївська область); Гребенківський елеватор (Полтавська область); Савинський елеватор (Харківська область). В табл. 1 представлено розраховану питому вагу за середніми даними.

Таблиця 1

Питома вага статей калькуляції витрат обігу основних послуг хлібоприймальних підприємств (розраховано авторами за власними дослідженнями)

Статті калькуляції	Питома вага витрат за послугами, %			Середня значення, %
	приймання	зберігання	відпуск	
Матеріали	0	11,6	0,8	4,1
Паливо на технологічні цілі	0	0	1,6	0,5
Електроенергія на технологічні цілі	19,2	15,4	14,2	16,3
Заробітна плата	23,1	16,9	18,2	19,4
Відрахування на соціальні заходи	8,9	5,6	6,1	6,9
Амортизація	27,8	22,9	23,9	24,9
Загальновиробничі витрати	0	14,6	16,1	10,2
Адміністративні витрати	16,8	11,3	15,3	14,5
Інші витрати	4,2	1,7	3,8	3,2
Всього	100	100	100	100

Аналіз наведених даних дозволяє стверджувати, що питома вага матеріалів, які використовуються хлібоприймальними підприємствами для надання основних послуг незначна в загальній сумі витрат обігу. Зважаючи на це, можна стверджувати, що постачальники не можуть мати істотного впливу.

Останньою складовою є тиск з боку покупців. Основними споживачами послуг хлібоприймальних підприємств на сьогодні виступають сільгоспвиробники та зернотрейдери. Якщо серед сільгоспвиробників досить велика вага дрібних підприємств, то серед зернотрейдерів навпаки – на ринку здебільшого присутні потужні вертикально-інтегровані зернові компанії.

Зазвичай тиск промислових покупців проявляється через вплив на ціни. В сучасних умовах є тенденція щодо вертикальної інтеграції зернотрейдерів з хлібоприймальними підприємствами. Тому в галузі тиск здебільшого проявляється через вимоги до послуг (формування великих партій зерна, глибина дна для портових елеваторів та ін.).

Виходячи з вищенаведеного тиск з боку покупців можна вважати помірно високим.

Проведений аналіз інтенсивності впливу конкурентних сил на ринку послуг хлібоприймальних підприємств дозволяє обґрунтовано сформувати такі стратегічні загрози їхній економічній безпеці (рис. 3):

- загроза втрати клієнтів через негнучкість цінової політики та використання витратного методу формування тарифів;
- загроза зменшення рентабельності через застарілі основні фонди;
- загроза збільшення конкурентів через низькі вхідні бар’єри;
- загрози якості послуг через невідповідність основних фондів;
- загроза збільшення витрат через відсутність технологічних змін;
- загроза послаблення конкурентних позицій через відсутність якісної інформації про конкурентів;
- зниження адаптаційних можливостей до змін ситуації на ринку через недосконалість процесу управління.

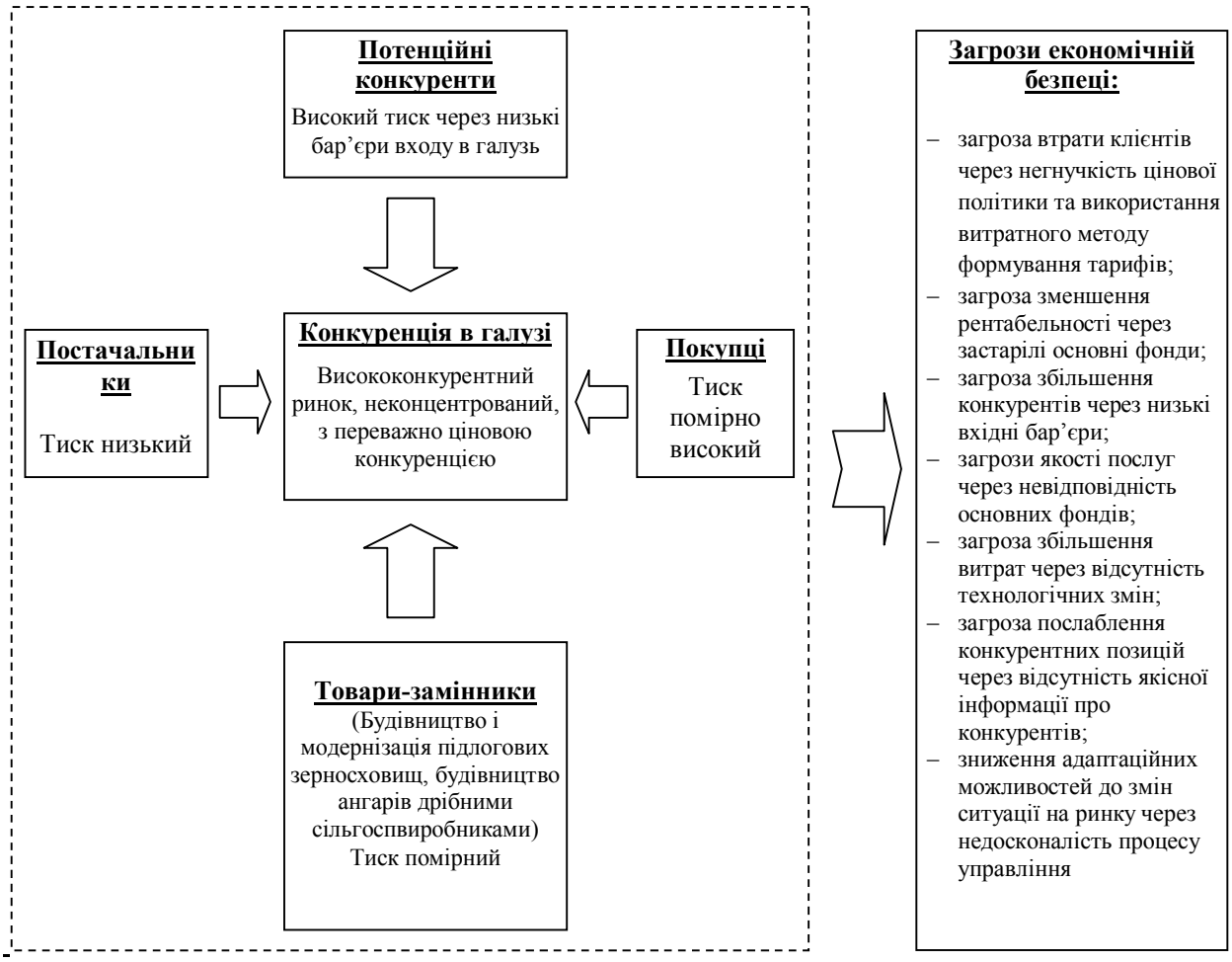


Рис. 3. Загрози економічній безпеці хлібоприймальних підприємств обумовлені конкурентними силами галузі (розроблено авторами)

Стратегічна характеристика галузі та сили інтенсивності конкуренції в ній дозволяють охарактеризувати бізнес-середовище та визначати загрози для підприємств галузі.

Результати проведеного аналізу рушійних сил галузі представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Загрози економічній безпеці хлібоприймальним підприємствам, спричинені рушійними силами конкуренції в галузі (розроблено авторами)

Рушійні сили конкуренції в галузі	Можливі впливи рушійних сил	Загрози економічній безпеці підприємств хлібопродуктів
зміни в складі споживачів та способах використання продукції	неістотні через специфіку ринку послуг хлібоприймальних підприємств як промислового	–
поява нових більш привабливих продуктів	неістотні через специфіку ринку послуг хлібоприймальних підприємств як промислового	–

Продовження табл. 2

технологічні зміни	істотний вплив	– загроза появи у конкурентів нової технології з меншими витратами; – загроза відсутності уваги до впровадження інновацій; – загрози збільшення витрат обігу через застаріле обладнання; – загрози зниження якості послуг через застаріле обладнання; – загрози позапланових простоїв обладнання
зміни в системі маркетингу	неістотні через специфіку ринку послуг хлібоприймальних підприємств як промислового	–
глобалізація галузі	немає через тенденцію збільшення зернового виробництва та експортування зерна	– загроза підсилення концентрації через привабливість ринку для транснаціональних компаній; – загроза зростання вертикальної інтеграції в галузі; – утруднення доступу до первинної партії зерна на ринку; – нестійкість відношень між партнерами на ринку
зміна споживчих смаків	неістотні через специфіку ринку послуг хлібоприймальних підприємств як промислового	–
вплив законодавчих та політичних змін	істотний вплив	– загрози змін державного регулювання ринку зерна; – загроза змін цін на енергоносії; – загрози появлення незапланованих обмежень господарської діяльності підприємства з боку держави

Виходячи із вищенаведеного рушійні сили пов’язані зі зміною в складі споживачів, їх смаків та уподобань, громадських цінностей, в системі маркетингу, появу нових більш привабливих послуг немає сенсу розглядати. До того ж зерно, з яким працюють

хлібоприймальні підприємства, є важливою сировиною для виробництва масових продуктів харчування, має високу питому вагу в загальних витратах на їх виробництво і йому немає товарів-замінників.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті було проведено дослідження індексу цінової конкуренції шляхом аналізу зібраних даних тарифів на основні послуги та розраховано індекс цінової конкуренції галузі; проаналізовано тарифи та рентабельність послуг хлібоприймальних підприємств Одеської області; визначено фактори, що впливають на інтенсивність впливу товарів-замінників на ринку послуг хлібоприймальних підприємств та розрахована питома вага статей калькуляції витрат обігу основних послуг; проведено аналіз інтенсивності впливу конкурентних сил на ринку послуг хлібоприймальних підприємств.

За результатами опрацювання було зроблено наступні висновки:

– ринок послуг хлібоприймальних підприємств є висококонкурентним та неконцентрованим з переважно ціновою конкуренцією;
– підприємства використовують при формуванні тарифів переважно витратний метод їх формування;
– сформовані стратегічні загрози економічній безпеці хлібоприймальних підприємств обумовлені конкурентними силами галузі;
– визначено загрози економічній безпеці хлібоприймальним підприємствам, спричинені рушійними силами конкуренції в галузі.

Література

1. *Орлик О. В. Система загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1 (52). – С. 250–257.*
2. *Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / В. С. Гусев, Б. И. Кузин, М. Д. Медников. – СПб.: Очарованный странник, 2001. – 256 с.*
3. *Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств: монографія / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європейського університету, 2004. – 170 с.*
4. *Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.*
5. *Вірченко В. В. Інтелектуальна безпека підприємства та шляхи її забезпечення / В. В. Вірченко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2013. – № 11 (200). – С. 51–54.*
6. *Козаченко Г. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, О. М. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.*
7. *Сак Т. В. Діагностування рівня економічної безпеки підприємства в умовах обмеженості інформації // Т. В. Сак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 404–408.*
8. *Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / [В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.]. – Х.: Інжек, 2006. – 240 с.*
9. *Мацеха Д. С. Економічна безпека підприємства / Д. С. Мацеха // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1 (48). – С. 128–133.*
10. *Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / [пер. с англ. И. Минервина]. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.*
11. *Кузнецова І. О. Моніторинг як складова процесу управління підприємством хлібопродуктів: теорія та методологія: монографія / І. О. Кузнецова. – Одеса: Друкарський дім, 2009. – 228 с. – Бібліогр.: С. 197–223.*

12. *Офіційний сайт інформаційно-аналітичного агентства «АПК-Информ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apk-inform.com.*
13. *Офіційний сайт Української зернової асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uga-port.org.ua.*

References

1. *Orlyk, O. V. (2014), «The system of security threats to economic entities» [Systema zahroz ekonomichnii bezpetsi subiektiv hospodariuvannia], Socio-economic research bulletin, No. 1 (52), pp. 250–257 (ukr)*
2. *Gusev, V. S., Kuzyn, B. Y., Mednykov, M. D. (2001), «Economy and organization of business entities security» [Ekonomika i organizatsiya bezopasnosti khozyaystvuyushchykh subektov], Ocharovannyy strannik, SPb, 256 p. (rus)*
3. *Arefieva, O. V., Kuzenko, T. B. (2004), Planning of enterprises economic security: monograph [Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv: monohrafiia], Publishing house of European university, Kyiv, 170 p. (ukr)*
4. *Iliashenko, S. N. (2003), «The components of economic security of an enterprise and approaches to their evaluation» [Sostavlyayushchie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podkhody k ikh otsenke], Actual problems of economy, No. 3 (21), pp. 12–19 (rus)*
5. *Virchenko, V. V. (2013), «Intelligent security of an enterprise and the ways to its providing» [Intelektualna bezpeka pidpryiemstva ta shliakhy ii zabezpechennia], Bulletin of West-ukrainian national university named after V. Dahl, No. 11 (200), pp. 51–54 (ukr)*
6. *Kozachenko, G. V., Ponomaryov, V. P., Lyashenko, O. M. (2007), Economic security of an enterprise: the essence and providing mechanism: monograph [Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya: sushchnost i mekhanizm obespecheniia: monohrafiya], Libra, Kiev, 280 p.*
7. *Sak, T. V. (2015), «Diagnosing the level of economic security in terms of limited information» [Diahnostuvannia rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva v umovakh obmezhenosti informatsii], Global and national economic problems, No. 3, pp. 404–408 (ukr)*
8. *Heiets, V. M, Kyzym, M. O., Klebanova, T. S. et al. (2006), Modeling of economic security: state, region, enterprise [Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryiemstvo], Inzhek, Kharkiv, 240 p.*
9. *Matsekha, D. S. (2013), «Economic security of an enterprise» [Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva], Socio-economic research bulletin, No. 1 (48), pp. 128–133 (ukr)*
10. *Porter, M. (1998), Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, 2nd ed., The Free Press, New York, 397 p.*
11. *Kuznetsova, I. O. Monitoring as a component of the cereal enterprise management process: Theory and Methodology: monograph [Monitorynh yak skladova protsesu upravlinnia pidpryiemstvom khliboproduktiv: teoriia ta metodolohiia: monohrafiia], Drukarskyi dim, Odesa, pp. 197–223 (ukr)*
12. *The official website of information-analytical agency «APK-Inform» [Ofitsiinyi sait informatsiino-analitychnoho ahentstva «APK-Inform»], available at: http://www.apk-inform.com (ukr)*
13. *The official website of Ukrainian Grain Association [Ofitsiinyi sait Ukrainskoi zernovoi asotsiatsii], available at: http://uga-port.org.ua (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 24.02.2016.

УДК 338.24:658.15

Оксана Володимирівна ОРЛИК
кандидат економічних наук, доцент кафедри інформаційних систем в економіці, Одеський національний економічний університет, e-mail: orox@ukr.net

КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Орлик, О. В. Концепція забезпечення фінансової складової економічної безпеки підприємства / Оксана Володимирівна Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 160–168.

Анотація. *У статті поглиблено теоретико-методичні основи формування концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Визначено сутність поняття «концепція фінансово-економічної безпеки підприємства». Уточнено вимоги до формування, складових та змісту цієї концепції. Розроблено та запропоновано алгоритм формування концепції фінансово-економічної безпеки підприємства та її практичної реалізації. В рамках запропонованої концепції розглянуто принципи, методи та механізми системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства. Наведено основні результати від впровадження запропонованої моделі концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки в практику фінансово-господарської діяльності підприємств. Зроблено висновок про те, що навіть за відсутності проблемної ситуації чи значимих загроз, що впливають на фінансово-економічну безпеку підприємства, концепція її забезпечення все одно має бути сформована як превентивна дія, спрямована на запобігання впливу загроз у майбутньому.*

Ключові слова: *фінансово-економічна безпека; механізм управління; концепція фінансово-економічної безпеки підприємства; етапи концепції.*

Оксана Владимировна ОРЛИК
кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем в экономике, Одесский национальный экономический университет, e-mail: orox@ukr.net

КОНЦЕПЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Орлик, О. В. Концепция обеспечения финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Оксана Владимировна Орлик // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 160–168.

Аннотация. *В статье углубленно теоретико-методические основы формирования концепции обеспечения финансово-экономической безопасности субъектов хозяйствования. Определена сущность понятия «концепция финансово-экономической безопасности предприятия». Уточнены требования к формированию, составляющим и содержанию данной концепции. Разработан и предложен алгоритм формирования концепции финансово-экономической безопасности предприятия и ее практической реализации. В рамках предложенной концепции рассмотрены принципы, методы и механизмы системы управления финансово-экономической безопасностью предприятия. Наведены основные результаты от внедрения предложенной модели концепции обеспечения финансово-экономической безопасности в практику финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Сделан вывод о том, что даже при отсутствии проблемной ситуации или значимых угроз, влияющих на финансово-экономическую безопасность предприятия, концепция ее обеспечения все равно должна быть сформирована как превентивная мера, направленная на предотвращение воздействия угроз в будущем.*

Ключевые слова: *финансово-экономическая безопасность; механизм управления; концепция финансово-экономической безопасности предприятия; этапы концепции.*

Oksana ORLYK
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Information Systems in Economics, Odessa National Economics University, e-mail: orox@ukr.net

© ОРЛИК О.В., 2016

THE CONCEPT OF ENSURING FINANCIAL COMPONENT OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

Orlyk, O. (2016), The concept of ensuring financial component of enterprise economic security. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Teoretychni aspekty zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky na pidpryiemstvakh; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 160–168.

Abstract. *The article deepens theoretical and methodological bases of formation of the concept of providing financial and economic security to business entities. The essence of the concept of «the concept of financial and economic security of an enterprise» is determined. The requirements for the formation, content and components of the given concept were clarified. The algorithm of formation of the concept of financial and economic security of an enterprise and its practical implementation was developed and proposed. Within the framework of the proposed concept, the principles, methods and mechanisms of the control system of financial and economic security of an enterprise were discussed. The main results of implementation of the proposed model of the concept of providing financial and economic security in the practice of financial and economic activity of enterprises were given. It was concluded that even in the absence of a problem situation or significant threats affecting the financial and economic security of an enterprise, the concept of its maintenance must still be formed as a preventive measure to avert effects of threats in the future.*

Keywords: *financial and economic security; management mechanism; the concept of financial and economic security of an enterprise; concept stages.*

JEL classification: *M210*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови господарювання підприємств характеризуються впливом кризових явищ, дефіцитом власних інвестиційних ресурсів, високим рівнем інфляції, фінансових ризиків, високими процентними ставками за банківськими кредитами, низьким рівнем ліквідності, платоспроможності.

Ефективність діяльності підприємств зумовлюється переважно їх фінансовим станом, що призводить до необхідності розгляду проблеми забезпечення їх фінансово-економічної безпеки, яка отримала в сучасних умовах господарювання надзвичайну актуальність. Важливим кроком на шляху забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є розробка концепції її забезпечення. Від цього залежить те, які рішення будуть прийняті та яким чином буде сформовано механізм управління фінансово-економічною безпекою, оскільки ця концепція визначає концептуальні основи формування механізму управління ризиками, спрямованого на недопущення та мінімізацію наслідків потенційного негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз наукових джерел останніх років показав, що науковці переважно приділяють увагу дослідженню питань щодо концепції управління економічною безпекою суб'єктів господарювання.

Розгляду особливостей формування концепції фінансової складової економічної безпеки уваги майже не приділяється. Деякі теоретичні та практичні аспекти щодо формування концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання знайшли відображення у наукових працях таких вчених, як: І. Мойсеєнко, О. Марченко [1, с.71–73], Т. Васильців, В. Волошин, О. Бойкевич, В. Каркавчук [2, с.43–45], О. Малик [3, с.82–86], О. Сусіденко [4, с.37–38], В. Ареф'єв [5, с.74–76], Л. Мартюшева [6, с.86–89], Є. Картузов [7, с.177] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогоднішні умови господарювання більшості підприємств країни не дозволяють ефективно управляти їх фінансово-господарською діяльністю лише на основі раніше накопиченого досвіду та традиційних методів фінансового менеджменту. В сучасних умовах господарювання для будь-якого підприємства головним є вирішення проблеми забезпечення його фінансово-економічної безпеки.

Віддаючи належне науковому доробку авторів, які займаються цією проблемою, варто зазначити, що недостатня увага питанням розробки і реалізації концепції забезпечення

фінансової складової економічної безпеки підприємства, яка б сприяла комплексному розумінню послідовності забезпечення його фінансово-економічної безпеки, потребує подальших досліджень у цьому напрямку, що обумовило вибір теми, мету та завдання статті.

Постановка завдання. Метою та завданнями статті є: поглибити теоретико-методичні основи формування концепції фінансової складової економічної безпеки підприємства; визначити сутність поняття «концепція фінансово-економічної безпеки підприємства»; уточнити вимоги щодо формування, складових та змісту цієї концепції; розробити алгоритм формування концепції фінансово-економічної безпеки підприємства та її практичної реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний потенціал більшості українських підприємств, який є матеріальною основою їх економічної безпеки, сьогодні надто ослаблений під впливом ряду специфічних факторів, що посилюють активізацію загроз економічній безпеці. Серед таких факторів найбільше значення мають: зростання рівня конкурентної боротьби за українські ринки як з боку вітчизняних, так і іноземних виробників; зростання значного тиску на суб'єкти підприємницької діяльності з боку державних органів у сфері оподаткування, ліцензування, кредитування, тощо; зростання криміналізації українського бізнесу; відсутність єдності та узгодженості дій різних правоохоронних органів; наявність невирішених соціальних проблем (низький рівень доходів населення, плинність кадрів, безробіття – все це знижує ступінь відповідальності і збільшує імовірність схильності працівника підприємства чинити незаконні дії, що сприятиме появі певної загрози); недостатня зрілість українського бізнесу, а тому і недосконалість засобів і методів захисту власної економічної безпеки; відсутність досвідчених фахівців з питань безпеки [8, с.171–172].

Варто зазначити, що підприємницька діяльність за своєю суттю є дуже різносторонньою. Вона пов'язана з правовими, економічними, фінансовими, інформаційними, кадровими проблемами, технічним та технологічним аспектом, вирішенням організаційних питань, тощо. Коли йдеться про велике виробниче підприємство, яке має широке коло ділових зв'язків і значну кількість постачальників, кредиторів, позичальників, клієнтів, то діяльність щодо управління такою багатогранною системою значно ускладнюється. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства виступає в якості одного з необхідних елементів внутрішнього менеджменту.

В основу побудови механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства повинна бути покладена науково обґрунтована концепція.

За визначенням І. П. Мойсеєнко та О. М. Марченко [1, с.71], концепція фінансово-економічної безпеки підприємства являє собою документ, в якому відображені головні положення щодо формування та організації управління фінансово-економічною безпекою підприємства.

На думку Є. П. Картузова [7, с.177], концепція фінансової безпеки – це певна сукупність поглядів на забезпечення фінансової безпеки, яка передбачає також комплексне визначення загроз і системне розуміння шляхів їх усунення.

За визначенням О. В. Сусіденко [4, с.37], концепція забезпечення фінансової безпеки представляє собою комплексну систему поглядів на ключові інтереси підприємства у фінансовій сфері, принципи і засоби їх реалізації та захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз.

В. О. Ареф'єв [5, с.76] визначає концепцію управління фінансовою безпекою підприємства як специфічну, упорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів управлінського процесу формування і використання витрат підприємства, яка дасть можливість забезпечити стійкі позиції на ринку, забезпечивши тим самим стійкість його діяльності та отримання максимального позитивного результату.

На думку автора статті, концепція фінансово-економічної безпеки підприємства – це певна сукупність поглядів, ідей, цільових установок на проблему забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, а також комплексна система напрямів, заходів та шляхів

досягнення поставлених цілей і створення сприятливих умов для розвитку бізнесу в умовах динамічності і невизначеності зовнішнього середовища, існування внутрішніх і зовнішніх загроз. Тобто, концепція фінансово-економічної безпеки підприємства – це не тільки певний конкретний напрямок забезпечення фінансової безпеки, план заходів, але й сукупність поглядів, вимог і умов організації заходів безпеки на різних етапах і рівнях фінансово-господарської діяльності підприємства.

В основі розроблення комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, як основного складника економічної безпеки, повинна лежати концепція, яка враховує такі аспекти:

– кожне підприємство є системою, яка включає різні, пов'язані між собою складові;
– система фінансово-економічної безпеки не може бути однаковою на різних підприємствах, оскільки вона залежить від характеру діяльності, потенціалу підприємства;
– система фінансово-економічної безпеки окремого підприємства повинна бути відносно самостійною і відособленою по відношенню до аналогічних систем безпеки інших економічних суб'єктів;
– система фінансово-економічної безпеки підприємства повинна бути тільки комплексною, оскільки створення умов економічної безпеки тісно пов'язане із забезпеченням науково-технічної, кадрової, інформаційної, правової, фізичної безпеки тощо [9, с.73].

Система управління фінансово-економічною безпекою підприємства має починатись з формування загальної концепції її забезпечення, яка: повинна бути сформульована за допомогою системи пріоритетних інтересів підприємства, виявлених інтересів взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища, й обрані такі форми та способи гармонізації або узгодження цих інтересів, щоб результати взаємодії підприємства з цими суб'єктами забезпечили його прибуткову роботу [5, с.75]; має включати шляхи виявлення й усунення загроз, принципи, які необхідно при цьому застосовувати, сукупність прогнозованих ситуацій зі станом фінансової безпеки, інструменти і технології, потрібні для цього, а також алгоритм забезпечення фінансової безпеки [7, с.177].

Вважаємо, що концепція забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства повинна враховувати такі складові:

– чинники впливу на систему забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;
– мету, завдання та стратегію забезпечення фінансово-економічної безпеки;
– принципи системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;
– механізми забезпечення фінансово-економічної безпеки;
– методи управління фінансово-економічною безпекою підприємства;
– методологічний інструментарій оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства;
– напрямки та заходи реалізації системи забезпечення фінансово-економічної безпеки та ін.

Спираючись на підхід, викладений у [10, с.134], алгоритм формування концепції фінансово-економічної безпеки підприємства та її практичної реалізації, може бути представлений у вигляді низки послідовних етапів:

Етап 1. Опис проблемних ситуацій в області фінансово-економічної безпеки підприємства. На першому (початковому) етапі формування концепції фінансово-економічної безпеки проводиться аналіз соціально-економічного становища території, на якій розташоване підприємство, проводиться аналіз безпосередньо галузі та ринку, на якому функціонує підприємство. Зазначені фактори є зовнішніми, підприємство не може на них впливати, але їх вплив має бути враховано при забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємства. Далі здійснюється аналіз внутрішніх чинників фінансово-економічної безпеки, ступеня захищеності об'єктів безпеки.

Фінансова безпека досягається діяльністю як у фінансовій сфері, так і у сполучених з нею сферах. Тому головне в забезпеченні фінансової безпеки: визначення факторів, що впливають не тільки на фінансову діяльність, але й на інші сполучені з нею види діяльності; побудова системи обмежень, які ліквідують ненавмисний і навмисний вплив [11, с.86].

В процесі аналізу факторів фінансово-економічної безпеки відбувається виявлення потенційних і реальних небезпек і загроз, причин і факторів їх зародження, формулюється проблемна ситуація і відбувається опрацювання попередніх заходів щодо їх усунення. Навіть у тому випадку, якщо проблемна ситуація не була виявлена, відсутні значимі загрози, що впливають на фінансово-економічну безпеку, концепція її забезпечення все одно має бути сформована як превентивна дія, спрямована на запобігання впливу загроз у майбутньому.

Етап 2. Визначення цільової установки забезпечення фінансово-економічної безпеки. Далі в рамках концепції фінансово-економічної безпеки формулюється мета фінансово-економічної безпеки, а також розробляється стратегія її забезпечення.

Вважаємо, що під метою фінансово-економічної безпеки варто розуміти досягнення на заданому часовому інтервалі (в поточному і стратегічному періодах) стану забезпечення захисту підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз та небезпек, фінансових та інших видів ризиків за рахунок їх ідентифікації, нейтралізації та ефективного використання ресурсів підприємства.

В рамках концепції фінансово-економічної безпеки реалізація мети здійснюється через низку завдань, які сприяють її досягненню в межах обраного типу стратегії. До таких головних завдань можна віднести: виявлення реальних і прогнозування потенційних небезпек і загроз; розробку системи індикаторів, що встановлюють рівень загроз і небезпек фінансовій безпеці; знаходження способів їх запобігання, ослаблення або повної ліквідації; знаходження сил і засобів, необхідних для забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства; формування ресурсного забезпечення фінансової безпеки підприємства; формування інформаційно-нормативної бази системи забезпечення фінансової безпеки; створення власної відповідної небезпекам і загрозам служби безпеки; організація взаємодії з правоохоронними та контрольними органами з метою запобігання і припинення правопорушень, спрямованих проти інтересів підприємства; створення організаційної структури системи забезпечення фінансової безпеки [4, с.38; 10, с.41].

Етап 3. Побудова системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Після встановлення основних цілей і завдань фінансової безпеки відбувається побудова системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, яка представляє собою обмежену кількість взаємопов’язаних елементів, що забезпечують безпеку підприємства шляхом ефективного менеджменту, а також досягнення ним цілей бізнесу [10, с.44].

Лише створення власної системи фінансово-економічної безпеки на основі базових принципів дасть можливість підприємствам уникнути можливих руйнівних наслідків швидкого відкривання національної економіки, забезпечити їх конкурентоспроможність, захистити їх як товаровиробників та ефективно взаємодіяти з фінансовими та економічними структурами.

Проведені автором дослідження, викладені у [11, с.88–90; 12, с.289–290], дозволили визначити систему базових принципів, на яких будується система фінансово-економічної безпеки підприємства. До цієї системи принципів входять: системність побудови; безперервність; законність; об’єктивність; обґрунтованість; плановість; економічна доцільність; результативність; оптимізація витрат; ефективність управлінських рішень; інформованість; комплексність рішень; збалансованість інтересів; своєчасність; постійний моніторинг; активність; координація та взаємодія; інтегрованість; варіативність (альтернативність) дій; оперативність та динамічність; адекватність реагування; адаптивність; гнучкість управління; превентивність; гласність та конфіденційність; терміновість реагування; пріоритетність використання внутрішніх ресурсів, управління першими симптомами та ін.

Створення та функціонування системи забезпечення фінансово-економічної безпеки вимагає розробки та реалізації трьох основних механізмів: організаційного, фінансового та інформаційного. Організаційний механізм включає: методи, способи та прийоми, правове, нормативне та кадрове забезпечення організації системи фінансово-

економічної безпеки. Фінансовий механізм включає: методи, прийоми та важелі впливу на фінансовий стан та фінансове забезпечення господарської діяльності підприємств; норми та нормативи фінансової діяльності підприємств; правове забезпечення фінансової діяльності підприємств; інформаційну базу управління фінансами підприємств. Інформаційний механізм включає: методи, способи і прийоми, правове та нормативне забезпечення організації збору, опрацювання та збереження фінансової, маркетингової та іншої інформації [4, с.38].

Для реалізації запропонованих механізмів системи забезпечення фінансової безпеки підприємства в концепції повинна бути передбачена наявність відповідних груп методів управління, які дають можливість реалізувати на практиці систему фінансово-економічної безпеки. До таких груп методів відносяться: інституційно-правові; адміністративні (організаційно-розпорядчі); економічні; організаційно-технологічні; інформаційні; соціально-психологічні [13; 14, с.39–41]; ідентифікації фінансових загроз і небезпек; оцінки та прогнозування фінансових загроз і ризиків; мінімізації фінансових втрат; запобігання негативним фінансовим ситуаціям; контролю за системою фінансової безпеки підприємств [4, с.38].

Передбачається, що система основних заходів безпеки повинна бути відома всім співробітникам підприємства. Водночас ціла низка способів і методів забезпечення безпеки, а також частина наявних сил і засобів знаходяться в законспірованому стані і відомі лише вузькому колу фахівців.

Реалізація функцій побудованої системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства здійснюється суб'єктами безпеки. Згідно з [10, с.47] можна виділити дві групи суб'єктів безпеки:

1. Суб'єкти, які входять до структури самого підприємства і вирішують завдання щодо забезпечення його безпеки: служба безпеки або охорона, що виконує першочергові функції щодо запобігання силового (кримінального) впливу на діяльність підприємства; структурні підрозділи в рамках організаційної системи управління підприємством, основною функцією яких є не просто охорона підприємства як об'єкта захисту, а досягнення цілей безпеки.

2. Суб'єкти, які знаходяться за межами підприємства і не підпорядковуються його керівництву: законодавчі, виконавчі, правоохоронні, судові органи державної влади; державні інститути, що здійснюють митний, валютно-експортний, податковий та інший контроль; різні приватні охоронні, детективні організації; аналітичні, консалтингові центри, які надають платні послуги з охорони об'єктів, забезпечують захист інформації, комерційної таємниці, і готують на замовлення інформацію про конкурентів, ненадійних партнерів.

Етап 4. Розробка методологічного інструментарію оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства. Для досягнення цілей фінансової безпеки підприємства необхідна якісна діагностика існуючої системи, у зв'язку з чим діагностування доцільно виокремлювати в самостійну ланку. Тому, одним із завдань, що стоять перед суб'єктами фінансово-економічної безпеки підприємства, є оцінка її рівня у визначений момент часу.

Максимальна ефективність діагностування забезпечується оптимальним вибором інформаційно-діагностичних параметрів, допустимих значень і періодичності діагностування. Метою діагностики є визначення та надання кількісної оцінки внутрішнім фінансовим резервам, попередження збитків та отримання максимального прибутку. Найбільш важливими показниками діагностики існуючої системи є нерегламентовані зміни показників діяльності підприємств, які не дозволяють нормально працювати підприємству і можуть привести до несприятливих фінансово-економічних наслідків [5, с.76].

Етап 5. Розрахунок сил і засобів, необхідних для забезпечення безпеки. Після проведення оцінки рівня фінансово-економічної безпеки і виявлення існуючих і потенційних загроз, проводиться розрахунок фінансових, матеріально-технічних, трудових ресурсів, необхідних для забезпечення безпеки, а також проводиться зіставлення необхідних витрат з можливим збитком від впливу загроз.

Етап 6. Розробка заходів щодо реалізації основних положень системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. На даному етапі розробляється комплекс заходів щодо реалізації основних положень концепції фінансово-економічної безпеки підприємства. Зокрема, формується стратегічний план (програма) роботи структурних підрозділів підприємства за рішенням завдань, визначених концепцією.

Етап 7. Реалізація концепції фінансово-економічної безпеки підприємства та оцінка ефективності її застосування. На заключному етапі формулюються висновки щодо ефективності застосування концепції фінансово-економічної безпеки, тобто визначається ефективність її реалізації. На цьому етапі: перевіряється відповідність концепції, сформульованих в ній цілей і завдань створеній системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, реальним і потенційним загрозам; ступінь достатності виділених ресурсів для реалізації концепції; здатність служби безпеки вирішувати поставлені перед нею завдання; в рамках системи забезпечення фінансово-економічної безпеки оцінюється доцільність і ефективність проведених заходів щодо досягнення відповідного стану фінансової безпеки підприємства.

Цей блок є заключним і результативним в загальній концепції фінансово-економічної безпеки підприємства. У випадку виявлення низької ефективності діючої концепції, що знаходить своє відображення, перш за все в падінні рівня фінансової безпеки, необхідним є її перегляд, переосмислення на підставі аналізу допущених помилок і неточностей.

Послідовна реалізація запропонованого алгоритму формування концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства дасть можливість: всебічно проаналізувати стан та ефективність управління фінансовою безпекою підприємства з метою своєчасного виявлення негативних аспектів; запровадити необхідні коригувальні заходи з метою дотримання запланованого рівня фінансової безпеки підприємства.

Варто відзначити, що до факторів гарантування фінансово-економічної безпеки підприємства належать: ступінь адаптивності стратегічного потенціалу підприємства; залежність підприємства від інтенсивності його зв’язків з постачальниками різного роду ресурсів; охорона комерційної таємниці підприємства і накопичення інформації про можливе втручання інших економічних агентів у діяльність підприємства; ступінь можливого ризику прийнятих рішень [15, с.512].

Головними результатами реалізації запропонованої моделі концепції забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств повинні бути: зменшення фінансових втрат від загроз, небезпек і ризиків; підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства; зростання вартості підприємства; задоволення інтересів власників підприємства; задоволення інтересів трудового колективу підприємства; виконання фінансових вимог кредиторів та партнерів по бізнесу; виконання фінансових вимог держави.

Досягнення цих головних результатів забезпечується в процесі впровадження такої моделі в повному обсязі в практику фінансово-господарської діяльності підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, для організації ефективного захисту підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, необхідно розробити концепцію забезпечення його фінансово-економічної безпеки, яка повинна: знаходити відображення в загальній концепції економічної безпеки підприємства; розглядатися як багатоаспектний процес, який накладається на організаційну структуру підприємства; виступати основою для розробки стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства; включати шляхи виявлення й усунення загроз, а також принципи, які необхідно при цьому застосовувати; забезпечувати збалансованість фінансово-економічних інтересів підприємства і виявлених інтересів суб’єктів зовнішнього середовища, що взаємодіють з ним; включати такі форми й способи узгодження цих інтересів, щоб результати взаємодії підприємства з суб’єктами зовнішнього середовища забезпечили підприємству ефективну й прибуткову діяльність.

Концепція як модель є основою для розробки стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, що і визначає перспективи подальших досліджень у цьому напрямку.

Література

1. *Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.*
2. *Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / [Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук; за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с.*
3. *Малик О. В. Концептуальні засади механізму управління фінансовою безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Малик // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 4 (20). – С. 82–87. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No4/82-87.pdf.*
4. *Сусіденко О. В. Концепція системи фінансової безпеки машинобудівного підприємства / О. В. Сусіденко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 36–39.*
5. *Ареф'єв В. О. Концептуальні підходи щодо управління фінансовою безпекою підприємства на стратегічному і тактичному рівнях / В. О. Ареф'єв // Бізнес-інформ. – 2011. – № 12. – С. 74–76.*
6. *Мартюшева Л. С. Методологічні основи організації фінансової безпеки підприємства / Л. С. Мартюшева // Фінансовий простір. – 2011. – № 1 (1). – С. 85–90.*
7. *Картузов Є. П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8 (134). – С. 172–181.*
8. *Локотецька О. В. Концепція комплексної системи гарантування економічної безпеки підприємства / О. В. Локотецька // Бізнес-інформ. – 2012. – № 3. – С. 171–174.*
9. *Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М. І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.*
10. *Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.*
11. *Орлик О. В. Теоретичні аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОНЕУ. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 84–92.*
12. *Орлик О. В. Финансово-экономическая безопасность предприятия и принципы ее обеспечения / О. В. Орлик // Economics and management: theory and practice: collection of scientific articles. – 2014. – Vol. 2. – Pp. 286–291.*
13. *Орлик О. В. Фінансово-економічна безпека підприємства та підходи до її забезпечення [Електронний ресурс] / О. В. Орлик // Інформаційна та економічна безпека: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції. – Х.: ХІБС УБС НБУ, 2014. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: Pentium; 512 Mb RAM; Windows XP, 7, 8; Adobe Acrobat Reader 5.0-10.0. – Назва з екрану.*
14. *Орлик О. В. Методи управління фінансово-економічною безпекою / О. В. Орлик // Сб. науч. трудов SWorld. – Иваново: МАРКОВА АД, 2014. – Т. 28. – Вып. 1. – С. 37–41.*
15. *Шваб Л. І. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Л. І. Шваб. – К.: Коравела, 2005. – 568 с.*

References

1. *Moiseienko, I. P., Marchenko, O. M. (2011), The financial and economic security management of an enterprise [Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstva], Lviv, 380 p. (ukr)*

2. *Vasyltsiv, T. G., Voloshyn, V. I., Boikevych, O. R. & Karkavchuk, V. V. (2012), Financial and economic security of Ukrainian enterprises: strategy and ensuring mechanisms: monograph. Ed. by T. G. Vasyltsiv [Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryiemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia: monohrafiia; za red. T. G. Vasyltsiva], Liga-Press, Lviv, 386 p. (ukr)*
3. *Malyk, O. V. (2015), «Conceptual principles of the mechanism of the enterprise financial security management» [Kontseptualni zasady mekhanizmu upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryiemstva], Ekonomika: realii chasu, No. 4 (20), pp. 82–87, available at: http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No4/82-87.pdf (ukr)*
4. *Susidenko, O. V. (2015), «The concept of financial security system of machine-building enterprise» [Kontseptsiia systemy finansovoi bezpeky mashynobudivnoho pidpryiemstva], Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky, No. 1, pp. 36–39 (ukr)*
5. *Arefiev, V. O. (2011), «Conceptual approaches to the financial security management on strategic and tactical levels» [Kontseptualni pidkhody shchodo upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryiemstva na stratehichnomu i taktychnomu rivniakh], Biznes-inform, No. 12, pp. 74–76 (ukr)*
6. *Martiusheva, L. S. (2011), «Methodological principles of enterprise financial security management» [Metodolohichni osnovy orhanizatsii finansovoi bezpeky pidpryiemstva], Finansovyi prostir, No. 1 (1), pp. 85–90 (ukr)*
7. *Kartuzov, Ye. P. (2012), «Determining the financial security of an enterprise: notion, contents, importance and functional aspects» [Vyznachennia finansovoi bezpeky pidpryiemstva: poniattia, zmist, znachennia i funktsionalni aspekty], Aktualni problemy ekonomiky, No. 8 (134), pp. 172–181 (ukr)*
8. *Lokotetska, O. V. (2012), «The concept of complex system which guarantees economic security of an enterprise» [Kontseptsiia kompleksnoi systemy harantuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva], Biznes-inform, No. 3, pp. 171–174 (ukr)*
9. *Kamlyk, M. I. (2005), Economic security of business activity: Economic and legal aspect [Ekonomichna bezpeka pidpryiemnytskoi diialnosti. Ekonomiko-pravovyi aspekt], Atika, Kyiv, 432 p. (ukr)*
10. *Grunyn, O. A., Grunyn, S. O. (2002), Economic security of organization [Ekonomicheskaya bezopasnost organizatsii], Piter, St. Petersburg, 160 p. (rus)*
11. *Orlyk, O. V. (2015), «Theoretical aspects of the financial and economic security at enterprises» [Teoretychni aspekty zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv], Socio-economic research bulletin, ONEU, Odesa, Issue 1, No. 56, pp. 84–92 (ukr)*
12. *Orlyk, O. V. (2014), «Financial and economic security of the enterprise and approaches to ensure it» [Finansovo-ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya i podkhody k ee obespecheniyu], Economics and management: theory and practice: Collection of scientific articles, Vol. 2, pp. 286–291 (rus)*
13. *Orlyk, O. V. (2014), «Financial and economic security and approaches to ensure it» [Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryiemstva ta pidkhody do yii zabezpechennia], Informatsiina ta ekonomichna bezpeka: materialy Mizhnarodnoi nauk.-prakt. internet-konf., Kharkiv Institute of banking of the University of banking of the National bank of Ukraine, Kharkiv (ukr)*
14. *Orlyk, O. V. (2014), «Methods of financial and economic security management» [Metody upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu], Sbornik nauchnykh trudov SWorld, MARKOVA AD, Ivanovo, Vol. 28, Issue 1, pp. 37–41 (ukr)*
15. *Shvab, L. I. (2005), Enterprise economy [Ekonomika pidpryiemstva], Koravela, Kyiv, 568 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 18.01.2016.

УДК 338.2

Надія Василівна ПОПОВА
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу,
Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, e-mail: pnv-15@ukr.net

МАРКЕТИНГ СТЕЙКХОЛДЕРІВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ

Попова, Н. В. Маркетинг стейкхолдерів: теоретичні аспекти та проблеми впровадження / Надія Василівна Попова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 169–178.

Анотація. *У статті розглянуто проблеми розвитку маркетингу стейкхолдерів на підприємствах транспортно-логістичної системи, як концепції, що має більш широкий погляд на маркетингову діяльність, ніж традиційний маркетинг. На основі аналізу стейкхолдерського підходу в управлінні та положень маркетингу стейкхолдерів визначено його основні принципи та відмінності від традиційного маркетингу для підприємств транспортно-логістичної системи, запропоновано основні етапи впровадження. Розглянуто проблеми впровадження маркетингу стейкхолдерів на підприємствах України, вирішення яких сприятиме їх інтеграції до європейської та світової транспортно-логістичної системи. Визначено подальші напрямки наукових досліджень щодо розвитку маркетингу стейкхолдерів.*

Ключові слова: *маркетинг стейкхолдерів; мережі стейкхолдерів; принципи маркетингу стейкхолдерів; транспортно-логістичні системи; кластери.*

Надежда Васильевна ПОПОВА
кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой маркетинга,
Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, e-mail: pnv-15@ukr.net

МАРКЕТИНГ СТЕЙКХОЛДЕРОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

Попова, Н. В. Маркетинг стейкхолдеров: теоретические аспекты и проблемы внедрения / Надежда Васильевна Попова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 169–178.

Аннотация. *В статье рассмотрены проблемы развития маркетинга стейкхолдеров на предприятиях транспортно-логистической системы, как концепции, которая имеет более широкий взгляд на маркетинговую деятельность, чем традиционный маркетинг. На основе анализа стейкхолдерского подхода в управлении и положений маркетинга стейкхолдеров определены его основные принципы и отличия от традиционного маркетинга для предприятий транспортно-логистической системы, предложены этапы внедрения. Рассмотрены проблемы внедрения маркетинга стейкхолдеров на предприятиях Украины, решение которых будет способствовать их интеграции в европейскую и мировую транспортно-логистическую систему. Определены дальнейшие направления научных исследований относительно развития маркетинга стейкхолдеров.*

Ключевые слова: *маркетинг стейкхолдеров; сети стейкхолдеров; принципы маркетинга стейкхолдеров; транспортно-логистические системы; кластеры.*

Nadezhda POPOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Head of Marketing Department,
Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics,
e-mail: pnv-15@ukr.net

STAKEHOLDER MARKETING: THEORETICAL ASPECTS AND INTRODUCTION PROBLEMS

© ПОПОВА Н.В., 2016

Popova, N. (2016), Stakeholder marketing: theoretical aspects and introduction problems. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Marketynh steikkholderiv: teoretychni aspekty ta problemy vprovadzhennia; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 169–178.

Abstract. *In the article, the problems of stakeholder marketing formation at the enterprises of transport and logistic systems are considered to be a concept that has a broader view of marketing activity than traditional marketing. By analyzing the stakeholder approach in the management and stakeholder marketing provisions, the key principles and differences from traditional marketing are identified for the enterprises of transport and logistic system of Ukraine, the stages of implementation are proposed. The problems of implementation of stakeholder marketing at the enterprises of Ukraine, the decision which will facilitate their integration into the European and global transport and logistics system have been studied. Further areas of scientific research regarding the stakeholder marketing development are identified.*

Keywords: *stakeholder marketing; a network of stakeholders; stakeholder marketing principles; transport and logistic systems; clusters.*

JEL classification: *M310, L140, R410*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в науковій літературі зростає інтерес до маркетингу, який виходить за рамки споживачів як єдиних центрів побудови взаємовідносин, і зосереджує увагу на усіх зацікавлених у співпраці сторонах (stakeholder marketing). Ця парадигма маркетингу заснована на системному підході та перекликається зі стейкхолдерським підходом (stakeholder theory), який розвивається у рамках теорії управління організацією на основі цінності (value based management). Вона надає нові можливості для ефективної взаємодії усіх зацікавлених сторін та отримання додаткових вигод. Проблема розвитку маркетингу стейкхолдерів на підприємствах різних галузей економіки, в тому числі підприємствах транспорту та логістики, стає актуальною завдяки розвитку мереж, необхідності гнучкого реагування на зміни, які відбуваються в умовах мінливості, невизначеності, складності та багатозначності сучасного світу, а також нових можливостей, які надають цифрові технології в сфері обробки великих масивів даних та способів зв'язку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основу стейкхолдерського підходу заклала робота Е. Фрімана [1, с.46], в якій зацікавлені сторони (stakeholders) визначаються як будь-які групи або особистості, які можуть вплинути або постраждати від досягнення цілей організації. Розвиток теорії стейкхолдерів продовжився у концепції «розширеного підприємства», запропонованій С. Хіллом та Т. Джонесом [2, с.131–154], в якій стейкхолдери розглядаються як агенти інших учасників. Т. Доналдсон і Л. Е. Престон [3, с.65–91] розглядають підприємство як організаційний суб'єкт, який взаємопов'язаний з різними іншими суб'єктами (стейкхолдерами), що мають різні, часто несумісні цілі. Т. Джонес [4, с.405] уточнює, що існують підприємства, які характеризуються тенденцією до рівноваги інтересів стейкхолдерів, а Дж. Фрум [5, с.191–205] визначає наявність потенційного конфлікту інтересів між стейкхолдерами та підприємством.

Т. Р. Гарєєв та І. А. Тажитдінов [6, с.7–33; 7, с.17–27] розглядають стейкхолдерський підхід як один із загальновизнаних способів вирішення конфліктів у рамках економічної системи, а інституційне середовище як основну передумову формування таких економічних систем, як кластери. На думку Г. Халта, Дж. Мена, О. Феррелл [8, с.44–65], логіка теорії стейкхолдерів загалом спирається на припущення, які описують відносини між підприємством і його середовищем. К. Паул [9, с.705–720] доповнює теорію стейкхолдерів теорією комунікацій та теорією інфраструктури. А. Г. Харін і Т. Р. Гарєєв [10, с.105–113] визначають, що будь-яке підприємство пов'язане зі стейкхолдерською мережею, у якій складно виробити універсальний підхід до управління.

Стейкхолдерський підхід в управлінні став основою для розвитку нової парадигми маркетингу – маркетингу стейкхолдерів. Поняття «маркетинг стейкхолдерів» було введено на основі зосередження уваги на тому факті, що окрім споживачів, існує ціла низка стейкхолдерів, які ефективно взаємодіють між собою [11, с.113–116]. На широке сприйняття маркетингу звертав увагу Ф. Котлер [12, с.47], який визначив, що маркетинг є актуальним предметом для всіх організацій у своїх відносинах з усіма сторонами, а не тільки з клієнтами.

А також він зазначив, що маркетинг стейкхолдерів полягає у правильному підборі партнерів та мотивуванні їх на досягнення загального результату [13].

Г. Халт [8, с.57] визначив маркетинг стейкхолдерів як діяльність у рамках системи соціальних інститутів і процесів для сприяння і підтримки значення обмінних відносин з декількома стейкхолдерами, а П. Фром і А. Пейн [14, с.223–240] підкреслили, що сумісна творчість усієї мережі стейкхолдерів відкриває потенціал непрямого створення додаткової вартості. Створення додаткової вартості мережею стейкхолдерів визначив також Е. Гуммессон [15, с.15–17]. Він стверджував, що відносини з клієнтами можуть знаходитись під впливом відносин з іншими стейкхолдерами. Б. Хіллебранд, П. Х. Дріссен, О. Колл [16, с.411–428] визначили основні положення маркетингу стейкхолдерів та його відмінність від традиційного маркетингу, а також запропонували розглядати мережі стейкхолдерів як безперервні кратності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження науковців відносно маркетингу стейкхолдерів мають загальний характер і можуть бути застосовані на підприємствах різних галузей економіки, в тому числі транспортно-логістичної системи (ТЛС) України. Однак це потребує визначення його принципів та відмінностей від традиційного маркетингу відносно транспортно-логістичної системи, розробки концептуальної моделі функціонування, механізму, етапів та проблем впровадження. Потребують також моделювання процеси функціонування маркетингу стейкхолдерів та узгодження інтересів зацікавлених сторін із застосуванням спеціальних методів моделювання та програм.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення теоретичних аспектів формування маркетингу стейкхолдерів на основі аналізу літературних джерел, в тому числі основних принципів маркетингу стейкхолдерів, його відмінностей від традиційного маркетингу на прикладі підприємств транспортно-логістичної системи, а також виділення основних етапів і проблем впровадження на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міністерство транспорту та зв'язку України у прийнятому документі «Транспортна стратегія до 2020 року» визначило головні цілі, принципи та пріоритети розвитку транспортної системи України на період до 2020 року. Її реалізація створить умови для соціально-економічного розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і рівня життя населення. Реалізація транспортної стратегії, яка визначає концептуальні засади формування та реалізації державної політики щодо ефективного функціонування транспортної галузі, інтеграції ТЛС України до європейської та світової транспортної мережі, потребує впровадження інновацій, які дадуть можливість пристосуватися до сучасних умов розвитку.

Однією із таких інновацій є формування транспортно-логістичних кластерів, які об'єднують підприємства транспорту, логістики, дорожньо-будівельного господарства, зв'язку, фінансові установи, інвестиційні компанії, навчальні заклади, наукові установи, рекрутингові компанії, підприємства з технічного обслуговування, постачальників, регуляторні органи держави, споживачів транспортно-логістичних послуг тощо. Усі вони є стейкхолдерами (зацікавленими сторонами) щодо досягнення основної цілі – задоволення потреб споживачів у транспортно-логістичних послугах.

У ефективно функціонуючих інноваційних кластерах широко розвивається сприятливість до інновацій, раціоналізації та гнучкості бізнесу, розвитку взаємодії на основі довіри та врахування інтересів усіх зацікавлених сторін. Тобто, можна говорити про наявність інноваційної синергії всіх учасників, що формується на основі ефективної взаємодії, завдяки якій розповсюджуються інновації, зростає капіталізація підприємств, формується інвестиційний клімат, який сприяє новому зростанню економіки регіонів їх розміщення та країни загалом.

Функціонування підприємств ТЛС у кластерах потребує врахування інтересів усіх стейкхолдерів і маркетингової підтримки, що спирається на сучасні концепції маркетингу та його адаптивні якості, які дозволяють в умовах VUCA-світу (Volatility, Uncertainty,

Complexity, Ambiguity) швидко пристосовуватися до змін та невизначеності. Особливого значення в сучасних умовах розвитку та формування транспортно-логістичних кластерів в Україні набуває маркетинг стейкхолдерів, який забезпечує врахування інтересів усіх зацікавлених сторін, що знижує ризики у ситуації мінливості та невизначеності.

Отже, вважаємо, що можна надати таке власне визначення: маркетинг стейкхолдерів – це концепція маркетингу, яка поєднує інструменти, дії і процеси, що сприяють обмінним відносинам на основані врахування інтересів усіх зацікавлених сторін (стейкхолдерів).

Базуючись на основних положеннях маркетингу стейкхолдерів та відмінностях від традиційного маркетингу, сформульованих у роботі [16, с.411–428], визначимо основні принципи його функціонування та відмінності від традиційного маркетингу.

Першим принципом формування маркетингу стейкхолдерів на підприємствах ТЛС є застосування системного мислення до розгляду мережі стейкхолдерів. Це пов'язано з тим, що маркетинг стейкхолдерів базується на розуміння всієї системи цінностей стейкхолдерів у транспортно-логістичному кластері, включаючи споживачів, які є основними зацікавленими сторонами та інвесторами будь-якого бізнесу. Системне мислення потребує виявлення усіх стейкхолдерів в межах системи. Для цього підприємства ТЛС можуть використовувати енергосистеми стейкхолдерів Р. Мітчелла [17, с.853–888], які відображають значення стейкхолдерів з точки зору їх легітимності, владності та терміновості. Варто відзначити, що не існує загального списку стейкхолдерів для всіх підприємств, організацій. Він змінюється з плином часу у зв'язку зі змінами середовища. Системне мислення також включає в себе розуміння структури системи, тобто, як стейкхолдери пов'язані між собою. Це можливо виявити за допомогою аналізу соціальних мереж С. Вассермана і К. Фауста [18], вартості креслення Р. Аднер [19], або на основі моделювання Н. Гілберта [20]. Для підприємств ТСЛ стейкхолдерами, які створюють мережу, є всі ті суб'єкти, які взаємодіють з ними прямо або опосередковано у процесі створення нової цінності.

Другим принципом формування маркетингу стейкхолдерів на підприємствах ТЛС є розгляд взаємозв'язків суб'єктів у транспортно-логістичному кластері як складних і безперервних. Це відповідає теорії соціальних мереж, згідно з якою маркетинг стейкхолдерів визнає, що зацікавлені сторони взаємодіють прямо або побічно між собою [21, с.377–391]. Як визначають Б. Хіллебранд, П. Х. Дріссен, О. Колл [16, с.411–428], зазвичай, розглядаючі стейкхолдерів, вчені звертають увагу на двосторонні відносини, наприклад, підприємство – споживач, або підприємство – постачальник. Але, як підкреслюють автори, варто розглядати не двосторонні зв'язки, а мережі стейкхолдерів, оскільки вони взаємопов'язані між собою. Основою для такого висновку є теорія множини, яка виходить з бергсонівської філософії [22], і розглядає дискретні кратності як однорідні та лічильні величини у множині та безперервні кратності як неоднорідні та нелічильні. Прийняття безперервної кратності вимагає цілісного підходу, а не акцентує увагу на окремих елементах, і припускає, що властивості цілого витікають із взаємодії між частинами. Так, споживачі транспортно-логістичних послуг, які є основними стейкхолдерами, можуть співпрацювати з різними підприємствами у кластері. На них, як і власне на підприємства, партнерів, посередників, постачальників, впливають регулятори, органи державної влади тощо. Стейкхолдери взаємопов'язані між собою договірними відносинами, відносинами партнерства та іншої взаємодії. За допомогою інструментів, які пропонує теорія стейкхолдерів, підприємства ТЛС мають можливість зрозуміти, хто на кого впливає у кластері, і хто від кого залежить, забезпечуючи більш глибоке розуміння системи цінностей стейкхолдерів, і того, як потрібно діяти в кластері з точки зору системного підходу. Так, наприклад, на створення нової цінності впливають владні структури, законодавчі органи, регулятори та інші зацікавлені сторони.

Третім принципом формування маркетингу стейкхолдерів на підприємствах ТЛС є врахування внеску усіх стейкхолдерів у сумісне створення цінностей. Основою цього принципу є теорія множини, яка припускає, що властивості цілого витікають із взаємодії між частинами [23]. Тому, спираючись на маркетинг стейкхолдерів, можна визначити, що доходи підприємств ТЛС залежать від інших стейкхолдерів і для успіху підприємств вони будуть

мати також вирішальне значення. Так, підприємство транспортно-торговельно-логістичного кластеру, до якого звертається споживач, виступає координатором спільного процесу створення цінності. Завдання підприємства – управляти процесом задоволення потреб споживача на основі виконання необхідних функцій усіма учасникам мережі. Додаткова цінність, яка створюється у процесі взаємодії між партнерами та іншими стейкхолдерами у транспортно-логістичному кластері, стає частиною споживчої цінності кінцевого споживача. Отже, результат процесу взаємодії стейкхолдерів у мережі кластеру варто розглядати у двох основних видах: як результат у вигляді створеної споживчої цінності та як результат у вигляді створеної цінності від взаємодії бізнес-суб'єктів мережі. Тому транспортно-логістичні послуги, як нові цінності, є результатом сумісної роботи усіх стейкхолдерів.

Четвертим принципом формування маркетингу стейкхолдерів є визнання різних інтересів стейкхолдерів та знаходження компромісних рішень на основі досягнення загальної цілі і збалансованості різних інтересів і вигод. Так, підприємства ТЛС, працюючи у кластері та приймаючі управлінські рішення, повинні враховувати інтереси усіх стейкхолдерів у процесі надання транспортно-логістичних послуг, а також різну інтерпретацію створення нової вартості, що може слугувати конфлікту інтересів. Тому, визнаючи інтереси один одного у діалозі зацікавлених сторін, підприємства ТЛС повинні досягти результату, який буде кращім, ніж інтереси окремих сторін. Діалог дає можливість зняти напругу та досягти сумісного рішення, яке узгодить вигоди сторін. Основою такого діалогу є парадоксальне мислення [24], яке сприяє формуванню позитивного іміджу підприємства в очах стейкхолдерів, та враховує їх інтереси навіть тоді, коли вони знаходяться у зоні конфлікту. Відповідно до теорії Сміта та Левіса [25, с.381–403], парадоксальне мислення вимагає від підприємств ТЛС створити необхідну культуру, внутрішні та зовнішні структури і процеси, які спрямовані на знаходження компромісного рішення. Так, у кластері може буті створена структура або крос-функціональна команда, функцією якої буде знаходження компромісних маркетингових рішень на основі формування системи відносин з усіма зацікавленими сторонами, налагодження ефективних комунікацій, проведення переговорів, мотивування поведінки тощо. Результатом цього є те, що підприємства ТЛС стають більш сприйнятними до нових ідей, отримують більш глибоке розуміння протилежних точок зору, що призводить до більш ефективних управлінських рішень, які сприймаються різними стейкхолдерами.

П'ятим принципом формування маркетингу стейкхолдерів є розвиток здатності підприємств ділити контроль за маркетинговими рішеннями з безліччю зацікавлених сторін на основі демократичного мислення та прозорості інформації. Інтеграція підприємств ТЛС у кластери призводить до більш тісної їх взаємодії зі стейкхолдерами, які беруть участь у процесі створення цінності. Це означає, що стейкхолдери отримують більший вплив, як власне на процес надання послуг, так і на рівень отриманого доходу. Така ситуація сприяє тому, що в мережі зацікавлених сторін її суб'єкти мають можливість контролювати маркетингові рішення один одного. Це потребує прозорої інформації та демократичного мислення, яке, на думку Б. Хіллебранда, сприяє поліпшенню взаємовідносин підприємства із зацікавленими сторонами і створює умови для сумісного контролю за маркетинговими рішеннями [16, с.411–428]. Так, щоб не створити проблеми для всієї системи, стейкхолдерам потрібно бути поінформованими про наслідки своїх маркетингових рішень для інших стейкхолдерів.

Шостим принципом формування маркетингу стейкхолдерів є формування довірчих відносин між підприємствами та стейкхолдерами як основи ефективного ведення бізнесу. Це пов'язано з тим, що сучасні умови ведення бізнесу в Україні характеризуються значною нестабільністю, важкими наслідками впливу негативних факторів на розвиток економічної ситуації. Як результат – низький рівень довіри між суб'єктами, що призводить до низької ефективності взаємодії у мережі стейкхолдерів. У цих умовах впровадження маркетингу стейкхолдерів неможливо без розвитку довірчих відносин та зрощення концепції маркетингу стейкхолдерів з маркетингом довіри. Довіра надає нові можливості в стосунках, співпраці за рахунок отримання певних преференцій та кредиту довіри. Вона є також основою побудови ефективного менеджменту та маркетингу підприємств, даючи певну стабільність в умовах

мінливості, невизначеності, складності та багатозначності умов ведення бізнесу, а також слугує основою для зворотної довіри.

Визначені принципи маркетингу стейкхолдерів дають можливість розглянути відмінності між традиційним маркетингом і маркетингом стейкхолдерів для підприємств транспортно-логістичної системи, які функціонують у кластері (табл. 1).

Таблиця 1

Відмінності між традиційним маркетингом та маркетингом зацікавлених сторін для підприємств ТЛС (розроблено автором на основі [16, с.411–428])

Традиційний маркетинг на підприємствах ТСЛ	Маркетинг стейкхолдерів на підприємствах ТЛС
Підприємства ТЛС, споживачі, партнери по кластеру є незалежними один від одного	Підприємства ТЛС, споживачі, партнери по кластеру є взаємопов'язаною між собою безперервною мережою
Інтереси підприємств ТЛС, споживачів та партнерів по кластеру розглядаються як незалежні або двосторонні	Інтереси споживачів, парнерів по кластеру, підприємств ТЛС розглядаються як взаємопов'язані
Споживачі транспортно-логістичних послуг розглядаються як найбільш важлива ланка в отриманні доходів, всі інші партнери мають менше значення	Усі стейкхолдери, включаючи споживачів, мають значення при створенні нової цінності
Цінність транспортно-логістичних послуг створюється підпріємством ТЛС самостійно	У створенні цінностей приймають участь усі сторони процесу надання та отримання транспортно-логістичних послуг
Підприємства ТСЛ взаємодіють в диадичних системах «підприємство – клієнт», «підприємство – постачальник», «підприємство – Х суб'єкт»	Підприємство ТЛС діє у складній системі, яка передбачає взаємодію з усіма суб'єктами кластеру, стейкхолдерами і суб'єктів між собою
Підприємства ТЛС конструюють взаємовідносини в диадичних схемах	Підприємства ТЛС використовують системний підход до формування взаємовідносин зі споживачами та іншими стейкхолдерами
Конфлікти інтересів у підприємств та інших суб'єктів існують у неявній формі, так як розглядаються тількі диадичні зв'язки і ігноруються інтереси інших стейкхолдерів	Конфлікти інтересів підприємств ТЛС та інших суб'єктів мають явну форму завдяки системним зв'язкам з усіма стейкхолдерами
Підприємства ТЛС ігнорують конфлікти інтересів різних стейкхолдерів, а придержується логіки, що існують тільки інтереси споживачів	Підприємства ТСЛ виявляють різні інтереси стейкхолдерів, визначають їх взаємозалежність та находять компромісне рішення, яке задовольнить усіх з точки зору досягнення основої мети
Підприємства ТСЛ приймають маркетингові рішення, які задовольняють інтереси споживачів. Контроль за прийняттям рішень є централізованим і зосередженим на самому підприємстві	Підприємства ТСЛ приймають демократичні маркетингові рішення, контроль над якими здійснюється усіма стейкхолдерами.
Підприємства ТЛС формують відносини довіри зі споживачами	Підприємства ТСЛ формують відносини довіри зі споживачами та іншими стейкхолдерами

Використовуючи рекомендації з розвитку взаємодії зі стейкхолдерами, що представлені у роботі [26], визначимо основні етапи роботи підприємства щодо впровадження маркетингу стейкхолдерів:

1) Проведення дослідження відносно ступеня впровадження стейкхолдерського підходу на підприємстві та визначення основних проблем, що пов'язані з зацікавленими сторонами. Цей етап пов'язаний з тим, що в існуючих реаліях всі підприємства, які функціонують на ринку, вже взаємодіють зі стейкхолдерами, але ця взаємодія може бути частковою, не мати стратегічного характеру, не розглядатися як безперервна мережа, не враховувати наслідки дій тощо.
2) Визначення стейкхолдерів підприємства та їх структури на основі моделі Мітчелла [17], яка заснована на використанні трьох атрибутів – влада, законність і терміновість, а також визначенні таких груп стейкхолдерів, як домінуюча, категорична, небезпечна, залежна, бездіяльна, контрольована та вимагаюча група. Складання мапи стейкхолдерів на основі визначення категорій та підгруп. Визначення цих груп, категорій та підгруп надає можливість упорядкувати стейкхолдерів за їх значущістю.
3) Визначення стратегічних цілей взаємодії зі стейкхолдерами у сфері маркетингу на основі консультацій, діалогу зі стейкхолдерами, відкритої інформації. Це сприятиме зниженню ризиків маркетингової діяльності, кращому розумінню інтересів стейкхолдерів та надасть можливість визначити сферу взаємодії з кожною групою стейкхолдерів.
4) Визначення проблем, які можуть виникнути в процесі досягнення мети. Проблеми можна визначити за категоріями та оцінити у балах за 9-ти бальною шкалою, наприклад, високий рівень (7–9) – середній рівень (4–6) – низкий рівень (1–3).
5) Складання матриці «цілі – проблеми – стейкхолдери» з урахуванням бальної оцінки проблем та формулюванням перспективних SMART-цілей (Specific – конкретні, Measurable – вимірювальні, Achievable – здійснені, Relevant – релевантні, Time-specific – своєчасні) (табл. 2). Матриця відображає, як певні проблеми впливають на досягнення маркетингових цілей та сприймаються різними стейкхолдерами. Завдяки цій інформації стає можливим визначити пріоритети у вирішенні проблем.

Таблиця 2

Матриця «цілі – проблеми – стейкхолери» (приклад), складено автором на основі [26]

Цілі стратегічної взаємодії	Проблеми	Стейкхолдери				
		Споживачі	Підприємства транспорту (партнери)	Підприємства логістики	Митниця	X_i
1. Підвищення рівня довіри до бренду компанії ($У_{ij}$)	Рівень інформованості	9	8	8	7	…
	Досвід співпраці	7	9	9	5	…
	Якість комунікацій	7	7	5	5	…
	Z_j	…	…	…	…	…
2. ….						

6) Планування дій відносно налагодження діалогу та співпраці у галузі маркетингу зі стейкхолдерами та вирішення наявних проблем. Розробляються спільні проекти, визначаються кроки, які потрібно зробити, та терміни їх реалізації.
7) Впровадження процесу взаємодії зі стейкхолдерами. Це відбувається за рахунок визначення формату взаємодії, укладання договорів, інформаційного забезпечення процесу взаємодії, проведення консультацій та безпосереднього спілкування зі стейкхолдерами для розуміння їх інтересів, вирішення конфліктів інтересів та сумісне прийняття важливих рішень у сфері маркетингу, залучення стейкхолдерів за рахунок різних форм співпраці та комунікацій, у тому числі за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій.
8) Контроль реалізації взаємодії та звітність. Визначають, чи досягненні цілі взаємодії, чи виконувались заплановані дії, чи досягнуто запланований результат, чи вплинула

взаємодія на поведінку стейкхолдерів і підприємства тощо. За результатами складається звіт, який відображає ситуацію, рішення, дії, результат і вплив на ситуацію. Якісно складений звіт викликає довіру у стейкхолдерів та закріплює ефективну взаємодію.

Впровадження маркетингу стейкхолдерів на підприємствах транспортно-логістичної системи України сьогодні має певні проблеми, які пов'язані із загальною економічною ситуацією в країни, низьким рівнем довіри між підприємствами, партнерами та державними органами управління, недооцінкою швидких змін, що відбуваються у світі, зміною парадигм управління у зв'язку з мінливістю, нестабільністю, складністю та багатозначністю сучасного світу, відсутністю культури діалогу між стейкхолдерами, низьким рівнем розвитку маркетингу на підприємствах ТЛС, недооцінкою його значущості в умовах інтеграції до світової транспортно-логістичної системи. Вирішення цих проблем на сучасному рівні управління сприятиме підвищенню конкурентоспроможності української транспортно-логістичної системи та її входження у пан'європейську та світову ТЛС.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, формування маркетингу стейкхолдерів на підприємствах ТЛС обумовлено мінливістю, невизначеністю сучасного світу, перспективами інтеграції транспортно-логістичної системи України до світової та європейської транспортної мережі, а також тісною взаємодією між стейкхолдерами у кластерних утвореннях. Визначені принципи маркетингу стейкхолдерів дозволять підприємствам ТЛС ефективно впроваджувати його у свою діяльність. На відміну від традиційного маркетингу, який переважно зосереджений на окремому підприємстві або поведінці споживачів, маркетинг стейкхолдерів акцентує увагу на аналізі підприємств разом з мережею зацікавлених сторін у кластерному утворенні. Відносини підприємства ТЛС зі стейкхолдерами на основі досягнення спільної мети є джерелом конкурентних переваг, які генерують фінансове зростання, ефективне забезпечення ресурсами, а також зниження ризиків функціонування підприємств в умовах мінливості та невизначеності зовнішнього середовища. Впровадження маркетингу стейкхолдерів має включати такі основні етапи: проведення дослідження рівня роботи із зацікавленими сторонами; визначення стейкхолдерів та їх структури, стратегічних цілей взаємодії та проблем їх досягнення; складання матриці «цілі – проблеми – стейкхолдери»; планування дій відносно налагодження діалогу та співпраці у галузі маркетингу; впровадження процесу взаємодії зі стейкхолдерами; контроль реалізації взаємодії та формування звітності. Реалізація зазначених етапів сприятиме ефективній взаємодії між підприємством та стейкхолдерами.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є формування концептуальної моделі розвитку маркетингу стейкхолдерів, визначення механізму та практичних інструментів застосування маркетингу стейкхолдерів.

Література

1. *Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. E. Freeman. – Boston: Pitman, 1984. – 292 p.*
2. *Hill C. W. L. Stakeholder-agency theory / C. W. L. Hill, T. M. Jones // Journal of Management Studies, 1992. – № 29 (2). – Pp. 131–154.*
3. *Donaldson T. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications / T. Donaldson, L. E. Preston // Academy of Management Review. – 1995. – № 20(1). – Pp. 65–91.*
4. *Jones T. M. Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics / T. M. Jones // Academy of Management Review. – 1995. – № 20 (2). – Pp. 404–437.*
5. *Frooman J. Stakeholder influence strategies / J. Frooman // Academy of Management Review. – 1999. – № 24 (2). – Pp. 191–205.*
6. *Гареев Т. Р. Кластеры в институциональной проекции: к теории и методологии локального социально-экономического развития / Т. Р. Гареев // Балтийский регион. – 2012. – № 3 (13). – С. 7–33.*
7. *Тажитдинов И. А. Применение стейкхолдерского подхода в стратегическом управлении развитием территории / И. А. Тажитдинов // Экономика региона. – 2013. – № 2. – С. 17–27.*

8. Hult G. T. M. Stakeholder marketing: a definition and conceptual framework / G. T. M. Hult, J. A. Mena, O. C. Ferrell, L. Ferrell // AMS Review. – 2011. – № 1. – Pp. 44–65.
9. Paul K. Stakeholder Theory, Meet Communications Theory: Media Systems Dependency and Community Infrastructure Theory, with an Application to California's Cannabis/Marijuana Industry / K. Paul // Journal of Business Ethics. – 2015. – Vol. 129. – № 3. – Pp. 705–720.
10. Харин А. Г. Стейкхолдерский подход в управлении организациями: перспективы применения теоретико-игровых моделей / А. Г. Харин, Т. Р. Гареев // Terra economicus, 2014. – Т. 12. – № 4. – С. 105–113.
11. Bhattacharya C. B. Stakeholder marketing: Beyond the four Ps and the customer / C. B. Bhattacharya, D. Korschun // Journal of Public Policy & Marketing. – 2008. – № 27 (1). – Pp. 113–116.
12. Kotler Ph. A generic concept of marketing / Ph. Kotler // Journal of Marketing. – 1972. – № 36. – Pp. 46–54.
13. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / [Ф. Котлер; пер. с англ.]. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 224 с.
14. Frow P. A stakeholder perspective of the value proposition concept / P. Frow, A. Payne // European Journal of Marketing. – 2011. – № 45. – Pp. 223–240.
15. Gummesson E. Extending the service-dominant logic: From customer centricity to balanced centricity / E. Gummesson // Journal of the Academy of Marketing Science. – 2008. – № 36. – Pp. 15–17.
16. Hillebrand B. Stakeholder marketing: theoretical foundations and required capabilities / B. Hillebrand, P. H. Driessen, O. Koll // Journal of the Academy of Marketing Science. – July 2015. – Vol. 43. – Issue 4. – Pp. 411–428.
17. Mitchell R. K. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts / R. K. Mitchell, B. R. Agle, D. J. Wood // Academy of Management Review. – 1997. – № 22. – Pp. 853–888.
18. Wasserman S. Social network analysis: Methodology and applications / S. Wasserman, K. Faust. – NY: Cambridge University Press, 1994. – 857 p.
19. Adner R. The wide lens: A new strategy for innovation / R. Ander. – London: Penguin, 2012. – 288 p.
20. Gilbert N. G. Agent-based models / N. G. Gilbert. – Thousand Oaks: Sage, 2008. – 112 p.
21. Neville B. Stakeholder multiplicity: toward an understanding of the interactions between stakeholders / B. Neville, B. Mengue // Journal of Business Ethics. – 2006. – № 66. – Pp. 377–391.
22. Bergson H. Time and free will / H. Bergson. – Kila: Kessinger Publishing, 1910. – 276 p.
23. DeLanda M. A new philosophy of society: assemblage theory and social complexity / M. DeLanda. – London: Continuum, 2006. – 150 p.
24. Шредер-Солнье Д. Сила парадокса. Лучшие бизнес-решения на стыке противоречивых идей / Д. Шредер-Солнье. – СПб.: Питер, 2015. – 240 с.
25. Smith W. K. Toward a theory of paradox: a dynamic equilibrium model of organizing / W. K. Smith, M. W. Lewis // Academy of Management Review. – 2011. – № 36. – Pp. 381–403.
26. Krick T. The stakeholder engagement manual: the practitioner's handbook on stakeholder engagement / T. Krick, M. Forstater, P. Monaghan, M. Sillanpää. – AccountAbility, 2005. – 148 p.

References

1. Freeman, R. E. (1984), Strategic Management: A Stakeholder Approach, Pitman, Boston, 292 p.
2. Hill, C. W. L., Jones, T. M. (1992), «Stakeholder-agency theory», Journal of Management Studies, No. 29 (2), pp. 131–154.
3. Donaldson, T., Preston, L. E. (1995), «The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications», Academy of Management Review, No. 20 (1), pp. 65–91.
4. Jones, T. M. (1995), «Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics», Academy of Management Review, No. 20 (2), pp. 404–437.
5. Frooman, J. (1999), «Stakeholder influence strategies», Academy of Management Review, No. 24 (2), pp. 191–205.

6. *Gareev, T. R. (2012), «Clusters in the institutional projection: the theory and methodology of the local socio-economic development» [Klastery v institutsionalnoy proektsii: k teorii i metodologii lokalnogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya], Baltiyskiy region, No. 3 (13), pp. 7–33 (rus)*
7. *Tazhitdinov, I. A. (2013), Application of stakeholder approach to the strategic management of the territory development [Primenenie steykholderskogo podkhoda v strategicheskom upravlenii razvitiem territorii], Ekonomika regiona, No. 2, pp. 17–27 (rus)*
8. *Hult, G. T. M., Mena, J. A., Ferrell, O. C., Ferrell, L. (2011), «Stakeholder marketing: a definition and conceptual framework», AMS Review, No. 1, pp. 44–65.*
9. *Paul, K. (2015), «Stakeholder Theory, Meet Communications Theory: Media Systems Dependency and Community Infrastructure Theory, with an Application to California's Cannabis/Marijuana Industry», Journal of Business Ethics, No. 129 (3), pp. 705–720.*
10. *Kharin, A. G., Gareev, T. R. (2014), «Stakeholder's approach in the management of organizations: perspectives of game-theoretic models application» [Steykholderskiy podkhod v upravlenii organizatsiyami: perspektivy primeneniya teoretiko-igrovykh modeley], Terra economicus, No. 12 (40), pp. 105–113 (rus)*
11. *Bhattacharya, C. B., Korschun, D. (2008), «Stakeholder marketing: Beyond the four Ps and the customer», Journal of Public Policy & Marketing, No. 27 (1), pp. 113–116.*
12. *Kotler, Ph. (1972), «A generic concept of marketing», Journal of Marketing, No. 36, pp. 46–54.*
13. *Kotler, Ph. (2006), «300 key marketing issues: responsible Philip Kotler». Trans. from Eng. [300 klyuchevykh voprosov marketinga: otvechaet Filip Kotler, per. s angl.], Olimp-Bizness, Moskva, 224 p. (rus)*
14. *Frow, P., Payne, A. (2011), «A stakeholder perspective of the value proposition concept», European Journal of Marketing, No. 45, pp. 223–240.*
15. *Gummesson, E. (2008), «Extending the service-dominant logic: From customer centricity to balanced centricity», Journal of the Academy of Marketing Science, No. 36, pp. 15–17.*
16. *Hillebrand, B., Driessen, P. H., Koll, O. (2015), «Stakeholder marketing: theoretical foundations and required capabilities», Journal of the Academy of Marketing Science, No. 43, pp. 411–428.*
17. *Mitchell, R. K., Agle, B. R., Wood, D. J. (1997), «Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts», Academy of Management Review, No. 22, pp. 853–888.*
18. *Wasserman, S., Faust, K. (1994), Social network analysis: Methodology and applications, Cambridge University Press, NY, 857 p.*
19. *Adner, R. (2012), The wide lens: A new strategy for innovation, Penguin, London, 288 p.*
20. *Gilbert, N. G. (2008), Agent-based models, Sage, Thousand Oaks, 112 p.*
21. *Neville, B., Menguc, B. (2006), «Stakeholder multiplicity: toward an understanding of the interactions between stakeholders», Journal of Business Ethics, No. 66, pp. 377–391.*
22. *Bergson, H. (1910), Time and free will, Kessinger Publishing, Kila, 276 p.*
23. *DeLanda, M. (2006), A new philosophy of society: assemblage theory and social complexity, Continuum, London, 150 p.*
24. *Shreder-Soln'e, D. (2015), The strength of the paradox. The best business solutions at the intersection of conflicting ideas [Sila paradoksa. Luchshie biznes-resheniya na styke protivorechivykh idey], Piter, St.-Petersburg, 240 p. (rus)*
25. *Smith, W. K., Lewis, M. W. (2011), «Toward a theory of paradox: a dynamic equilibrium model of organizing», Academy of Management Review, No. 36, pp. 381–403.*
26. *Krick, T., Forstater, M., Monaghan, P., Sillanpää, M. (2005), The stakeholder engagement manual: the practitioner's handbook on stakeholder engagement, AccountAbility, 148 p.*

Стаття надійшла до редакції 18.01.2016.

УДК 330.34:658.261

Галина Олександрівна ПУДИЧЕВА
кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет, e-mail: pudycheva@mail.ru

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Пудичева, Г. О. Енергетична безпека підприємств в контексті сталого розвитку економіки / Галина Олександрівна Пудичева // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 179–185.

Анотація. *У статті розглянуто концепцію сталого розвитку в історичному аспекті. Досліджено зв'язок енергетичної безпеки зі сталим розвитком економіки. Проаналізовано структуру споживання енергії в Україні та світі за видами палива та напрямками споживання. Уточнено визначення енергетичної безпеки підприємства. Запропоновано заходи з підвищення енергетичної безпеки підприємств за основними напрямками підвищення енергетичної ефективності та використанням альтернативних (відновлювальних) джерел енергії. Виділено низку специфічних питань, які потребують вирішення.*

Ключові слова: *енергетична безпека; сталий розвиток; альтернативні джерела енергії; енергоефективність; паливно-енергетичні ресурси.*

Галина Александровна ПУДЫЧЕВА
кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики предприятия,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: pudycheva@mail.ru

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Пудычева, Г. А. Энергетическая безопасность предприятий в контексте устойчивого развития экономики / Галина Александровна Пудычева // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под. ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 179–185.

Аннотация. *В статье рассмотрена концепция устойчивого развития в историческом аспекте. Исследована связь энергетической безопасности с устойчивым развитием экономики. Проанализирована структура потребления энергии в Украине и в мире по видам топлива и по направлениям потребления. Уточнено определение энергетической безопасности предприятия. Предложены мероприятия по повышению энергетической безопасности предприятия по основным направлениям повышения энергетической эффективности и использования альтернативных (возобновляемых) источников энергии. Выделен ряд специфических вопросов, которые требуют решения.*

Ключевые слова: *энергетическая безопасность; устойчивое развитие; альтернативные источники энергии; энергоэффективность; топливно-энергетические ресурсы.*

Halyna PUDYCHEVA
PhD in Economics, Lecturer of Enterprise Economics Department,
Odessa National Economics University, e-mail: pudycheva@mail.ru

ENERGY SECURITY OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF ECONOMY SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Pudycheva, H. (2016), Energy security of enterprises in the context of economy sustainable development. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Enerhetychna bezpeka pidpryiemstv v konteksti staloho rozvytku ekonomiky; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 179–185.

© ПУДИЧЕВА Г.О., 2016

Abstract. *The sustainable development concept in the historical aspect is described in the article. The relation of energy security and sustainable development of economy is researched. The structure of energy consumption for types of fuels and directions of consumption in Ukraine and in the world is analyzed. The definition of enterprise energy security is given. The measures of enterprise energy security increase in the main directions of energy efficiency improving and in using alternative (renewable) sources of energy are proposed. A number of specific issues to be solved are identified.*

Keywords: *energy security; sustainable development; renewables; energy efficiency; fuel.*

JEL classification: *O440, Q010, Q400*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна на даний час стикається з соціальними, економічними та екологічними викликами, що формують три основні аспекти сталого розвитку. Ці виклики не можуть бути подолані без забезпечення енергетичної безпеки. Розуміючи зв'язок між енергетичною безпекою та сталим розвитком, можна виділити ключові аспекти обох напрямків: використання екологічно чистих, надійних, дешевих джерел енергії у виробничих та невиробничих процесах сприяє економічному зростанню, зниженню негативного впливу на зміну клімату та зростання доброту людини в цілому. Між сталим розвитком та енергетикою існує нероздільний зв'язок. Тому перед суспільством постає завдання щодо розроблення стратегії, яка б поєднувала енергетичну безпеку зі сталим розвитком. Оскільки основними споживачами енергії є підприємства, проблема підвищення їх енергетичної безпеки з метою досягнення сталості є достатньо актуальною.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Необхідно зазначити, що питанням сталого розвитку присвячено значну кількість наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед них: Г. Дейлі [1], Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. Рендерс, В. В. Беренс [2], що стояли у витоків концепції сталого розвитку; Л. Г. Мельник, О. І. Мельник, І. М. Бурлакова [3], що розглядають сталий розвиток у зв'язку з так званим «озелененням» економіки, яка використовує інновації, що є і прибутковими, і екологічними; Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак [4], які розглядають сталий розвиток як систему відносин суспільного виробництва, за якої досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення; В. О. Баранник [5], який розглядає енергетичну безпеку як складову сталого розвитку. Однак зазначені науковці застосовують поняття «сталий розвиток» по відношенню до макрорівня, незважаючи на мікрорівень (рівень підприємств).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на те, що підприємства різних галузей є основними споживачами енергії як в Україні, так і в світі, більш детального дослідження потребує взаємозв'язок між енергетичною безпекою підприємств та сталим розвитком економіки. Питання визначення основних індикаторів енергетичної безпеки на підприємствах є недостатньо вивченими. Більш детальної розробки та обґрунтування потребують заходи щодо забезпечення енергетичної безпеки на рівні підприємств з метою досягнення сталого розвитку.

Постановка завдання. Виходячи із зазначеного, метою статті є розкриття основних аспектів сталого розвитку у зв'язку із забезпеченням енергетичної безпеки підприємств, а також визначення основних напрямів розробки заходів з підвищення енергетичної безпеки підприємств за умов переходу до сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергія – це ключовий аспект розвитку сучасного суспільства. Її використання тісно пов'язано з промисловим виробництвом, транспортом, охороною здоров'я, безпекою харчування, якістю забезпечення водою тощо. Динамічний розвиток цих сфер призводить до зростання обсягів споживання природних ресурсів, зокрема, паливно-енергетичних. Основний виклик для всього світу полягає при цьому в необхідності пошуку засобів для поєднання зростаючого попиту на якісні енергетичні послуги зі зниженням впливу на навколишнє середовище для того, щоб забезпечити реалізацію цілей сталого розвитку. Поняття сталості відображає зв'язок між

економічним розвитком, якістю навколишнього середовища та соціальною рівністю, тобто сталий розвиток характеризується економічними, екологічними та соціальними аспектами.

Енергетика є одним із найважливіших факторів сталого розвитку. Проблематика з цих питань була вперше висвітлена на Конференції ООН з довкілля і розвитку, яка відбулася у 1992 році в Ріо-де-Жанейро. У «Порядку денному на XXI століття» (Agenda 21) особливу увагу було приділено тому факту, що сучасні рівні виробництва та споживання енергії не є сталими, особливо при збільшенні попиту, та наголошено на важливості використання енергетичних ресурсів таким чином, щоб це відповідало цілям охорони здоров'я людини та навколишнього середовища.

На дев'ятій сесії Комісії зі сталого розвитку (CSD-9), яка відбулася у 2001 році, було погоджено, що найбільша увага має бути приділена розробці, реалізації та впровадженню більш чистих та ефективних енергетичних технологій та наголошено на тому, що необхідні термінові дії з розвитку альтернативних джерел енергії.

Йоганнесбурзький план виконання (JPOI), ухвалений на Світовому Саміті з питань сталого розвитку у 2002 році, також розглядає енергію в контексті сталого розвитку. У відповідь на це в 2004 році було створено механізм ООН-Енергія (UN-Energy) для більш скоординованої та узгодженої програми з боку установ ООН. CSD-14 та CSD-15 у 2006 та 2007 роках були зосереджені на низці питань, що включали зокрема використання енергії в інтересах сталого розвитку.

У 2011 році Генеральним Секретарем ООН було започатковано ініціативу «Стала енергетика для всіх», яка спрямована на досягнення трьох основних цілей до 2030 року: забезпечення загального доступу до сучасних енергетичних послуг, подвоєння швидкості підвищення енергоефективності та подвоєння частки відновлювальних джерел енергії в глобальній енергетиці.

У 2012 році Резолюція Генеральної асамблеї ООН оголосила 2012 рік Міжнародним роком сталої енергетики для всіх, що сприяло успішному виконанню багатьох дій та зобов'язань, які сприяють сталому енергетичному майбутньому. Крім того, за підсумками Конференції зі сталого розвитку 2012 року «Ріо+20» було задекларовано важливу роль, яку відіграє енергія в процесі сталого розвитку.

У 2014 році Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН було проголошено 2014–2024 роки Десятиліттям ООН Сталого розвитку для всіх, що вступило в силу задля прискорення виконання цілей досягнення сталого розвитку. Крім того, Генеральна Асамблея ООН запропонувала низку цілей сталого розвитку, що включає, зокрема, цілі в сфері енергетики. Станом на 2015 рік енергія стоїть у центрі глобальних зусиль з переходу до енергетичних систем з низьким вмістом вуглецю, зеленої економіки та до сталого розвитку в кінцевому рахунку [6].

Така увага з боку світової спільноти до проблем енергетики викликана її безпосереднім зв'язком з цілями сталого розвитку. Саме енергія відіграє провідну роль в питаннях економічного розвитку, охорони навколишнього середовища та досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття.

З одного боку, вона спричиняє значний вплив на формування доходів за рахунок економії на витратах або виробництва енергії. З іншого боку, прискорення використання енергії може загрожувати здоров'ю людей та підсилювати екологічне навантаження. На світовому рівні постачання, перетворення та використання енергії є одним з найголовніших факторів, що чинить негативний вплив на зміну клімату за рахунок викиду парникових газів. Тому перед суспільством постає дуже важке завдання щодо розроблення стратегії розвитку, яка зможе поєднувати як енергетичну безпеку, так і сталий розвиток.

Стала енергетика передбачає раціональне використання енергетичних ресурсів зі збереженням можливості їх використання майбутніми поколіннями. Тому саме з розвитком концепції сталого розвитку виникає проблема екологізації енергетики.

Енергія пов'язана з кожною із трьох складових сталого розвитку (економічною, соціальною, екологічною).

По-перше, суттєвий вплив на використання енергії справляють ціни на енергоносії. Вони можуть впливати на вибір та поведінку споживача. З іншого боку, високі ціни можуть стимулювати підприємства здійснювати дослідження та розвиток додаткових ресурсів, створювати ініціативи для інновацій та підвищення ефективності, а також залучення інвестицій. Розвиток енергетичної системи не може мати місце без інвестицій у її обладнання та інфраструктуру.

По-друге, використання енергії пов'язане з широким колом соціальних проблем. Надання сучасних, невисокої вартості, енергетичних послуг може задовольнити багато соціальних потреб, що підвищить рівень життя населення та знизить негативний вплив на здоров'я людей.

По-третє, забруднення навколишнього середовища дуже тісно пов'язано з виробництвом та споживанням енергії, особливо викопного палива, оскільки саме воно призводить до викидів в атмосферу вуглекислого газу [7, с.11–12].

Таким чином, енергія відіграє дуже важливу роль у забезпеченні сталого розвитку. Крім того, наслідки використання енергії в економіці мають прояв як на локальному рівні, так і на регіональному та глобальному, адже так званий «енергетичний ланцюг» містить безліч процесів, починаючи від видобутку енергетичних ресурсів, їх переробки, транспортування, зберігання та закінчуючи кінцевим споживанням та утилізацією відходів.

Розглянемо структуру споживання енергії в світі. У 2013 році обсяг кінцевого споживання складав 9301,06 млн. т н.е., а саме: вугілля – 1069,41 млн. т н.е. (11,5%), сирої нафти та нафтопродуктів – 3716,34 млн. т н.е. (39,96%), природного газу – 1400,68 млн. т н.е. (15,06%), біопалива та відходів – 1130,35 млн. т н.е. (12,15%), інші (геотермічна, сонячна, вітрова, теплова енергія тощо) – 1984,28 млн. т н.е. (21,33%) (рис. 1). При цьому, у галузях промисловості було спожито 2702,44 млн. т н.е. (29,01% від загальних обсягів споживання), а у сфері транспорту – 2563,52 млн. т н.е. (27,56% відповідно) [8, с.37].

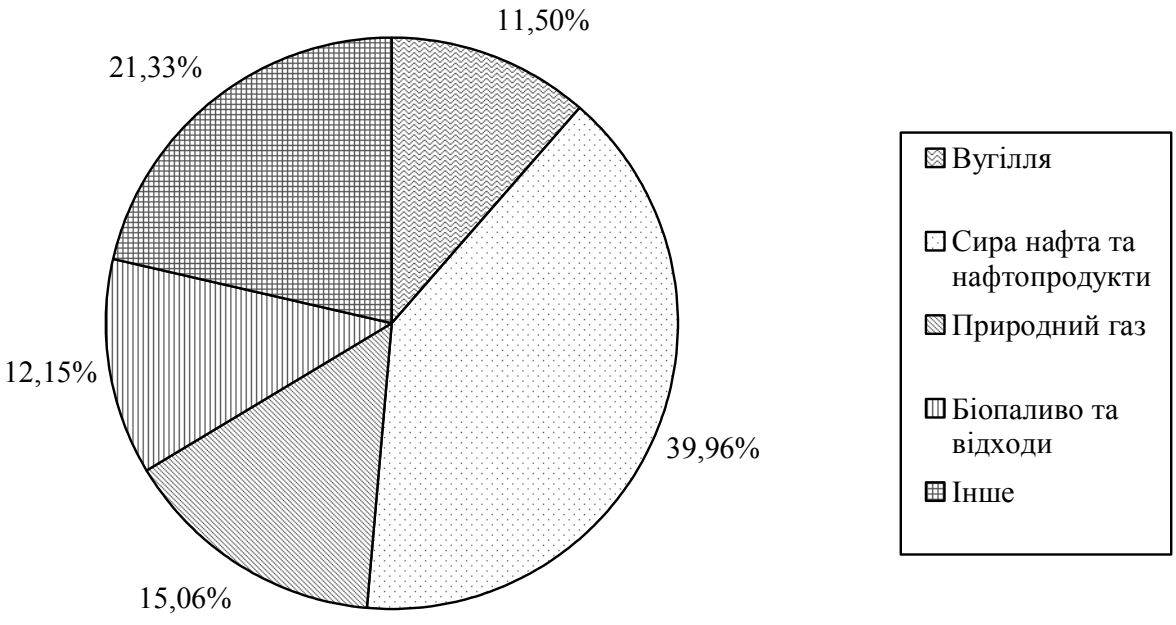


Рис. 1. Структура кінцевого споживання енергії в світі у 2013 р.

Таким чином, економіку світу можна назвати енергозалежною від викопного палива, оскільки найбільша питома вага у кінцевому споживанні припадає саме на викопні (невідновлювальні) види палива, запаси яких є вичерпними та неможливими до відтворення в найближчій перспективі. Оскільки вони є вичерпними, а також нерівномірно розподіленими між країнами, це ставить під загрозу енергетичну безпеку як окремих регіонів, так і цілих країн.

Крім того, за даними Міжнародного Енергетичного Агентства загальний обсяг виробництва енергії в світі у 2013 році склав 13594 млн. т н.е., причому викиди вуглекислого газу склали 32190 млн. т, що в розрахунку на одну особу – 4,52 т CO_2 [8, с.48–49]. Звісно, це спричиняє значний негативний вплив на сталість світового розвитку.

Ситуація в Україні характеризується наступними показниками. Загальне виробництво енергії у 2013 році склало 85,93 млн. т н.е., обсяг чистого імпорту – 31,68 млн. т н.е., при цьому викиди вуглекислого газу становили 265,05 млн. т, що в розрахунку на одну особу – 5,83 т CO_2 [8, с.56–57]. Це свідчить про те, що економіка України є не тільки однією з найбільш енергоємних у світі, вона залежна від імпортних поставок паливно-енергетичних ресурсів, а також спричиняє значний негативний вплив на довкілля. Така ситуація формує доволі нестійкий базис для подальшого економічного розвитку. Усе це створює передумови для необхідності забезпечення енергетичної безпеки, як на рівні країни, так і на рівні окремих підприємств, які споживають найбільше енергії.

Енергетичну безпеку можна розглядати в контексті безперервності енергопостачання або безперервності господарської діяльності незалежно від перебоїв живлення [9, с.1]. Це поняття є достатньо широким та застосовується по відношенню до різних об’єктів управління – держави, регіонів, суб’єктів господарювання тощо.

Варто зауважити, що поняття «енергетична безпека» може розглядатися на чотирьох рівнях: мега- (рівень міжнародної енергетичної безпеки), макро- (національний), мезо- (енергетична безпека регіонів) та мікрорівні (енергетична безпека окремих суб’єктів господарювання). Саме мікрорівень, тобто рівень підприємств, є базовим рівнем для забезпечення енергетичної безпеки регіону та країни

Вважаємо, що найбільш вичерпним є визначення енергетичної безпеки підприємства, запропоноване Т. Б. Надтокою та О. В. Амельницькою: «Під енергетичною безпекою підприємства варто розуміти ступінь захищеності його енергопостачання від зовнішніх і внутрішніх загроз в умовах нормального функціонування з урахуванням перспективи розвитку, а також ступінь енергозабезпечення мінімально необхідних потреб в енергії в надзвичайній ситуації» [10, с.18]. Якщо захищеність енергопостачання підприємства буде характеризуватися певною вразливістю до загроз, можливість підприємства виконувати свої функції може суттєво знизитися.

Тому забезпечення енергетичної безпеки підприємств зможе стати одним із найбільш суттєвих заходів з переходу на шлях сталого розвитку. Основними напрямками при цьому повинні стати підвищення енергоефективності, а також використання альтернативних (відновлювальних) джерел енергії, серед перспективних напрямів розвитку яких є: гідроенергетика; використання сонячної та вітрової енергії; енергії хвиль; біоенергетика; використання теплової енергії довкілля тощо. Їх застосування викликає значний інтерес, зокрема, у зв’язку з підвищенням економічності експлуатації.

Енергоефективність представляє собою підвищення коефіцієнту корисної дії при виробництві та використанні енергії. Знижуючи споживання енергії при незмінних обсягах виробництва, підприємства підвищують продуктивність використання енергії. З підвищенням енергоефективності покращуються якість повітря, оскільки знижується рівень викидів в атмосферу.

З іншого боку, перехід на використання місцевих відновлювальних джерел енергії дозволить підприємствам більше контролювати систему енергопостачання та знижувати залежність від імпортного палива для генерування енергії, підвищуючи енергетичну безпеку в цьому аспекті.

Основні заходи, спрямовані на підвищення енергетичної безпеки підприємств, повинні бути пов’язані з впровадженням більш економічного транспорту, використанням новітніх технологій в освітленні (світлодіодні (LED) світильники, системи управління освітленням та ін.), збільшенням енергоефективності опалюваних будівель (модернізація тепломереж, використання енергоефективних будівельних компонентів та ін.), а також модернізацією обладнання та устаткування (мінімізація класу енергоспоживання тощо).

Довгостроковими заходами на рівні підприємств мають стати дії з диверсифікації джерел енергії, що використовуються підприємствами для енергозабезпечення, зокрема, шляхом використання відновлювальних джерел енергії, а також диверсифікація поставок енергії; використання автономного енергозабезпечення (для виробництва теплової та електричної енергії) і налагодження зв'язків з постачальниками паливно-енергетичних ресурсів для швидкого реагування на можливе припинення поставок енергії; скорочення шкідливих викидів та втрат енергії.

Вибір найкращого варіанту системи енергозабезпечення підприємства не може бути проведений без відповідної технічної підтримки виробничих процесів. Крім того, ці заходи, звичайно, не можуть бути здійснені без відповідних управлінських дій, а саме розроблення енергетичної стратегії на рівні підприємства, здійснення інвестицій в застосування енергоощадних технологій, запуску інформаційної компанії щодо економії енергії серед персоналу, проведення постійного моніторингу та оцінки ефективності дій у цій сфері.

Звісно, що забезпечення енергетичної безпеки підприємств неможливо без відповідних заходів на макрорівні. Ефективна політика держави в цьому напрямку повинна включати стимулювання розвитку нових технологій та пошуку нових енергетичних ресурсів, запровадження конкурентного та ринкового механізму для більш сталого споживання енергії, встановлення податкових пільг та надання субсидій для підприємств, що використовують енергоефективні технології тощо.

Вважаємо, що ці напрямки дій сприятимуть посиленню енергетичної безпеки як підприємств, так і держави в цілому. Знижуючи опору на імпортне викопне паливо, і, як наслідок, знижуючи тиск на бюджети, що виділяють субсидії, підвищення енергетичної безпеки підприємств сприятиме стимулюванню економічного аспекту сталого розвитку. Зрештою, це призведе до підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, а також зниження витрат споживачів. Це позитивно вплине на рівень життя найбільш вразливих верств населення та дасть можливість зробити вклад у досягнення соціальної рівності. Крім того, відповідні дії з використання альтернативних джерел енергії дозволять знизити навантаження на природні ресурси, сприятимуть покращенню якості повітря та пом'якшенню зміни клімату.

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що між забезпеченням енергетичної безпеки підприємств та сталим розвитком існує нероздільний зв'язок. Використання енергії пов'язане з економічним, екологічним та соціальним аспектом сталого розвитку. Тому заходи щодо забезпечення енергетичної безпеки підприємств повинні мати пріоритетність при переході економіки на засади сталого розвитку. Вважаємо, що основними напрямками при цьому повинні стати підвищення енергоефективності та використання альтернативних джерел енергії. Заходи щодо підвищення енергетичної безпеки підприємств з метою досягнення сталого розвитку повинні бути скоординовані як на рівні самих підприємств, так і на державному рівні.

Енергетична безпека підприємства та сталий розвиток – це поняття, які складно кількісно оцінити. Тому, подальші дослідження доцільно спрямувати на вивчення питань з оцінки енергетичної безпеки підприємств, визначення переліку індикаторів, за якими можна дослідити рівень енергетичної безпеки та сталого розвитку.

Література

1. *Daly H. E. Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development / Herman E. Daly. – Boston: Beacon Press, 1996. – 253 p.*
2. *Медоуз Д. Х. Пределы роста / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. Рэндерс, В. В. Беренс. – М.: Издательство МГУ, 1991. – 207 с.*
3. *Melnyk L. Sustainable development on a basis of greening of production-consumption cycle / L. Melnyk, O. Melnyk, I. Burlakova // Economics for Ecology: матеріали XX Міжнар. наук. конф. (м. Суми, 6–9 травня 2014 р.). – Суми: СумДУ, 2014. – Pp. 91–93.*

4. *Данилишин Б. М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак. – К.: СОПС НАН Украины, 1999. – 367 с.*
5. *Баранник В. О. Енергетична безпека як складова сталого розвитку: концептуальний підхід до вибору та обґрунтування основних показників [Електронний ресурс] / В. О. Баранник. – Режим доступу до ресурсу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/ 123456789/11071/1/4.pdf.*
6. *Energy for Sustainable Development [Electronic resource] // Sustainable Development Knowledge Platform. – Access: https://sustainabledevelopment.un.org/topics/energy.*
7. *Пудичева Г. О. Використання енергії в інтересах сталого розвитку / Г. О. Пудичева // Специфика современной науки: материалы XXV Междунар. науч.-практ. конф. (г. Горловка, 20–21 сентября 2012 г.). – Горловка: ФЛП Пантюх Ю. Ф., 2012. – С. 8–15.*
8. *Key World Energy Statistics, 2015 [Electronic resource] // International Energy Agency. – Access: http://www.iea.org/statistics.*
9. *Winzer C. Conceptualizing Energy security [Electronic resource] / Christian Winzer // Cambridge Working Paper in Economics. – 2011. – № 1151. – Access: http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/ cam/pdf/cwpe1151.pdf.*
10. *Надтока Т. Б. Енергетична безпека підприємства як інструмент забезпечення його сталого соціально-економічного розвитку / Т. Б. Надтока, О. В. Амельницька // Економіка та організація управління. – 2010. – Вип. № 2 (8). – С. 15–24.*

References

1. *Daly, H. E. (1996), Beyond Growth: The Economics of Sustainable, Beacon Press, Boston, 253 p.*
2. *Medouz, D. X., Medouz, D. L., Renders, J., Berens, V. V. (1991), Limits of growth [Predely rosta], Izdatelstvo MGU, Moskva, 207 p. (rus)*
3. *Melnyk, L., Melnyk, O., Burlakova, I. (2014), «Sustainable development on a basis of greening of production-consumption cycle», Economics for Ecology: Proceedings of XX International scientific conference, SumDU, Sumy, pp. 91–93.*
4. *Danilishin, B. M., Shostak, L. B. (1999), «Sustainable development in the system of natural resources limits» [Ustoychivoe razvitie v sisteme prirodno-resursnykh ogranicheniy], SOPS NAN Ukrainy, Kiev, 367 p. (rus)*
5. *Barannyk, V. O. «Energy security as a component of sustainable development: conceptual approach to choosing and reasoning of the main indicators» [Enerhetychna bezpeka yak skladova staloho rozvytku: kontseptualnyi pidkhid do vyboru ta obhruntuvannia osnovnykh pokaznykiv], available at: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/11071/1/4.pdf (ukr)*
6. *«Energy for Sustainable Development», Sustainable Development Knowledge Platform, available at: https://sustainabledevelopment.un.org/topics/energy.*
7. *Pudycheva, H. (2012), «Energy using in the interests of sustainable development» [Vykorystannia enerhii v interesakh staloho rozvytku], Specificity of contemporary science: Proceedings of XXV International scientific and practice conference, Horlovka, FLP Pantyukh Yu. F., pp. 8–15 (ukr)*
8. *Key World Energy Statistics (2015), International Energy Agency, available at: http://www.iea.org/statistics.*
9. *Winzer, C. (2011) «Conceptualizing Energy security, Cambridge Working Paper in Economics», No. 1151, available at: http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/cwpe1151.pdf.*
10. *Nadtoka, T. B. (2010), «Energy security of the enterprise as a tool to ensure its sustainable socio-economic development» [Enerhetychna bezpeka pidpryiemstva yak instrument zabezpechennia yoho staloho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku], Ekonomika ta orhanizatsiia upravlinnia, Vol. 2 (8), pp. 15–24 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 13.01.2016.

УДК 338.2:504.4.062.2 (477)

Ігор Леонідович САЗОНЕЦЬ
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, e-mail: suvoroff09@mail.ru

Ольга Володимирівна ПОКУЛЬ
аспірант кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, e-mail: olechka.pokul@mail.ru

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ ЗА ФІНАНСОВОЇ УЧАСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сазонець, І. Л. Інфраструктурне забезпечення раціонального використання водних ресурсів за фінансової участі підприємств України / Ігор Леонідович Сазонець, Ольга Володимирівна Покуль // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60 . – С. 186–191.

Анотація. *У статті приділяється увага пошуку фінансових можливостей для відновлення інфраструктури водогосподарського комплексу України з метою запровадження економного та екологічно безпечного використання водних ресурсів. На основі даних статистичного дослідження останніх років визначено тенденції щодо підвищення ефективності використання водних ресурсів за найбільшими водоємними галузями національної економіки. Враховуючи відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів для відновлення та модернізації інфраструктури галузі, запропоновано оптимальний варіант співробітництва держави та приватного сектору, який прийнятний в умовах сучасних реалій і відповідає інтересам обох сторін. Разом з тим, визначені умови державного регулювання, від яких залежатиме дієвість цього державно-приватного партнерства.*

Ключові слова: *раціональне водокористування; інвестування водної галузі; державно-приватне співробітництво; водна інженерна інфраструктура; фіскальне регулювання; амортизаційна політика.*

Игорь Леонидович САЗОНЕЦ
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедры государственного управления, документознавства и информационной деятельности, Национальный университет водного хозяйства и природопользования, г. Ровно, e-mail: suvoroff09@mail.ru

Ольга Владимировна ПОКУЛЬ
аспирант кафедры государственного управления, документознавства и информационной деятельности, Национальный университет водного хозяйства и природопользования, г. Ровно, e-mail: olechka.pokul@mail.ru

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ ПРИ ФИНАНСОВОМ УЧАСТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Сазонец, И. Л. Инфраструктурное обеспечение рационального использования водных ресурсов при финансовом участии предприятий Украины / Игорь Леонидович Сазонец, Ольга Владимировна Покуль // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 186–191.

Аннотация. *В статье уделяется внимание поиску финансовых возможностей для возобновления инфраструктуры водохозяйственного комплекса Украины с целью внедрения экономного и экологически безопасного использования водных ресурсов. На основе данных статистического исследования последних лет определены тенденции к повышению эффективности использования водных ресурсов по наибольшим водоемким отраслям национальной экономики. Учитывая отсутствие достаточного количества финансовых*

 © САЗОНЕЦЬ І.Л., ПОКУЛЬ О.В., 2016

ресурсов для возобновления и модернизации инфраструктуры отрасли, предложен оптимальный вариант сотрудничества государства и частного сектора, который приемлем в условиях современных реалий и соответствует интересам обеих сторон. Вместе с тем, определены условия государственного регулирования, от которых зависит действенность данного государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: *рациональное водопользование; инвестирование водной отрасли; государственно-частное сотрудничество; водная инженерная инфраструктура; фискальное регулирование; амортизационная политика.*

Ihor SAZONETS

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of state management, documentation and information activities, National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne, e-mail: suvoroff09@mail.ru

Olha POKUL

Postgraduate student of the Department of state management, documentation and information activities, National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne, e-mail: olechka.pokul@mail.ru

INFRASTRUCTURAL SUPPORT OF RATIONAL USE OF WATER RESOURCES WITH THE FINANCIAL PARTICIPATION OF ENTERPRISES OF UKRAINE

Sazonets, I., Pokul, O. (2016), Infrastructural support of rational use of water resources with the financial participation of enterprises of Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Infrastrukturne zabezpechennia ratsionalnoho vykorystannia vodnykh resursiv za finansovoi uchasti pidpryiemstv Ukrainy; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 186–191.

Abstract. *The article focuses on the search for financial opportunities for the resumption of infrastructure of water management complex of Ukraine to implement economical and environmentally sound use of water resources. On the basis of the data of recent years statistical studies the trends of water use efficiency for most water-intensive sectors of the national economy are identified. Given the lack of sufficient financial resources for the renewal and modernization of the infrastructure sector, the best option of cooperation between the state and the private sector is proposed, which is acceptable in the conditions of modern realities and the interests of both sides. At the same time, it determines the conditions of state regulation, which affects the dependence of the effectiveness of public-private partnership on it.*

Keywords: *rational use of water resources; investment of water branch; state and private partnership; water engineering infrastructure; fiscal regulation; amortization policy.*

JEL classification: *Q580*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Загальноприйнята національна стратегія сталого розвитку українського суспільства передбачає бережливе ставлення до навколишнього природного середовища, у тому числі до водних ресурсів. Однак, сучасний стан водного господарювання не відповідає принципам розумного та екологічно безпечного використання водних ресурсів, що негативно впливає на екологічний баланс водного середовища та загрожує безпеці життя населення. У зв'язку з цим, необхідно невідкладно приймати рішення щодо ліквідації перешкод на шляху до сталого використання водних ресурсів, які особливо присутні в діяльності підприємств водогосподарського комплексу України, та поступово створювати належне інфраструктурно-інституційне середовище прийнятне в сучасних умовах соціально-економічного розвитку нашої держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Тематика запровадження раціонального використання водних ресурсів в національній економіці охоплює широкий спектр останніх досліджень вчених Інституту природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України, зокрема, М. Хвесика, В. Голяна, Л. Левковської, К. Рижової, О. Яроцької, в яких висвітлюються такі питання, як: вдосконалення системи управління водними ресурсами, запровадження ефективних методів їх капіталізації, розширення державно-приватного партнерства в розвитку водної галузі тощо [1–6].

Передбачається, що реалізація цих наукових напрацювань сприятиме покращенню природного стану водного середовища, зміні політик підприємств щодо залучення водних ресурсів у господарсько-виробничий процес, збільшить вихідні фінансові можливості для відновлення та забезпечення ефективного розвитку водогосподарського комплексу України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як видно, сучасні наукові дослідження різносторонньо підходять до вирішення проблеми економного та екологічно безпечного використання водного капіталу, однак, практична реалізація їх відкладається, причиною чого є напружений соціально-економічний стан в країні та неготовність вітчизняних підприємств слідувати передовим принципам регулювання водних відносин. Крім того, залишити вирішення водної проблеми ще на деякий час недоцільно та небезпечно, так як природні властивості небезмежні. Таким чином, пропонується запровадити перші кроки практичного застосування наукових напрацювань, що будуть прийнятні в умовах сучасних реалій.

Постановка завдання. Метою статті є формулювання пропозицій щодо ефективного способу співробітництва держави та підприємств водогосподарського комплексу України з метою забезпечення достатньої інвестиційної основи для реалізації водоохоронних проектів, у тому числі з відновлення та модернізації об'єктів інфраструктурного водозабезпечення, які все більше стають непридатними для використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Водогосподарська сфера потребує значного фінансового забезпечення для відновлення інфраструктури галузі, особливо в секторі водопостачання та водовідведення. Застаріла система водопостачання країни є серйозною проблемою для водного господарства, що несе загрозу як економічній сфері держави, так і охороні здоров'я. На сьогоднішній день кошти державного і місцевих бюджетів та власні кошти підприємств є основними джерелами інвестування проектів модернізації та реконструкції систем водопостачання й водовідведення, а також відтворення, відновлення та охорони водних ресурсів [1, с.187, с.277].

Інвестиційна активність водогосподарсько-меліоративного сектору зводиться до фінансування державою протипаводкових та протиповеневих заходів, утримання загальнодержавних та міжгосподарських мереж гідротехнічних споруд. Фінансування моніторингу використання водно-ресурсного потенціалу та науково-технічних досліджень, спрямованих на впровадження передових технологій водопостачання та водовідведення, є дуже малим. Наявні поодинокі випадки інвестування водогосподарських та водоохоронних проектів із позабюджетних фондів та залучення грантових ресурсів для потреб водного господарства на рівні окремих регіонів. Внутрішньогосподарські мережі гідротехнічних споруд через глибоку економічну кризу 90-х років, що зумовила ліквідацію значної кількості великотоварних сільськогосподарських підприємств, перейшли на баланс сільських та селищних рад чи перебувають у користуванні фермерських та особистих селянських господарств. Однак, обмеженість фінансових ресурсів нових власників не дає можливості забезпечити оновлення, реконструкцію чи технічне переоснащення цієї інфраструктури.

У секторі промислового водокористування зберігається тенденція щодо збереження високої частки скидів неочищених стічних вод у загальному об'ємі водовідведення, значною є питома вага втрат свіжої води при транспортуванні. Великі водокористувачі – промислові підприємства повільно впроваджують оборотні системи водоспоживання, які дали б можливість суттєво зменшити залучення свіжої води у господарський оборот. Причина низької активності – обмеженість внутрішніх та неможливість залучити зовнішні інвестиції, а також відсутність відповідних стимулів, які спонукали б впроваджувати маловодні та безводні технології. Відсутність таких стимулів пов'язана з відносно низьким рівнем порівняно з розвиненими країнами та деякими країнами пострадянського простору ставок екологічного податку за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти та ліберальне ставлення фіскальних органів до стягнення пред'явлених за порушення природоохоронного законодавства штрафів.

Водопровідно-каналізаційний сектор характеризується високим рівнем зносу водопровідно-каналізаційних та дренажних систем, що призводить до перевищення норм втрат води в системах водопостачання, які в кінцевому підсумку відшкодовуються за

рахунок споживача. Очисні споруди перебувають у напіваварійному стані, оскільки вичерпали ресурс експлуатації і потребують комплексної модернізації на принципово новій техніко-технологічній основі. Підприємства комунального водопостачання внаслідок високого рівня затратності послуг щодо водопостачання та водовідведення і низького рівня доходів переважної більшості споживачів наданих ними послуг не можуть закладати інвестиційну складову в тарифи за постачання холодної та гарячої води, яка сприяла б нарощенню потенціалу фінансування капітальних видатків на реконструкцію водопровідно-каналізаційних та дренажних систем, очисних споруд, станцій водопідготовки [2, с.10].

Аналізуючи стан водокористування в Україні за останні роки, спостерігається тенденція щодо зростання рівня втрат водних ресурсів при транспортуванні за найбільш водоємними галузями національної економіки. В середньому рівень таких втрат в секторі сільського господарства склав 912,04 млн. м^3, в промисловості – 56,30 млн. м^3, а в житлово-комунальному господарстві – 1075,32 млн. м^3. Обсяги середніх величин могли б бути ще більшими, так як проблеми з фінансовим забезпеченням оновлення інфраструктури галузі не вирішені. На зниження цих показників вплинули результати водного господарювання за 2013 та 2014 роки, пов'язані з напруженим політико-економічним станом в країні. Загальну картину щодо обсягів щорічної втрати водних ресурсів при транспортуванні представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка втрат води при транспортуванні за галузями економіки у 2010–2014 роках [3]

Показники	Період (рік)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Забрано води із природних водних об'єктів, млн.м^3					
для сільського господарства	5927	5869	5673	5087	3932
для промисловості	5630	5624	5818	5487	4928
для житлово-комунального господарства	3214	3083	3090	2983	2588
Втрати води при транспортуванні, млн. м^3					
в сільському господарстві	963,4	1071	1052	1052	421,8
в промисловості	56,4	57,54	63,6	58,20	45,78
в житлово-комунальному господарстві	1133	1103	1165	1098	877,6
Питома вага втраченої води в обсязі водозабору, %					
в сільському господарстві	16,3	18,2	18,5	20,7	10,7
в промисловості	1,0	1,0	1,1	1,1	0,9
в житлово-комунальному господарстві	35,3	35,8	37,7	36,8	33,9

За переконаннями українського вченого М. А. Хвесика, для активізації процесів модернізації об'єктів водогосподарської та водоохоронної інфраструктури необхідно розширювати співробітництво держави та приватного сектору з диверсифікацією джерел інвестиційного забезпечення реалізації водогосподарських та водоохоронних проектів за рахунок створення можливостей виходу операторів з надання водогосподарських послуг та інших суб'єктів водогосподарського підприємництва на ринок позикового капіталу, формування інституціонального підґрунтя для випуску боргових цінних паперів під заставу водогосподарських активів та прав користування і розпорядження водогосподарськими об'єктами, впровадження різноманітних форм тимчасового використання водних і водогосподарських об'єктів, створення державних холдингових компаній, залучення фінансової допомоги в рамках реалізації глобальних проектів, передбачених природоохоронними конвенціями [4, с.2].

Однак, в умовах інституціональної неврегульованості питань щодо залучення фінансових ресурсів у водогосподарські та водоохоронні проекти, незавершеності процесів нормативно-правового забезпечення розвитку фондового ринку та відсутності ринку водних відносин [5, с.67] реалізувати пропозиції вченого найближчим часом дуже важко. Таким чином, з метою прискорення темпів оновлення та модернізації інфраструктури водного господарства, а з ним і забезпечення раціонального використання водних ресурсів,

пропонується ширше підійти до ідеї об'єднання фінансових можливостей водокористувачів, запропонованої вітчизняними вченими в роботі [6, с.49].

Доцільно створити вихідну інвестиційну базу для утримання та розвитку водного господарства на мікроекономічному рівні, тобто на рівні підприємств, оминаючи зайві обертання грошових коштів через бюджети країни. Для цього необхідно створити цільові інвестиційні банки груп водокористувачів, на яких накопичуватимуться кошти за сплату зборів за спеціальне використання водних ресурсів та амортизаційні відрахування. Використання цих коштів матиме виключно цільове призначення – освоєння нових технологій виробництва з метою зниження навантаження на водне середовище; реабілітацію водних об'єктів та інженерної інфраструктури, які забезпечують водними ресурсами суб'єкта господарювання; реабілітацію водних об'єктів та інженерної інфраструктури, які знаходяться поза увагою жодної з груп водокористувачів, а також заходи щодо ліквідації наслідків негативного впливу природних явищ, пов'язаних з водними ресурсами.

Ефективність функціонування інвестиційної бази груп водокористувачів залежатиме від амортизаційної та фіскальної політик.

На сьогоднішній день науковці наголошують на необхідності вдосконалення амортизаційної політики в країні, оскільки складний фінансовий стан багатьох підприємств та відсутність діючих стимулів, сприяють використанню амортизаційних відрахувань не за призначенням, що, відповідно, відображається на зниженні обсягів інвестування у відновлення основних фондів [7, с.192; 8, с.198].

Крім того, потребує вдосконалення система фіскального регулювання. Враховуючи, що діючі ставки зборів платежів за використання водних ресурсів не стимулюють підприємства ефективно знижувати негативне навантаження на водне середовище, необхідно їх збільшити [9, с.10], а також посилити штрафні санкції за порушення норм водного законодавства. З метою забезпечення справедливого підходу в регулюванні використання водних благ та залученні потенційних фінансових джерел для відновлення водогосподарського комплексу країни, пропонується переглянути сутність фіскального навантаження на водокористувачів з різними фінансовими потужностями, а точніше запровадити диференційний принцип – «від кожного по можливостям».

Висновки і перспективи подальших розробок. Раціональне використання водних ресурсів залежить і від інженерної інфраструктури, яка на сьогоднішній день перебуває не в найкращому стані. Та в умовах недостатньо розвиненого ринкового, напруженого соціально-економічного середовища, знайти доступні інвестиційні джерела для її відновлення, модернізації непросто. Запропонований варіант співробітництва з підтримкою розвитку водної галузі спрямований на активізацію доступних потенційних фінансових можливостей країни, прийнятний за умов сучасних реалій та відповідає інтересам обох сторін. Однак, для того щоб забезпечити передбачувану дієвість такого партнерства, необхідно вдосконалити фіскальне регулювання та амортизаційну політику, оскільки саме від них залежить формування вихідної інвестиційної бази для реалізації проектів з охорони та раціонального використання водних ресурсів. Практична реалізація викладених пропозицій знижуватиме негативне навантаження на навколишнє природне середовище та наближатиме вітчизняне господарювання до розумного використання водних ресурсів, що, у свою чергу, відповідає принципам сталого розвитку суспільства. Таким чином, перспективи подальших досліджень стосуватимуться більш глибокого аналізу можливостей залучення приватного сектору в розвиток водної галузі.

Література

1. *Формування рентних відносин у водному господарстві України: монографія / [За наук. ред. М. А. Хвесика]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 328 с.*
2. *Хвесик М. Інвестиційне забезпечення сфери водокористування в контексті імплементації водних директив Європейського Союзу: інституціональне середовище, секторальні особливості та перспективи диверсифікації / М. Хвесик, В. Голян // Економіст. – 2014. – № 7. – С. 8–15.*

3. *Статистична інформація з використання водних ресурсів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.scwm.gov.ua.*
4. *Хвесик М. А. Успішна модернізація водогосподарського комплексу можлива на основі диверсифікації джерел інвестиційного забезпечення / М. А. Хвесик // Економіст. – 2015. – № 7. – С. 1–3.*
5. *Тичковська Л. Концептуалні засади інноваційних елементів фінансового забезпечення водно-ресурсної сфери України / Л. Тичковська // Економіст. – 2014. – № 1. – С. 65–67.*
6. *Формування моделі управління природними ресурсами в ринкових умовах господарювання: монографія / [За наук. ред. М. А. Хвесика]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 304 с.*
7. *Фінансові аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств: монографія / [За наук. ред. М. Д. Білик]. – К.: ПанТот, 2012. – 277 с.*
8. *Сазонець І. Сучасний підхід підприємств України в запровадженні раціонального використання водних ресурсів / І. Сазонець, О. Покуль // Економічний форум. – 2015. – № 4. – С. 195–199.*
9. *Хвесик М. Формування нової моделі фіскального регулювання природокористування: інституціональні передумови, методологічне забезпечення та практичні рекомендації / М. Хвесик, В. Голян, В. Бардась // Економіст. – 2013. – № 9. – С. 4–13.*

References

1. *Khvesyk, M. A. (2014), Formation of rent relations in water economy of Ukraine [Formuvannia rentnykh vidnosyn u vodnomu hospodarstvi Ukrainy], Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, 328 p. (ukr)*
2. *Khvesyk, M., Holyan, V. (2014), «Water using field investment security within the framework of EU water directives implementation: institutional environment, areal features and diversification prospects» [Investytsiine zabezpechennia sfery vodokorystuvannia v konteksti implementatsii vodnykh dyrektyv Yevropeiskoho Soiuzu: instytutsionalne seredovyshche, sektoralni osoblyvosti ta perspektyvy dyversyfikatsii], Ekonomist, No. 7, pp. 8–15 (ukr)*
3. *Statistic information about the use of water resources in Ukraine [Statystychna informatsiia z vykorystannia vodnykh resursiv v Ukraini], The State Water Resources Agency of Ukraine, available at: www.scwm.gov.ua (ukr)*
4. *Khvesyk, M. A. (2015), «Successful modernization of water industry complex is possible on the basis of the investment support sources diversification» [Uspishna modernizatsiia vodohospodarskoho kompleksu mozhlyva na osnovi dyversyfikatsii dzherel investytsiinoho zabezpechennia], Ekonomist, No. 7, pp. 1–3 (ukr)*
5. *Tychkovska, L. (2014), «Conceptual bases of innovative elements of Ukrainian water resource field's financial supplying» [Kontseptualni zasady innovatsiinykh elementiv finansovoho zabezpechennia vodno-resursnoi sferu Ukrainy], Ekonomist, No. 1, pp. 65–67 (ukr)*
6. *Khvesyk, M. A. (2013), Formation of natural resources management model in market economy conditions [Formuvannia modeli upravlinnia pryrodnymy resursamy v rynkovykh umovakh hospodariuvannia], Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, 304 p. (ukr)*
7. *Bilyk, M. D. (2012), Financial aspects of innovation and investment development of enterprises. [Finansovi aspekty innovatsiino-investytsiinoho rozvytku pidpryiemstv], PanTot, Kyiv, 277 p. (ukr)*
8. *Sazonets, I., Pokul, O. (2015), «The modern approach of enterprises of Ukraine in establishment of rational water resources use» [Suchasnyi pidkhid pidpryiemstv Ukrainy v zaprovadzhenni ratsionalnoho vykorystannia vodnykh resursiv], Economic forum, No. 4, pp. 195–199 (ukr)*
9. *Khvesyk, M., Holyan, V., Bardas, V. (2013), «Formation of a new model of fiscal control of natural resources use: institutional requirements, methodological support and practical recommendations» [Formuvannia novoi modeli fiskalnoho rehuliuvannia pryrodokorystuvannia: instytutsionalni peredumovy, metodolohichne zabezpechennia ta praktychni rekomendatsii], Ekonomist, No. 9, pp. 4–13 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 20.01.2016.

УДК 331.1

Наталія Іванівна ЧУХРАЙ
доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська Політехніка», e-mail: natalia.i.chukhraj@gmail.com

Тетяна Сергіївна ЩЕРБАТА
аспірант кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська Політехніка», e-mail: Tetiana.S.Shcherbata@lpnu.ua

РОЗВИТОК ПАРТНЕРСТВА МІЖ ВНЗ ТА ІТ-КОМПАНІЯМИ У СФЕРІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Чухрай, Н. І. Розвиток партнерства між ВНЗ та ІТ-компаніями у сфері кадрового забезпечення / Наталія Іванівна Чухрай, Тетяна Сергіївна Щербата // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (гол. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 192–200.

Анотація. *У статті досліджено актуальні питання співробітництва між ВНЗ та ІТ-компаніями України в кадровій підготовці. Розглянуто сучасний стан ринку інформаційних технологій. Досліджено особливості процесу та основні етапи розроблення ІТ-продукту. Виділено завдання, результати та необхідні кадрові ресурси для реалізації кожної складової програмного продукту. Визначено потреби та вимоги щодо кваліфікаційного рівня випускників. Надано загальні рекомендації для вищих навчальних закладів щодо підготовки кадрів для ІТ-компаній. Наведено приклади успішної співпраці Національного Університету «Львівська Політехніка» з ІТ-компаніями у рамках навчальних програм, студентських практик, наукових гуртків, тематичних олімпіад.*

Ключові слова: *ІТ-компанія; ВНЗ; кадрове забезпечення; партнерство; навчання; розроблення программного продукту.*

Наталия Ивановна ЧУХРАЙ
доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента организаций, Национальный университет «Львовская Политехника», e-mail: natalia.i.chukhraj@gmail.com

Татьяна Сергеевна ЩЕРБАТАЯ
аспирант кафедры менеджмента организаций, Национальный университет «Львовская Политехника», e-mail: Tetiana.S.Shcherbata@lpnu.ua

РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСТВА МЕЖДУ ВУЗАМИ И ІТ-КОМПАНИЯМИ В СФЕРЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Чухрай, Н. И. Развитие партнерства между ВУЗами и ІТ-компаниями в сфере кадрового обеспечения / Наталия Ивановна Чухрай, Татьяна Сергеевна Щербатая // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 192–200.

Аннотация. *В статье исследованы актуальные вопросы сотрудничества между ВУЗами и ІТ-компаниями Украины в подготовке специалистов. Рассмотрено состояние рынка информационных технологий. Исследованы особенности процесса и основные этапы разработки ІТ-продукта. Выделены задания, результаты и необходимые кадровые ресурсы для реализации каждой составляющей программного продукта. Определены потребности и требования, а также предоставлены общие рекомендации относительно подготовки кадров для ІТ-компаний. Представлены примеры успешного сотрудничества Национального университета «Львовская Политехника» с ІТ-компаниями в рамках обучающих программ, студенческих практик, научных кружков, тематических олимпиад.*

Ключевые слова: *ІТ-компания; ВУЗ; кадровое обеспечение; партнерство; обучение; разработка программного продукта.*

 © ЧУХРАЙ Н.І., ЩЕРБАТА Т.С., 2016

Nataliia CHUKHRAI
Doctor in Economics, Professor, Management of Organizations Department,
Lviv Polytechnic National University, e-mail: natalia.i.chukhraj@gmail.com

Tetiana SHCHERBATA
Postgraduate student, Management of Organizations Department,
Lviv Polytechnic National University, e-mail: Tetiana.S.Shcherbata@lpnu.ua

PARTNERSHIP DEVELOPMENT BETWEEN UNIVERSITIES AND IT-COMPANIES IN STAFFING SECTOR

Chukhrai, N., Shcherbata, T. (2016), Partnership development between universities and IT-companies in staff preparation. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Rozvytok parnerstva mizh VNZ ta IT-kompaniiamy u sferi kadrovoho zabezpechennia; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-2569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 192–200.

Abstract. *The aim of the research work is to analyze partnership development between Universities and IT-companies in Ukraine in the field of staffing. The IT market situation and IT-company performance in Ukraine are considered. The features of the process and steps of IT-product development are analyzed. The main tasks, results and necessary team members for each step of product development are imposed. The main recommendation for the graduates preparation for IT departments based on market needs for Universities are given. Successful examples of «University-Company» cooperation of Lviv Polytechnic National University are shown. The main ways of cooperation consist of student practices on software development for partner IT-company, International Olympiads, workshops with partner representatives.*

Keywords: *IT-company; University, partnership; staffing; education; IT-product development.*

JEL classification: *O150, O310, O320*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останні роки характеризуються стрімким розвитком інформаційних та наукоємних технологій. На сьогоднішній день існує більше 12 ІТ-компаній в Україні кількість працівників в яких перевищує 800 осіб [1]. Загалом на ринку кількість ІТ-компаній постійно зростає. Разом з тим, виникає і низка труднощів для розвитку компаній: брак висококваліфікованих працівників вищої ланки управління, недостатній рівень фахової підготовки випускників вищих начальних закладів (ВНЗ). На сьогоднішній день спостерігається кадровий голод інженерних спеціальностей. Подолання таких тенденцій можливе завдяки тісній співпраці між компаніями та ВНЗ, оскільки дозволяє забезпечити ефективніше навчання студентів, практичний рівень підготовки та якість сучасної освіти загалом.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розвитку інформаційних технологій та розбудові взаємовідносин між ІТ-компаніями та ВНЗ приділено велику кількість досліджень українських вчених. В працях В. Литвинова, В. Харченко [2], В. Скляр [3] доводиться, що рівень взаємодії між ВНЗ та ІТ-компанією є важливим показником інноваційного розвитку економіки країни, проводиться аналіз моделей можливостей співпраці «Підприємство-Університет», наводяться результати зарубіжного досвіду у вивченні цієї тематики. Л. Цибульська [4] проводить аналіз впливу інформаційних технологій в Україні та за кордоном. Т. Ковалюк, О. Єфіменко [5] зазначають аспекти взаємодії вищої ІТ-освіти та ІТ-індустрії України, а також можливі напрямки реформування освіти та проблеми якісної ІТ підготовки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок інформаційних технологій набуває все більшого обсягу в Україні та за кордоном. Критичну роль в розвитку ІТ-компаній відіграють трудові ресурси, оскільки саме нематеріальні активи забезпечують досягнення цілей та інноваційне виробництво. Партнерство з ВНЗ є ключовим фактором успіху в цьому питанні. Тому варто особливу увагу приділити співробітництву ІТ-компаній та ВНЗ у сфері кадрового забезпечення. Для підготовки майбутніх професіоналів важливо

взяти до уваги швидкі зміни інновацій та потреби ринку, необхідність у практичному досвіді випускників, звернути увагу на особливості та умови навчального процесу. Важливим є аналіз особливостей цієї сфери виробництва, вивчення специфіки та удосконалення навчальної програми.

Постановка завдання. Дослідження особливостей розвитку партнерства між ВНЗ та ІТ-компаніями у сфері кадрового забезпечення обумовлює постановку таких цілей:

– дослідити останні тенденції ринку інформаційних технологій;
– розглянути особливості підготовки кадрів у сфері інформаційних технологій;
– проаналізувати цикл виробництва та необхідні кадри для його реалізації;
– запропонувати рекомендації розвитку партнерства в навчально-освітньому процесі для підготовки фахівців.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день для успішного функціонування компаній важливим залишається використання нематеріальних активів. При тому ключовим є спрямованість на мобілізацію та повне використання нематеріальних активів у найбільш широкому понятті (не стільки патентів та інших об'єктів права інтелектуальної власності, скільки інтелектуального потенціалу організації). На нематеріальних активах найбільш зосереджені компанії, що займаються інформаційними технологіями та інноваційно-конструкторськими роботами. В Україні цей напрямок стрімко розвивається. Так, десять українських ІТ-компаній увійшли до рейтингу кращих аутсорсингових компаній світу. Про це інформується у рейтингу Міжнародної асоціації IAOP кращих аутсорсингових компаній The 2016 Global Outsourcing 100 [6].

Відповідно до останніх показників станом на 2016 рік в ІТ-індустрії України працює більше ніж 90 тис. працівників і цей показник постійно збільшується. Попит на працівників інженерних спеціальностей зростає, а отже, і необхідність ВНЗ у забезпеченні професійними кадрами. На сьогоднішній день існує розрив між попитом та пропозицією у висококваліфікованих кадрах. Це в першу чергу пов'язано з тим, що існує велика різниця між бюрократичними умовами у ВНЗ та постійною і динамічною зміною ринку ІТ. Тому основною мотивацією розвитку партнерства є скорочення розриву між навчальними програмами комп'ютерних спеціальностей у ВНЗ та вимогами до фахівців у галузі інформаційних технологій шляхом:

– спільного розроблення навчальних програм дисциплін;
– залучення фахівців ІТ-компаній до викладання дисциплін;
– стажування викладачів в ІТ-компаніях;
– створення спеціальних навчальних класів [3].

При підготовці фахівців важливо враховувати особливості діяльності сучасної організації та управління. Відповідно до парадигми менеджменту персоналу XXI ст. спостерігається персоналізація робочої сили, кожен працівник стає самостійним і може приймати управлінські рішення разом з менеджерами середньої та вищої ланки.

Відбувається індивідуалізація робочого місця, все більше поширеним стає фріланс. Для нової парадигми менеджменту характерна зміна організаційної структури на більш гнучку, що сприяє розвитку креативності та розвитку інноваційного мислення.

В сучасній організації кожен працівник повертає собі частину контролю, особливо над тим, де і як працювати, який період часу працювати, графік роботи стає вільним, працівник сам обирає напрям кар'єри та навчання. Інформація та доступ до знань з розвитком Інтернету стають широко поширеними. Все більше уваги приділяється самоосвіті та навчанню, а отже ВНЗ має підготувати випускників до швидкої обробки інформації, її пошуку та використанню в майбутній професії.

Гнучка методологія управління, що наразі користується попитом в ІТ-компаніях (Agile methodology), дозволяє орієнтуватися на споживача та приділяти більше уваги розвитку і побудові команди. Тому в майбутніх фахівців має бути розвинуте критичне мислення, творчий підхід та практична спрямованість отриманих знань.

Основні методологічні принципи, що сприяють розвитку та конкуренції підприємства в сучасному інформаційному середовищі:

– використання сучасних технологій та розробок у виробництві, розвиток нових методологій;
– прискорення процесів прийняття рішень (швидкість стає вирішальним фактором в сучасному ІТ-середовищі);
– індивідуалізація працівників;
– нарощування інтелектуального капіталу та знань працівників шляхом постійного навчання та курсів підвищення кваліфікацій;
– забезпечення розвитку організації, через постійне заохочення працівників до інтелектуального розвитку та проходження сертифікації.

Найбільша кількість підприємств, задіяних в інформаційному середовищі, на які припадає 85% ринку праці в Україні, знаходяться в таких містах як Київ, Львів, Харків, Одеса, Дніпропетровськ [1]. Найпоширенішими видами ІТ-компаній є аутсорсингові, продуктові та стартапи.

Найвищим попитом користуються спеціальності комп'ютерних наук, програмної інженерії, прикладної математики, системного аналізу, телекомунікацій. Вони дозволяють випускникам отримати фахові знання розробника програмного забезпечення, інженера з якості, системного адміністратора, інженера баз даних. Разом з тим, провідні компанії пропонують роботу найкращим студентам вже починаючи з третього курсу.

Тенденцію щодо взаємодії студентів та ІТ-компанії залежно від курсу навчання в Україні на сьогодні відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Рівень взаємодії студентів з ІТ-компаніями
залежно від курсу навчання (розроблено авторами)

Освітньо-кваліфікаційний рівень	Курс навчання	Рівень взаємодії
Бакалавр	I, II	Взаємодія відсутня
	III	Компанії проводять тренінги та запрошують на роботу перспективних студентів
	IV	Студенти працюють в компаніях
Магістр (спеціаліст)	I, II	

Спостерігається тенденція, що студенти останніх курсів відвідують навчання частково. Це пов'язано також з тим, що у студентів відсутня мотивація в отриманні повної вищої освіти, разом з тим зростає попит на навчання в приватних школах та курсах при провідних ІТ-компаніях.

Часто дипломні роботи не пов'язані з реальними проектами та програмними продуктами. За даними Національної освітньої інфраструктури удосконалення інноваційної та підприємницької діяльності ІТ-студентів (TEMPUS) [7], для вирішення цієї проблеми, програма навчання ІТ-спеціалістів має на 70% складатись із практики в рамках: курсових, лабораторних робіт; дипломних проектів; виробничої та переддипломної практики студентів.

Для того, щоб детальніше проаналізувати проблему та мати можливість запропонувати певні рекомендації щодо фахових знань працівників, варто приділити увагу процесу розроблення програмного продукту (рис. 1).

Основними етапами розроблення програмного забезпечення є аналіз вимог (складання та вивчення детального технічного завдання), планування (визначаються терміни, етапи, відповідальні особи, необхідні ресурси, показники якості), проектування та реалізації (створення), тестування (здійснюється як під час розроблення так і після завершення виробництва), оцінка результатів (включає рівень задоволення споживачів) та випуск.

Виробництво програмного продукту, зазвичай, відбувається циклічно та може тривати декілька ітерацій.

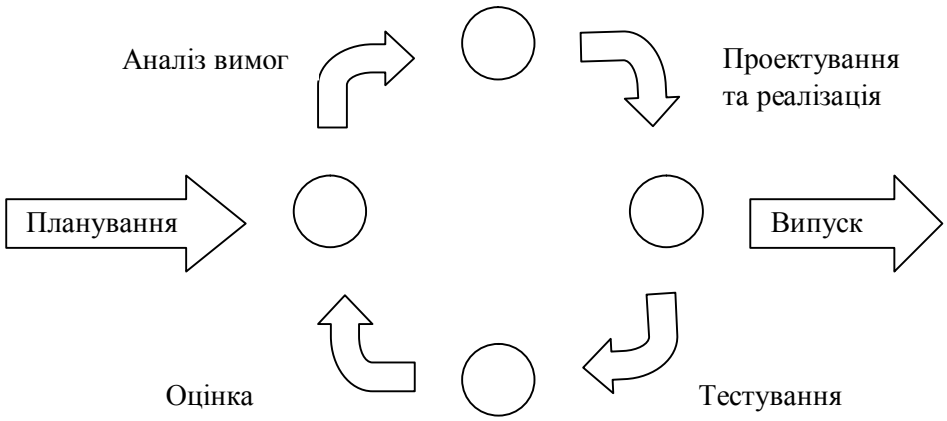


Рис. 1. Етапи розроблення програмного забезпечення згідно з ітеративним підходом (розроблено авторами на основі [8])

Відповідно до кожного етапу необхідне залучення ІТ-професіоналів зі знаннями в цій предметній області та досвідом роботи у заданому напрямку. Детальніший опис етапів розроблення програмного забезпечення та необхідні кадрові ресурси щодо їх виконання подано в табл. 2

Таблиця 2

Етапи створення нового програмного продукту (розроблено авторами)

№ з/п	Етап	Учасники	Мета	Результат
1	Дослідження ринку	Представники бізнесу Менеджер продукту Маркетологи Бізнес-аналітики	Дослідження аналогів, ринку, генерування ідей, обговорення з цільовою аудиторією	Документ з пропозиціями щодо нового продукту
2	Аналіз вимог	Менеджер продукту Користувачі Експерти Бізнес-аналітики	Визначення функцій, що потенційно увійдуть в новий продукт	Документ з вимогами до нового продукту
3	Проектування взаємодії з користувачем	UX-дизайнери Маркетологи Користувачі	Сценарії використання, ескізи, інтерфейсні рішення, інтерактивні прототипи	Візуалізовані приклади використання, спрощені та деталізовані прототипи продукту
4	Візуальний дизайн	Графічні дизайнери UX-дизайнери	Візуальне представлення програмного продукту	Графічні файли з кінцевим дизайном продукту
5	Проектування програмного забезпечення	Архітектор ПЗ Менеджер проекту Розробники	Візуальне представлення основних компонент програмної частини та зв’язків між ними	Файли з діаграмами та схемами компонент ПЗ

Продовження табл. 2

6	Розроблення програмного забезпечення	Менеджер проекту Розробники	Розроблення працюючого програмного продукту	Розроблений програмний продукт
7	Тестування програмного забезпечення	Менеджер з якості Інженер з якості Користувачі	Тестування програмного продукту на відповідність вимогам	Перелік помилок до виправлення

Із табл. 2 видно, що окрім спеціалістів інженерії, в процесі розробки беруть участь дизайнери, менеджери вищої та середньої ланки, маркетологи, бізнес-аналітики. Тобто, в умовах зростаючої конкуренції наявність кваліфікованого персоналу, що володіє технічними якостями є недостатнім. Важливим є наявність працівників з бізнесовими якостями, які не лише пов'язані з технічною складовою, але й відповідають баченню розвитку самої організації. Тому в найближчі роки все більшим попитом на ринку будуть користуватися фахівці проектного менеджменту та бізнес-аналітики. Ці спеціалісти мають бути детально ознайомлені зі специфікою роботи у гнучкому середовищі, а також особливостями проектного менеджменту розробки програмного продукту, вільно володіти іноземними мовами та мати навички управління персоналом.

Варто зазначити, що необхідною передумовою професійного росту працівників, підвищення їх кваліфікаційного рівня, задоволеності, і, в результаті, – високої якості роботи стає поглиблення змістовності праці. Необхідність у постійному розвитку та навчанні змушує працівників проходити постійні тренінги, курси підвищення кваліфікації в приватних школах, відвідувати семінари.

На сьогоднішній день кількість таких приватних тренінгів досить велика, однак, рівень подачі матеріалу не завжди є академічним. Враховуючі високий рівень та зацікавленість викладачів ВНЗ ці тренінги могли б мати місце в межах університетів.

Якість роботи персоналу ІТ-підприємства залежить від низки факторів, які можна розділити на об'єктивні та суб'єктивні. Перша група включає наступні чинники: розвиток технологій, рівень організації праці. До другої групи факторів можна віднести професійно-кваліфікаційний рівень, інтелектуалізацію діяльності, розвиток творчих здібностей.

Варто зазначити, що рівень кваліфікації та знання працівника мають дуже великий вплив на якість та інноваційність створення продукції. Тому для ІТ-компаній важливим є рівень підготовки фахівця, його знання і максимальна наближеність його умінь до виробничих потреб. Оскільки на сьогоднішній день існує великий розрив між освітнім рівнем випускників та потреб ІТ-компаній, варто приділити увагу можливостям вдосконалення освітнього процесу.

Рекомендації, щодо покращення рівня підготовки кадрів через розвиток партнерських відносин вищих навчальних закладів з ІТ-компаніям подано в табл. 3.

Таблиця 3

Рекомендації для ВНЗ щодо покращення кадрового забезпечення ІТ-компаній (запропоновано та доповнено авторами на основі [9])

№ з/п	Завдання	Діяльність
1	Врахувати ринкові зміни та удосконалити навчальні плани для 3-5 курсів відповідно до потреб ІТ-компаній	Залучити консультантів з ІТ-компаній для розроблення планів навчання, створенні нових та модифікації існуючих дисциплін; аналізувати вимоги до знань фахівців

Продовження табл. 3

2	Створити поглиблені курси з ІТ-компаніями	Розробити поглиблені курси з ІТ-підприємництва, кадрового менеджменту, маркетингу в ІТ; запровадити там, де відсутні, дисципліни з основ патентознавства та ліцензування
3	Підвищити рівень кваліфікації викладачів	Створити систему мотивації для викладачів, безкоштовно проводити тренінги та семінари для викладачів в сфері ІТ; надання грантів викладачам для вивчення нових технологій та участі в реальних проектах
4	Створити бізнес-лабораторії в ВНЗ	Запрошувати фахівців з ІТ-компаній до викладання та консультування на території університету, створювати тематичні зустрічі на території університету
5	Розробити систему підтримки студентських ініціатив	Надавати обладнання та місце для роботи, проводити консультування спеціалістами, залучати ІТ-компанії до фінансової підтримки стартапів та бізнес-ідей; активно організовувати конкурси з розроблення програмного забезпечення для студентів
6	Залучити фахівців до викладання курсів	Створити мотиваційні заходи для компаній та представників ІТ-галузі щодо викладання в університеті
7	Збільшити практичну спрямованість освіти	Збільшити тривалість виробничої та переддипломної практики
8	Підвищити гнучкість навчальної програми	Надати можливість обирати дисципліни чи напрямок навчання на останніх курсах

Як видно із табл. 3, на сьогоднішній день ІТ-освіта в українських ВНЗ потребує підтримки зі сторони компаній. Для підвищення рівня підготовки фахівців інженерних спеціальностей, викладачі мають добре розуміти процеси в ІТ-компаніях, особливості створення реального програмного продукту, як в компаніях, що працюють над власними продуктами, так і в аутсорсингових компаніях.

У результаті взаємодії з ВНЗ власники ІТ-компаній можуть отримати висококваліфікований персонал, що вже має практичний досвід роботи та володіє необхідними технічними навичками. Також це є джерелом економії фінансових та часових ресурсів на проведення тренінг-центрів в межах компанії, а також оптимізує роботу рекрутерів.

У свою чергу, ІТ-компанії можуть забезпечувати додатковими та необхідними для навчального процесу матеріалами ВНЗ (техніка, підручники, доступ до платних Інтернет-ресурсів, платні конференції та майстер-класи, тощо).

В Україні вже створено велику кількість проектів співпраці ІТ-компаній з ВНЗ, що забезпечує вищий рівень підготовки майбутніх професіоналів. Як приклад, можна навести діяльність Львівської Політехніки у розширенні партнерських зв’язків.

Так, в 2016 році було розроблено та презентовано бакалаврську програму з «Internet of Things» IoT (Інтернет-речей) за участю Lviv IT Cluster. Ця програма передбачає стажування студентів в ІТ-компаніях Львова. Навчальна програма допомагає студентам отримати практичний досвід, зрозуміти діяльність бізнес-процесів, отримати високий рівень знання англійської мови, підвищити мотивацію студентів у розвитку підприємництва та зробити ставку на інновації.

На сьогоднішній день Національний Університет «Львівська Політехніка» співпрацює з такими відомими ІТ-компаніями як: Comarch, Sigma Software, Eleks, SoftServe, Edvantis, Lohika, GlobalLogic, CISCO, Intellias, DataArt, Texas Instruments, Motorola, Silicon Graphics Inc., Analog Devices, IBM, Cypress MicroSystems і цей список постійно розширюється.

Завдяки співпраці університет має декілька сучасних лабораторій для проведення навчальних робіт, що містить усе необхідне обладнання для підвищення рівня навчального процесу. Базами практик для студентів комп'ютерних спеціальностей виступають як науково-дослідні підрозділи університету так і зазначені вище компанії. Це дозволяє студентам спробувати свої знання в реальній роботі та в майбутньому стати бажаними працівниками компаній.

Зокрема, на кафедрі програмного забезпечення проводиться додаткові заняття з курсу «Front-End програмування», викладачем якої є представник IT-компанії. Під час курсу студенти детальніше знайомляться з задачами та їх вирішеннями при реальному програмуванні. Після проходження цього курсу майбутні фахівці мають прикладні знання та можуть успішно застосовувати їх в подальшій професійній діяльності. В межах університету діє гурток з програмування вбудованих систем під керівництвом італійської IT-компанії, що дозволяє студентам отримати не тільки професійні знання, але і можливість спробувати свої сили в цьому напрямі. Також студенти можуть прийняти участь в курсі гнучкого управління проектами. Результатом є те, що студенти більш детально розуміють процеси, комунікаційні аспекти, роботу в команді та цикл розробки програмного продукту.

Університет щорічно приймає участь в конкурсі «IT-Еврика!», метою якого є популяризація підприємництва та розвитку творчого та інноваційного потенціалу серед студентів. Участь у цьому конкурсі сприяє розширенню взаємодії між студентами, викладачами, науковцями та підприємствами.

Висновки і перспективи подальших розробок. На сьогоднішній день ріст IT-компаній в Україні збільшується, а отже і попит на фахівців у галузі інформаційних технологій. Не зважаючи на велику кількість випускників технічних спеціальностей, існує так званий «кадровий голод». У першу чергу це пов'язано з розривом між навчальними програмами та потребами компаній. Це спричиняє ситуацію в якій студенти майже не відвідують заняття на останніх курсах навчання. А тому важливим є внесення змін до освітнього процесу з врахуванням ринкових тенденцій.

Для виявлення можливостей вдосконалення системи навчання варто більше уваги приділяти особливостям виготовлення програмного продукту, та фахівцям, що приймають участь в процесі виробництва. До таких фахівців належать як працівники технічних спеціальностей, так і в процесі розроблення беруть участь дизайнери, менеджери, маркетологи, бізнес-аналітики.

Налагодження взаємодії між IT-компаніями та ВНЗ дозволить зробити підготовку випускників більш практичною, викладачів більш підготовленими, а обладнання для студентів більш модернізованим та сучасним. Перспективи подальших досліджень мають бути спрямовані на розроблення методологій взаємодії «IT-компанія – ВНЗ».

Література

1. *Обзор рынка труда 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dou.ua/lenta/columns/jobs-and-trends-2015/?from=doufp.*
2. *Литвинов В. В. Опыт взаимодействия университетов и промышленности в сфере трансфера ИТ-технологий в Западной Европе [Электронный ресурс] / В. В. Литвинов, В. С. Харченко // Математичні машини і системи. – 2015. – № 1. – С. 111–123. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/MMS_2015_1_12.*
3. *Харченко В. С. Концепция и модели взаимодействия университетской науки и IT-индустрии: S2B-B2S / В. С. Харченко, В. В. Скляр // КАРТБЛАНШ. – 2012. – Вып. 8–9. – С. 170–174.*
4. *Цибульська Л. О. Роль інформаційних технологій у національному та світовому розвитку [Електронний ресурс] / Л. О. Цибульська // Комп'ютерні технології. – 2012. – № 191. – С. 136–139. – Режим доступу: http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/computer/2012/191-179-24.pdf.*

5. Ковалюк Т. Про розвиток ІТ-освіти України [Електронний ресурс] / Т. Ковалюк, О. Єфіменко // Комп'ютерні науки та інформаційні технології. – 2011. – № 719. – С. 293–297. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Komp-nauky/2011_719/48.pdf.
6. 10 українських ІТ-компаній увійшли до рейтингу 100 кращих аутсорсингових фірм світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/science/_10-ukrayinskih-itkompanij-uvijshli-do-rejtingu-100-kraschih-autsorsingovih-firm-svitu/679410.
7. Тематичний семінар «Співпраця між вищими навчальними закладами і бізнесом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tempus.org.ua/uk/national-team-here/777-tematichnij-seminar-spivpraca-mizh-vishhimi-navchalnimi-zakladami-i-biznesom.html.
8. Iterative and incremental development [Electronic source]. – Access: https://en.wikipedia.org/wiki/Iterative_and_incremental_development.
9. Методологія залучення ІТ-компаній до підтримки інноваційної та підприємницької діяльності ІТ-студентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tempus.nung.edu.ua/ sites/default/files/files/wp4.4.methodology.pdf.

References

1. Labour Market Review 2015 [Obzor rynka truda 2015], available at: http://dou.ua/lenta/columns/jobs-and-trends-2015/?from=doufp (rus)
2. Litvinov, V. V., Kharchenko, V. S. (2015), The experience of collaboration between universities and industry in the field of transfer of IT technology in Western Europe [Opyt vzaimodeistviia universitetov i promyshlennosti v sfere transfera IT-tekhnologiy v Zapadnoy Evrope], Mathematical machines and systems, No. 1, pp. 111–123, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/MMS_2015_1_12 (rus)
3. Kharchenko, V. S., Sklyar, V. V. (2012), The concept and model of interaction between university research and IT-industry: S2B–B2S [Kontseptsiya i modeli vzaimodeystviya universitetskoy nauki i IT-industrii: S2B–B2S], KARTBLANSH, issue 8–9, pp. 170–174 (rus)
4. Tsybulska, L. O. (2012), The role of information technology in national and international development [Rol informatsiinykh tekhnolohii u natsionalnomu ta svitovomu rozvytku], Computer technologies, No. 191, pp. 136–139, available at: http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/computer/2012/191-179-24.pdf (ukr)
5. Kovaliuk, T., Yefimenko, O. (2011), On the development of Ukraine's IT-education [Pro rozvytok IT-osvity Ukrainy], Computer sciences and information technologies, No. 719, pp. 293–297, available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Komp-nauky/2011_719/ 48.pdf (ukr)
6. 10 Ukrainian IT-companies are ranked among the top 100 outsourcing companies in the world [10 ukrainskykh IT-kompanii uviishly do reitynhu 100 krashchykh autsorsynhovykh firm svitu], available at: http://gazeta.ua/articles/science/_10-ukrayinskih-itkompanij-uvijshli-do-rejtingu-100-kraschih-autsorsingovih-firm-svitu/679410 (ukr)
7. Thematic seminar «Cooperation between universities and business» [Spivpratsia mizh vyshchymy navchalnymy zakladamy i biznesom: tematychnyi seminar], available at: http://tempus.org.ua/uk/national-team-here/777-tematichnij-seminar-spivpraca-mizh-vishhimi-navchalnimi-zakladami-i-biznesom.html (ukr)
8. Iterative and incremental development, available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Iterative_and_incremental_development.
9. The methodology of attracting IT-companies to support innovation and entrepreneurship of IT-students [Metodolohiia zaluchennia IT-kompanii do pidtrymky innovatsiinoi ta pidpryiemnytskoi diialnosti IT-studentiv], available at: http://tempus.nung.edu.ua/sites/default/files/files/wp4.4.methodology.pdf (ukr)

Стаття надійшла до редакції 02.03.2016.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.146.2

Володимир Іванович ДУБНИЦЬКИЙ
доктор економічних наук, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», e-mail: dub1945@mail.ru

Сергій Борисович КОЛОДИНСЬКИЙ
доктор економічних наук, доцент кафедри економіки та управління національним господарством, Одеський національний економічний університет, e-mail: kolodi@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Дубницький, В. І. Особливості інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарського комплексу регіону / Володимир Іванович Дубницький, Сергій Борисович Колодинський // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 202–211.

Анотація. *У статті розроблено пропозиції націлені на удосконалення інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності господарського комплексу регіону, яке доцільно розглядати в статиці – як елементи підсистеми, і в динаміці – як процеси, механізми дії, спрямовані на інноваційну діяльність, взаємозв'язки, взаємодії, що створюють цілісність усієї інноваційної системи. З погляду функцій, які виконуються у забезпеченні інноваційної діяльності, у статті вказано, що у класифікації інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності варто виділяти: технологічне забезпечення, забезпечення у формі підготовки кадрів, консалтингове, інформаційне, фінансове і збутове забезпечення інноваційної діяльності. Запропоновано просторову модель інноваційної інфраструктури в регіональній інноваційній системі.*

Ключові слова: *інфраструктура інноваційної діяльності; господарський комплекс регіону; модель механізму інфраструктурного забезпечення регіональної інноваційної системи; регіональна економіка.*

Владимир Иванович ДУБНИЦКИЙ
доктор экономических наук, профессор кафедры теоретической и прикладной экономики, Украинский государственный химико-технологический университет, e-mail: dub1945@mail.ru

Сергей Борисович КОЛОДИНСКИЙ
доктор экономических наук, доцент кафедры экономики и управления народным хозяйством, Одесский национальный экономический университет, e-mail: kolodi@ukr.net

ОСОБЕННОСТИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Дубницкий, В. И. Особенности инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности субъектов хозяйственного комплекса региона / Владимир Иванович Дубницкий, Сергей Борисович Колодинский // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 202–211.

Аннотация. *В статье разработаны предложения, направленные на усовершенствование инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности хозяйственного комплекса региона, которые целесообразно рассматривать в статике – как элементы подсистемы, и в динамике – как процессы, механизмы действия, направленные на инновационную деятельность, взаимосвязи, взаимодействия, которые создают целостность всей инновационной подсистемы. По виду выполняемых функций в обеспечении инновационной деятельности, в статье указано, что в классификации инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности следует выделять: технологическое обеспечение, обеспечение в форме подготовки кадров, консалтинговое обеспечение, информационное обеспечение, финансовое и сбытовое обеспечение инновационной деятельности. Предложена пространственная модель инновационной инфраструктуры в региональной инновационной системе.*

 © ДУБНИЦЬКИЙ В.І., КОЛОДИНСЬКИЙ С.Б., 2016

Ключевые слова: *инфраструктура инновационной деятельности; хозяйственный комплекс региона; модель механизма инфраструктурного обеспечения региональной инновационной системы; региональная экономика.*

Vladimir DUBNYTSKYY
Doctor of Economics, Professor of Theoretical and Applied Economy Department, Ukrainian State University of Chemical Technology, e-mail: dub1945@mail.ru

Sergey KOLODYNSKYY
Doctor of Economics, Professor of Economics and Management of National Economy Department, Odessa National Economic University, e-mail: kolodi@ukr.net

FEATURES OF INFRASTRUCTURAL SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTITIES OF REGIONAL ECONOMIC COMPLEX

Dubnytskyy, V., Kolodynskyy, S. (2016), Features of the infrastructural support of innovative activity of the entities of region economic complex. Ed. M. Zveraykov (ed.-in-ch.) and others [Osoblyvosti infrastrukturnoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti subiektiv hospodarskoho kompleksu rehionu; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No 60, pp. 202–211.

Abstract. *Proposals made in the article are aimed at improving the infrastructure of innovative activity of the economic complex of the region, which is worthwhile to consider in statics – as elements of the subsystem, and in dynamic – the processes, mechanisms aimed at innovation activity, relationships and interactions that create the integrity of the entire innovation subsystem. In view of the functions to ensure innovation, the article pointed out that technological support, support in the form of training, consulting, software, information technology, financial and marketing support should be distinguished in the classification of infrastructural support of innovative activity. A three-dimensional model of the innovation infrastructure in the regional innovation system is proposed.*

Keywords: *infrastructure of innovative activity; economic complex of region; model of the infrastructural support of the regional innovative system mechanism; regional economy.*

JEL classification: *O320, R110*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світова економіка на початку XXI сторіччя характеризується кардинальними змінами. Основні акценти зміщуються на задачі прискореного інноваційного розвитку. В умовах глобалізації світогосподарських зв'язків можливості держави та її регіонів визначаються рівнем розвитку науково-технічного потенціалу, тобто головною рушійною силою стає нове знання, яке перетворюється у економічний ресурс після того, як здобуде форму інновації, тобто знання, що комерціалізується, або сприймається сучасним ринком. У цьому контексті однією з головних стратегічних задач для країн з транзитивною економікою є їх орієнтація на інноваційний шлях розвитку. Тільки агресивна інноваційно-інвестиційна політика, піднесена до рангу державної парадигми, здатна сьогодні стати тим локомотивом, який виведе Україну та її регіони на нові рубежі, що відкривають перед країною широкі перспективи для формування ефективної економіки.

Головна проблема, з якою сьогодні стикається Україна та її регіони при переході на інноваційний шлях розвитку і формування інноваційно-інформаційного суспільства – це відсутність первинної інституційної бази для виникнення достатньо значущої мотивації економічних агентів до виробництва інновацій, а в науково-дослідній сфері до прикладної діяльності, орієнтованої на створення інвестиційно-маркетингового потенціалу в рамках комплексного економічного потенціалу для виробництва. Механізми, що дають можливість налагодити масштабні процеси ефективної взаємодії науки, виробництва, ринку і соціально-економічного менталітету суспільства в цілому, знаходяться сьогодні в Україні в зародковому стані.

Регіональний розвиток у його індустріальній моделі припускав масштабні державні або зарубіжні інвестиції у нове індустріальне та соціальне будівництво. Подальша

несистемна індустріалізація українських територій безглузда як з культурно-історичної точки зору, так і через відсутність у держави достатніх коштів. В України фактично немає «проривних» технологій і інноваційно-ринкових індустріальних проектів, які вимагають значних інвестицій і здатні забезпечити довгострокове регіональне зростання. Специфічні для радянської епохи силові та ідеологічні засоби мобілізації фінансових і людських ресурсів вже не можуть бути використані, і тому індустріалізація сировинних зон неминуче виявиться не забезпеченою робочою силою.

Існуючі наукові та методологічні підходи до вирішення вказаної проблеми регіональної економіки не дозволяють повною мірою як сформувати дієвий механізм інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності підприємств господарського комплексу регіону, так і в цілому підвищити ефективність інноваційної діяльності.

Недостатність теоретичної і методичної розробленості проблематики щодо формування механізму інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності регіонального господарського комплексу зумовила вибір теми та мету цього дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Формування і реалізація державної політики, направленої на розвиток регіонів, згладжування регіональних диспропорцій і впровадження єдиних державних соціальних стандартів, залишаються головними завданнями внутрішньої політики держави. Питанням формування регіональної інноваційної політики (РІП) приділяє увагу значна кількість учених, серед яких можна відзначити роботи З. В. Герасимчука [1; 2], В. Денісюка [3], М. В. Стріхи [4], Л. Яремко [5], Л. І. Федулової, Н. Ю. Буту [6], О. В. Чистякової [7]. Питанням формування і розвитку системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності регіону присвячено роботи О. В. Чистякової [7], М. М. Мулюкова [8], а також дослідження, представлені в низці монографій. У роботі Н. Б. Тіхонова розглядається проблема стійкого розвитку регіональної інфраструктури. Також проблемам інноваційного розвитку на мікро-, мезорівнях присвячено праці зарубіжних учених, серед яких можна виділити роботи Р. Піншота, Д. Кантера, А. Іклана, Б. Твісса, Ф. Никсона, Б. Санто, У. Соудера, В. Черенкова, А. Тітова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, не зважаючи на значну кількість публікацій з інноваційної проблематики, поки що не всі її аспекти, особливо на рівні регіонів, вивчені достатньо глибоко. При цьому продовжують залишатися вельми дискусійними питання інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності підприємств та господарського комплексу регіону в цілому; підходів, принципів і чинників, що визначають інноваційну інфраструктуру, організації управління інфраструктурним забезпеченням на рівні регіонів і інвестування в розвиток регіональної інноваційної інфраструктури. Тут можна відзначити останні дослідження В. Н. Василенко, І. В. Заблодської, В. І. Захарченко, С. Н. Ілляшенко, В. Ю. Ведмідь, О. В. Прокопенко.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити теоретичні положення проблеми формування механізму інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарського комплексу регіону і запропонувати методичний підхід до створення регіонального інноваційного терміналу в рамках регіональної інноваційної системи (РІС).

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід на інноваційний шлях розвитку для будь-якої країни та її регіонів, у тому числі і для України, можливий у тому випадку, якщо існують об'єктивні передумови для технологічних і соціально-економічних змін і створений організаційно-економічний механізм, який забезпечує не тільки виробничу стадію в інноваційному процесі, але і всі подальші – розподіл, обмін і споживання. Повною мірою ці функції здатна здійснити інноваційна система та її інфраструктура, сформовані на базі сучасних наукових підходів, принципів і методів.

Інноваційна діяльність та інновації є основою формування інноваційної системи, яка, у свою чергу, є інструментом динамічного розвитку національної і регіональної економік, оскільки забезпечує раціональне поєднання і ефективне використання науково-технічного, інтелектуального та промислового потенціалу і унікальних природних ресурсів країни та її регіонів, формує науково-технічну базу, організаційно-економічні механізми і стимули,

спрямовані на розвиток інноваційного підприємництва в регіонах, зокрема, в області комерціалізації знань і технологій.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що інновацію як економічну категорію необхідно розглядати з трьох позицій: як кінцевий результат інтелектуальної діяльності; як особливий вид товару, для якого властиві всі закони і атрибути ринку; як соціально-економічне явище, що значною мірою визначає соціально-економічні та організаційні відносини з приводу вибору шляхів зростання і розвитку.

Згідно зі світовим досвідом чинником ефективного функціонування інноваційної системи є інфраструктурне забезпечення інноваційної діяльності, яке доцільно розглядати в статиці (елементи, підсистеми) і в динаміці (процеси, механізми впливу на інноваційну діяльність, взаємозв'язки, взаємодії). З погляду функцій, що виконуються у забезпеченні інноваційної діяльності в класифікації інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності варто виділяти: технологічне забезпечення, забезпечення у формі підготовки кадрів, консалтингове, інформаційне, фінансове і збутове забезпечення.

Інноваційна інфраструктура є основним чинником, інструментом і механізмом інноваційної економіки, яка обумовлює темпи розвитку економіки регіону і зростання добробуту його населення. Досвід розвинених країн світу підтверджує, що в умовах глобальної конкуренції на світовому ринку виграє той, хто має розвинену інфраструктуру створення і функціонування інноваційної економіки та реалізації інновацій, хто володіє найдієвішим механізмом науково-інноваційної діяльності [1, с.244]. Тому для ефективного функціонування регіональної інноваційної системи інноваційна інфраструктура має бути функціонально повною та дієвою.

Інфраструктура інноваційного процесу в регіоні як об'єкт управлінської дії і як цілісна система залишається недостатньо дослідженою. Необхідність чіткого визначення ролі інноваційної інфраструктури викликана об'єктивними змінами, пов'язаними з переходом до ринкової економіки. Інноваційна інфраструктура є вагомою складовою основного суспільного капіталу, який необхідний для забезпечення економічного зростання і інноваційного розвитку, зокрема, на регіональному рівні. Чинником, що стримує рівномірне поступальне зростання нового технологічного укладу, є відсутність адекватної інфраструктури інноваційного розвитку.

Як відзначено в роботі М. О. Копаєвої, інноваційні процеси сукупно з інноваційною інфраструктурою утворюють так звану «інноваційну капсулу», яка «вистрілює» пучком інновацій-сателітів, створюючи умови для виникнення та становлення нового покоління техніки і технології. При визначенні закономірностей зміни технологічних укладів важливу роль відіграє розподіл інноваційних процесів на базисні, інфраструктурні, поліпшуючі, псевдоінноваційні, що дозволяє зробити висновки про особливу роль інфраструктури в процесі переходу до вищого укладу [9]. Можна погодитися з Н. Т. Рудь, що така класифікація вказує на значну роль інноваційної інфраструктури для переходу економіки регіону на інноваційну модель розвитку і показує важливість ефективного застосування інноваційних процесів залежно від фаз циклу технологічного укладу, підтверджуючи 5-ти факторну модель, де інноваційна інфраструктура є одним із чинників економічного розвитку [10, с.27].

Одним із перших розробників нової концепції РІС був професор П. Кук, який сьогодні є провідним світовим теоретиком в цій області. Він запропонував формальне визначення РІС як «набору вузлів в інноваційному ланцюзі, який включає безпосередньо фірми, що генерують знання, організації, підприємства, що використовують ці знання, і різноманітні структури, що виконують спеціалізовані посередницькі функції: інфраструктурне забезпечення, фінансування інноваційних проектів, їх ринкову експертизу і політичну підтримку» [1, с.245].

Не зважаючи на увагу дослідників до РІС, теоретична база нової концепції донині не розроблена. На рис. 1 представлено концептуальні основи РІС з акцентом на роль

інноваційної інфраструктури регіону, з урахуванням розробки З. В. Герасимчук, Н. Т. Рудь [14, с.22].

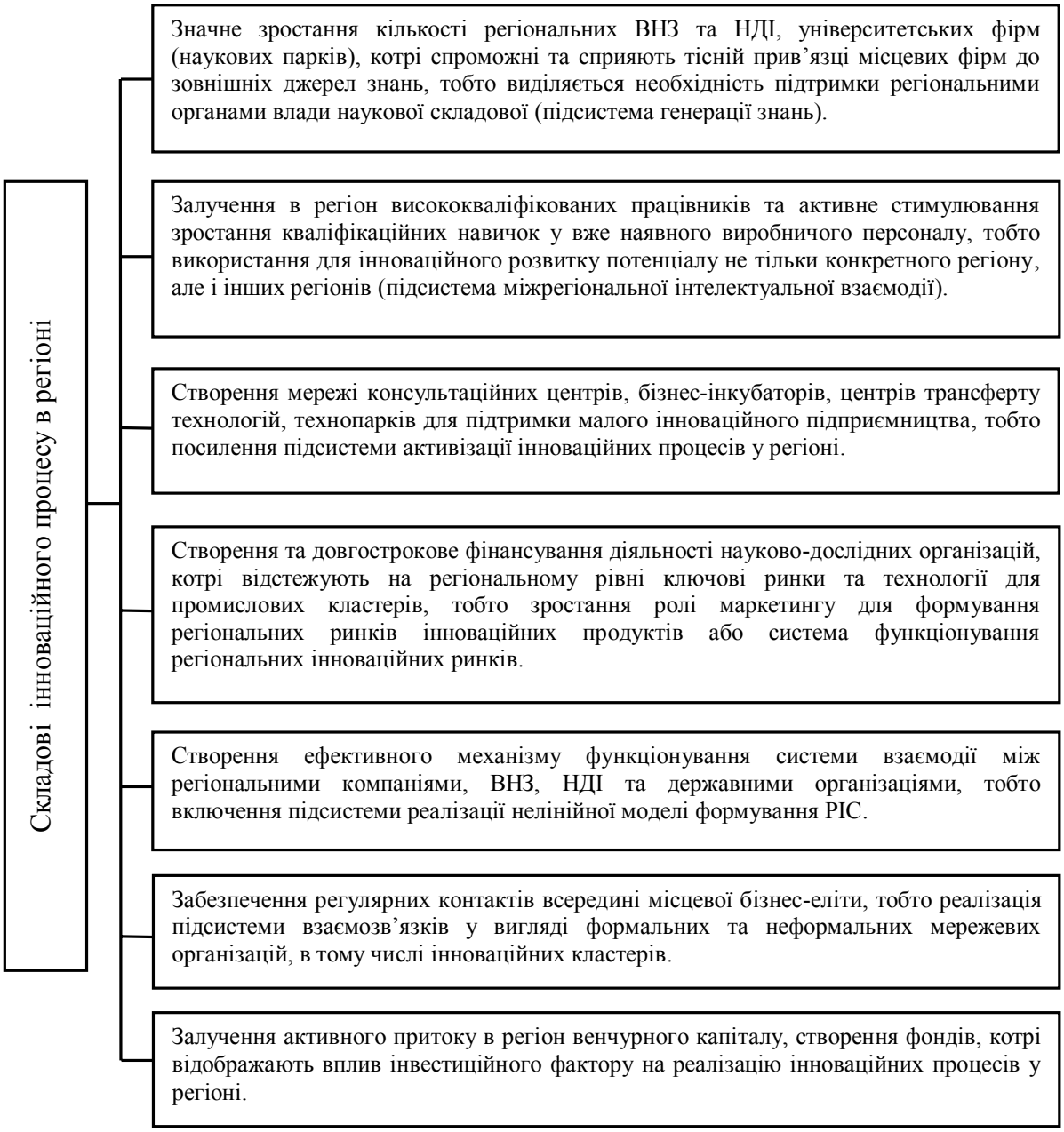


Рис. 1. Концептуальні основи РІС (з акцентом на роль інноваційної інфраструктури)

Аналіз стану інноваційної діяльності в регіонах України, виконаний в роботі [1, с.246–250] за період 2000–2008 рр. і результати аналізу, виконаного авторами статті за 2009–2013 рр., виявили наявність лише окремих елементів інноваційної інфраструктури, її нерозвиненість на різних стадіях інноваційного процесу. Діяльність вказаних структур часто не відповідає соціально-економічним і ринковим потребам підприємств і суб'єктів господарського комплексу регіонів, галузей і країни щодо розробки інноваційних проектів і пропозицій, проектів реінжинірингу бізнес-процесів в рамках регіону, маркетингу ринку інновацій, пошуку інвесторів, а також потребам регіональної влади в інформації про актуальний стан, проблеми і перспективи розвитку територій тощо.

У табл. 1 представлено інформацію про стан інноваційної інфраструктури України і для порівняння інформацію про стан інноваційної інфраструктури в Білорусі, Росії і Польщі за період починаючи з 2000 року та впродовж 2008–2013 років.

Таблиця 1

Об'єкти інноваційної інфраструктури України, Польщі, Білорусі, Росії за підсистемами (розроблено авторами на основі [2; 4; 5; 6; 7])

Об'єкти інноваційної інфраструктури		Україна							Польща							Білорусь							Росія						
		2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I		Виробничо-технологічна підсистема інноваційної інфраструктури																											
1.1	Бізнес-інкубатори	42	69	71	79	84	86	93	139	153	162	171	188	917	206	16	29	32	38	43	49	54	296	310	408	570	594	601	668
1.2	Бізнес-технопарки	9	39	43	51	53	58	63	49	64	68	70	72	77	81	1	4	3	3	4	5	8	29	41	46	58	74	89	108
1.3	Науково-технологічні парки	1	1	1	1	2	2	2	16	25	28	32	37	40	42	4	10	11	12	14	15	17	42	48	54	63	69	78	86
1.4	Інноваційно-технологічні кластери	-	1	2	4	4	6	6	11	21	23	26	28	30	34	-	1	1	2	4	6	6	1	2	3	4	6	8	14
1.5	Науково-виробничі центри	-	2	2	3	2	2	2	3	7	9	10	12	14	18	-	1	1	2	2	2	2	3	10	12	14	16	18	21
1.6	Інноваційно-промислові комплекси	-	-	1	1	1	1	1	3	7	8	9	10	12	14	-	-	-	1	2	2	2	3	8	10	12	12	14	15
1.7	Лізингові центри	64	710	715	740	751	749	755	415	691	712	811	836	871	910	12	23	26	28	29	31	41	410	450	612	916	980	1016	1040
II		Інформаційно-маркетингова підсистема інноваційної інфраструктури																											
2.1	Центр трансферу технологій	10	17	29	50	55	58	62	80	133	141	159	163	171	186	18	24	27	30	33	37	42	61	154	179	216	231	259	294
2.2	Центри науково-технічної і економічної інформації	4	8	8	10	12	14	17	4	6	8	12	18	18	20	2	6	6	8	8	10	11	6	8	8	10	10	26	26
2.3	Демонстраційні центри	8	10	12	16	18	20	22	8	12	14	14	16	16	18	2	4	4	8	12	12	16	23	31	33	34	36	42	46
2.4	Інноваційні фонди	6	10	12	14	17	21	24	9	16	18	21	24	27	31	1	3	3	6	6	8	8	12	21	23	26	31	36	41
2.5	Інформаційно-консультаційні заклади	8	10	10	12	14	14	15	30	37	40	43	47	51	59	8	10	12	15	15	16	16	33	51	56	61	67	72	77
2.6	Інформаційні і маркетингові центри	5	9	12	16	18	21	24	30	41	50	55	61	68	72	3	10	13	15	15	15	15	36	54	61	72	78	84	91
III		Фінансова підсистема інноваційної інфраструктури																											
3.1	Венчурний фонд	1	1	1	2	2	3	3	18	28	31	35	38	40	46	-	1	1	3	3	4	4	14	21	23	26	29	31	36
3.2	Підрозділи державно-приватного партнерства	2	4	6	10	12	14	16	21	60	67	80	84	93	108	-	-	-	2	4	4	6	12	49	53	69	73	79	84
3.3	Небанківські фінансово-кредитні установи	1	1	1	2	2	2	2	3	7	7	9	14	16	18	-	-	-	1	2	2	2	4	12	14	18	19	21	23
3.4	Фінансові фонди підтримки інноваційних технологій	-	1	1	1	2	4	4	7	16	19	22	24	27	29	1	1	1	1	2	3	3	8	20	23	28	30	32	34

Специфікою інноваційної інфраструктури регіону є її активна участь у забезпеченні інноваційного процесу. Це виявляється в можливості інфраструктурних об'єктів брати участь у створенні безпосередніх результатів на кожній стадії інноваційного процесу через механізм участі в прибутку споживача інноваційних послуг.

Варто відзначити, що слабкості та недооцінка інноваційної інфраструктури або окремих її складових в розвитку РІС, видів екологічної діяльності, окремих суб'єктів господарського комплексу регіону, значною мірою викликана такими групами внутрішніх проблем:

- творці галузевих науково-технічних розробок (науково-дослідні, проектно-технологічні та проектно-інструкторські організації, фірми) не мають своєї частки в доходах від реалізації наукомісткої продукції, що робить їх незацікавленими і невмотивованими в подальшому просуванні створених результатів науково-технічної і технологічної діяльності і не дозволяє вкладати необхідні кошти в підтримку матеріально-технічної бази, а також відтворення кадрового наукового і виробничого персоналу;
- підприємства господарського комплексу регіону, зокрема, підприємства низки галузей конкретного регіону, в умовах масштабного зниження державного доходу за відсутності ринково-орієнтованої діяльності не мають нагоди розвивати виробничі потужності, що призводить до достатньо радикального зниження їх виробничого і технологічного потенціалів і падіння конкурентоспроможності продукції на світовому ринку;
- старіння дослідницької і технологічної бази, збільшення середнього віку працівників вищої кваліфікації (зокрема, в НДІ і ВНЗ), створює ризик неповоротної втрати унікального науково-технічного, технологічного і кадрового потенціалів, особливо тих, що забезпечують стратегічні інтереси України;
- недостатніми обсягами (як внутрішніх, так і зовнішніх) інвестицій і неякісною структурою інвестицій, спрямованих на розвиток компонентів інноваційного регіонального середовища;
- багатогалузевим складом інноваційної інфраструктури на рівні регіону, а саме: відсутністю єдиного замовника її трансформації; нескоординованим виділенням засобів і необхідністю створення спеціальних фондів; експлуатацією об'єктів різними відомствами; наявністю різних стандартів і підходів до розвитку регіональної інфраструктури;
- інноваційна інфраструктура розглядається традиційно як мале інноваційне підприємництво (бізнес-інкубатори, технопарки), не враховуючи інші організаційні форми (науковий парк високих технологій, інноваційно-промислові комплекси, інноваційно-технологічні кластери, виробничо-інноваційно-інвестиційні комплекси тощо), а також в рамках європейської бізнес-мережі і міждержавні мережі інтелектуальної діяльності (наприклад, програми ЄС РП7, міжнаціональні інноваційні мережі Європейського Союзу).

Окрім наявності проблем, за результатами проведеного аналізу інноваційної діяльності суб'єктів господарського комплексу низки регіонів України (Дніпропетровської, Одеської областей) і інноваційної інфраструктури її забезпечення, були виявлені такі суперечності, а саме:

- суперечності, пов'язані з трансфером і комерціалізацією інновацій (суперечність усередині відтворювального циклу інновацій – виробництво, розподіл, обмін);
- суперечності взаємодії і взаємозв'язку між структурними підсистемами і елементами;
- суперечності статики (жорсткість і стійкість структур) і динаміки (випереджаючі темпи розвитку процесів і механізмів, постійні зміни).

Вивчення причин, що визначають необхідність тих або інших елементів інноваційної інфраструктури регіону, дозволило виявити, що вони створюються не в умовах надлишку інвестицій («їх багатства»), а переважно в кризових умовах з метою подолання бар'єрів, що перешкоджають розвитку, на основі активації використання інтелектуального ресурсу. Отже, все це припускає формування механізму інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності в рамках регіональної інноваційної системи (РІС).

У роботі [1, с.251–256] виконано обґрунтування місця інноваційної інфраструктури в РІС (рис. 2).

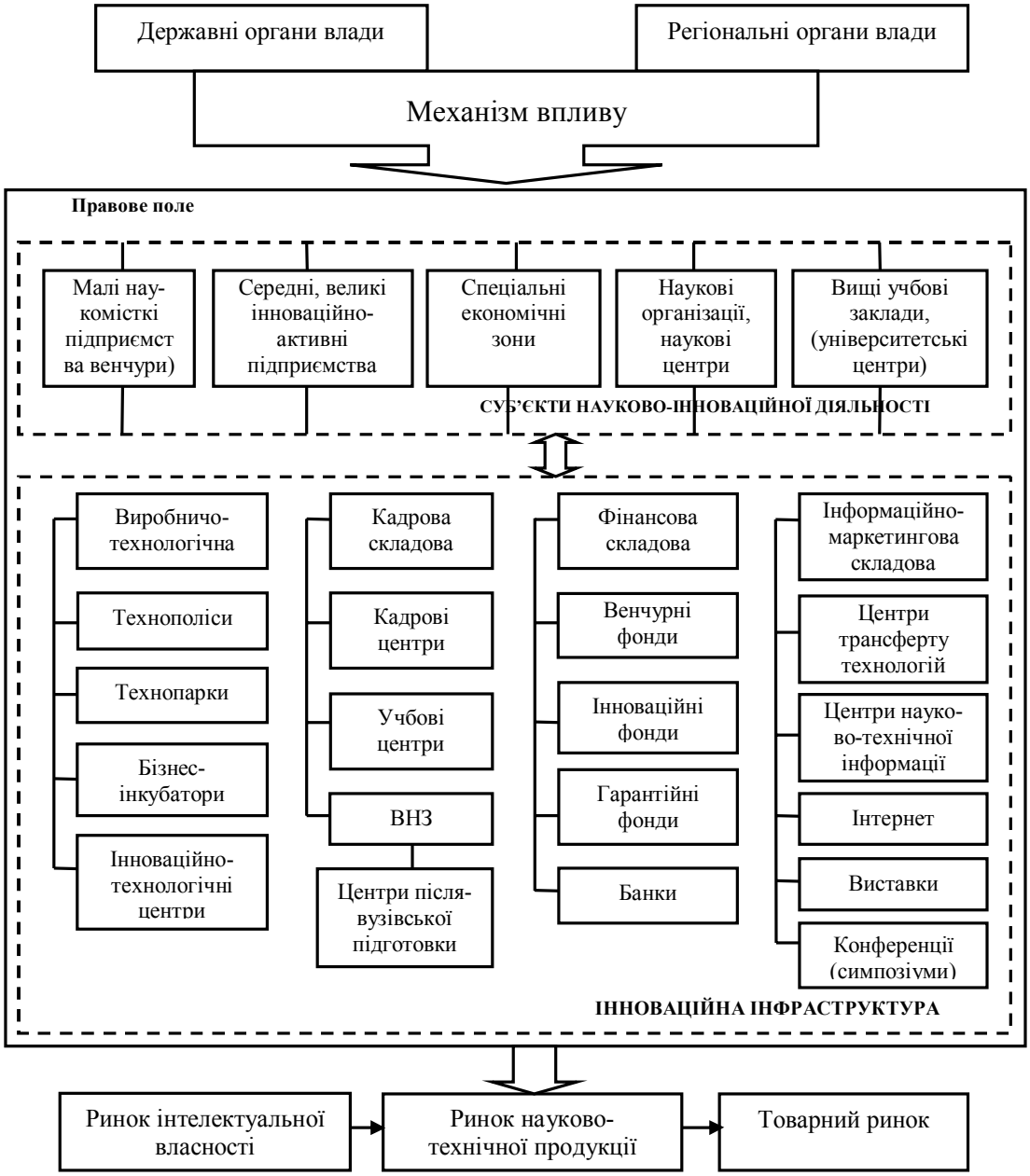


Рис. 2. Місце інноваційної інфраструктури в регіональній інноваційній системі [1, с.252]

Під РІС варто розуміти систему, яка за сприяння органів регіональної влади об'єднує наукову, інфраструктурну, виробничу, ринково-маркетингову, інформаційно-маркетингову, фінансову і кадрову підсистеми регіону з метою перетворення знань в нові продукти, технології і послуги, що споживаються і затребувані на внутрішніх і зовнішніх ринках. Основною ідеєю створення інноваційних структур регіону є трансфер знань академічних і інших (галузевих) дослідницьких центрів, а також університетських центрів, науковий і технологічний продукти яких за допомогою відповідних процедур і наявності ефективного механізму інфраструктурного забезпечення, освоюється виробничо-промисловою структурами з подальшим виведенням і реалізацією на ринках.

Найважливішим завданням у сфері регіональної політики стало формування інституційних механізмів та інфраструктури інноваційної економіки: на кожному рівні – наднаціональному, державному, регіональному, локальному.

Аналіз існуючої в Україні та її регіонах інфраструктури, на фоні якої повинні здійснюватися інноваційні перетворення національної та регіональної економік і соціальної компоненти свідчать, що Україною ще не пройдений етап факторного розвитку суспільства і ментальності нації, не зроблені інституційні перетворення, не побудована інфраструктура переходу до наступних етапів формування інвестиційно-інформаційного суспільства. При цьому, розвиток і зростання економіки в сучасних умовах визначається рівнем інноваційної активності, розвитком високотехнологічного виробництва, упровадженням і ефективним використанням у господарській діяльності інновацій різної спрямованості. Вдосконалення інноваційної діяльності є складною науково-практичною проблемою, особливо на рівні регіонів.

Необхідною умовою досягнення стійкого, динамічного, випереджаючого розвитку інноваційної діяльності на рівні регіонів і їх господарських комплексів виступає адекватне інфраструктурне забезпечення з сучасним, гнучким і адаптивним механізмом дії. Актуальність дослідження проблем інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності підприємств господарського комплексу регіону, і регіону в цілому, посилюється у зв'язку з наростанням темпів зміни зовнішнього середовища мікро-, мезо-, макро- і мегарівнів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, під механізмом РІС, варто розуміти систему взаємодій структурних одиниць, призначених для цілеспрямованого здійснення процесу управління. Стосовно РІС – це створення таких форм організацій, встановлення зв'язків і взаємодій між ними, щоб результат усієї системи (РІС) задовольняв певним попередньо заданим умовам розвитку інноваційної діяльності. Як показують результати виконаного дослідження, формований механізм інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарського комплексу регіону повинен забезпечувати наступні умови: стійкий розвиток інноваційної діяльності суб'єктів і об'єктів інноваційної системи регіону, зокрема, інноваційних підприємницьких структур;вирішення протиріч, що виникають в процесі здійснення інноваційної діяльності суб'єктів регіональної економіки.

До чинників, які стримують інноваційний розвиток та інноваційну діяльність на рівні регіону і суб'єктів господарського комплексу варто віднести: відсутність єдиної інформаційної системи забезпечення інноваційної діяльності; недосконалість законодавчої і нормативної бази, що регламентує питання інноваційної діяльності та обороту інтелектуальної власності; дефіцит кваліфікованих компетентних кадрів як при ініціації нововведень, так і в управлінні; орієнтація на процес виробництва знань при недостатній увазі до процесів обігу і споживання знань; відсутність механізмів визначення пріоритетів інноваційного розвитку підприємств регіонів і концентрації зусиль і ресурсів у цих напрямах; нерозвиненість управлінських відносин, механізмів і методів та їх невідповідність швидко змінним економічним умовам; зниження рівня НДР і НДДКР; нерозвиненість ринкової інфраструктури і механізмів трансферу інновацій.

Література

1. *Герасимчук З. В. Формування регіональної інноваційної політики: роль інноваційної інфраструктури в становленні регіональних інноваційних систем / [З. В. Герасимчук; за ред. В. І. Дубницького] // У мон. «Україна і її регіони на шляху до інноваційного суспільства». – Донецьк: Південний схід, 2011. – Т. 1. – С. 199–211; С. 244–257.*
2. *Герасимчук З. В. Інноваційна інфраструктура регіону: методологія формування і розвитку / З. В. Герасимчук, Н. Т. Рудь // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 197–207.*
3. *Денісюк В. Розвиток інноваційних територіальних структур як важливої складової української інноваційної системи / В. Денісюк // Економічний часопис. – 2003. – № 7–8. – С. 43–47.*
4. *Стріха М. В. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: збірник / [М. В. Стріха, В. С. Шовкалюк, Т. В. Боровіч та ін.]. – К.: Прок-бізнес, 2009. – 40 с.*

5. Яремко Л. Регіональна інноваційна система / Л. Яремко // Регіональна економіка. – 2006. – № 3. – С. 103–112.
6. Федулова Л. І. Проблемність регіонів: особливості регіональної політики в умовах нової економіки / Л. І. Федулова, Н. Ю. Буга // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 31–41.
7. Чистякова О. В. Формування і розвиток системи інфраструктурного забезпечення підприємницької діяльності / О. В. Чистякова. – Іркутськ: Вид-во БГУЕП, 2010. – 184 с.
8. Мілюков М. М. Функціонування і розвиток інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності підприємств регіону: монографія / М. М. Мілюков. – М.: Палеотип, 2009. – 152 с.
9. Канаєва М. О. Формування інноваційної інфраструктури в Україні: дис. ... канд. екон. наук: 08.02.02 / М. О. Канаєва. – К., 2006. – 226 с.
10. Рудь Н. Т. Фактори постіндустріального розвитку економіки регіону / Н. Т. Рудь // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2010. – № 2 (26). – С. 21–30.

References

1. Gerasymchuk, Z. V. (2011), Forming of regional innovative policy: the role of innovative infrastructure in establishing of the regional innovative systems [Formuvannia rehionalnoi innovatsiinoi polityky: rol innivatsiinoi infrastruktury v stanovlenni rehionalnykh innovatsiinykh system], In monograph «Ukraine and its regions on a way to innovative society». Ed. by V. I. Dubnytskyy, I. P. Buleev [Ukraina i yii rehiony na shliakhu do innivatsiinoho suspilstva], Pivdennyi skhid, Donetsk, vol. 1, pp. 199–211, pp. 244–257 (ukr)
2. Gerasymchuk, Z. V., Rud, N. T. (2010), Innovative infrastructure of region: methodology of forming and development [Innovatsiina infrastruktura rehionu: metodolohiia formuvannia i rozvytku], Actual problems of economics, No. 3 (105), pp. 197–207 (ukr)
3. Denisyuk, V. (2003), The development of innovative territorial structures as important component of Ukrainian innovative system [Rozvytok innivatsiinykh terytorialnykh struktur yak vazhlyvoi skladovoi Ukrainskoi innovatsiinoi systemy], Economic Annals, No. 7–8, pp. 43–47 (ukr)
4. Strikha, M. V., Shovkalyuk, V. S., Borovich, T. V. and other (2009), Strategy of Ukraine's innovative development for 2010–2020 in conditions of globalization challenges [Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010–2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv], Prok-biznes, Kyiv, 40 p. (ukr)
5. Yaremko, L. (2006), Region innovative system [Rehionalna innovatsiina systema], Regional economy, No. 3, pp. 103–112 (ukr)
6. Fedulova, L. I., Buga, N. Yu. (2008), Problem of regions: features of regional policy in conditions of a new economy [Problemnist rehioniv: osoblyvosti rehionalnoi polityky v umovakh novoi ekonomiky], Regional economy, No. 3, pp. 31–41 (ukr)
7. Chistyakova, O. V. (2010), Forming and development of the system of the infrastructural support of entrepreneurial activity [Formuvannia i rozvytok systemy infrastrukturnoho zabezpechennia pidpryiemnytskoi diialnosti], Vydavnytstvo BGUEP, Irkutsk, 184 p. (ukr)
8. Milyukov, M. M. (2009), Functioning and development of infrastructural support to the enterprises innovative activity of the region: monograph [Funktsionuvannia i rozvytok infrasrukturnoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti pidpryiemstv rehionu: monohrafiia], Paleotip, Moscow, 152 p. (ukr)
9. Kanaeva, M. O. (2006), Forming of innovative infrastructure in Ukraine: dissertation [Formuvannia innovatsiinoi infrastruktury v Ukraini: dis. ... kand. ekon. nauk], Kyiv, 226 p. (ukr)
10. Rud, N. T. (2010), Factor of post-industrial development of region economy [Faktory postindustrialnoho rozvytku ekonomiky rehionu], Regional business-economy and management, No. 2 (26), pp. 21–30 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 29.01.2016.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.2:347.135.224(477)

Наталя Василівна ДОБРОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління національним господарством, Одеський національний економічний університет, e-mail: dobrova63@mail.ru

ПРОБЛЕМИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Доброва, Н. В. Проблеми легалізації заробітної плати в Україні / Наталя Василівна Доброва // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 213–221.

Анотація. *У статті розглянуто проблеми легалізації заробітної плати в Україні, що є в нинішніх кризових умовах економіки України актуальною темою сьогодення. Проаналізовано проблеми тіньової зайнятості в Україні, зокрема, передумови порушення трудового законодавства, які виражаються в такому: по-перше, це виплата заробітної плати найманим робітникам «в конвертах»; по-друге, це приймання робітників на роботу без належного оформлення з ними трудових договорів. Доведено, що виплата заробітної плати «у конвертах» є тягарем сучасності, який спричиняє багато негараздів, послаблює соціальний захист працівників, зменшує надходження до бюджетів та державних соціальних фондів. Розглянуто особливості соціальної захищеності найманих робітників в Німеччині. Запропоновано напрямки легалізації заробітної плати та соціально-трудових відносин в Україні.*

Ключові слова: *тіньова економіка; легалізація; заробітна плата; трудовий договір; соціально-трудові відносини; соціальний захист.*

Наталья Васильевна ДОБРОВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления национальным хозяйством, Одесский национальный экономический университет, e-mail: dobrova63@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В УКРАИНЕ

Доброва, Н. В. Проблемы легализации заработной платы в Украине / Наталья Васильевна Доброва // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 213–221.

Аннотация. *В статье рассмотрены проблемы легализации заработной платы в Украине, что является в нынешних кризисных условиях экономики Украины актуальной темой сегодняшнего дня. Проанализированы проблемы теневой занятости в Украине, в частности, предпосылки нарушения трудового законодательства, которые выражаются: во-первых, в выплате заработной платы наемным работникам «в конвертах»; во-вторых, в найме работников на работу без надлежащего оформления с ними трудовых договоров. Доказано, что выплата заработной платы «в конвертах» – это бремя современности, которое влечет за собой множество проблем, ослабляет социальную защиту работников, уменьшает поступления в бюджеты и государственные социальные фонды. Рассмотрены особенности социальной защищенности наемных работников в Германии. Предложены направления легализации заработной платы и социально-трудовых отношений в Украине.*

Ключевые слова: *теневая экономика; легализация; заработная плата; трудовой договор; трудовые отношения; социальная защита.*

Natalia DOBROVA
PhD in Economics, Associate professor, Economics and Management of National Economy Department, Odessa National Economic University, e-mail: dobrova63@mail.ru

PROBLEMS OF WAGES LEGALIZATION IN UKRAINE

Dobrova, N. (2016), Problems of wages legalization in Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Problemy lehalizatsii zarobitnoi platy v Ukraini; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 213–221.

© ДОБРОВА Н.В., 2016

Abstract. *In the following article the main problems of wages legalization in Ukraine were considered, which is the actual subject in current economic crisis in Ukraine nowadays. Besides, the problems of shadow employment in Ukraine were considered, in particular, the background of labor legislation infringement, which is expressed, firstly, in the payment of wages to employees «in an envelope»; secondly, in hiring employees to work without proper employment contracts with them. It is proved that the payment of wages «in envelopes» is the burden of our time, which entails a lot of problems, weakening the social protection of workers and reducing revenues to budgets and state social funds. The features of the social protection of employees in Germany are examined. The directions of wages legalization as well as social and labor relationships in Ukraine are suggested.*

Keywords: *shadow economy; legalization; wages; labor contract; labor relations; social protection.*

JEL classification: *H100, H300*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Визначальною передумовою для входження України до Євросоюзу, інтеграції України у світовий простір є необхідність ліквідації корупції та тіньової економіки. У нинішніх кризових умовах актуальною темою сьогодення є боротьба з виплатою заробітної плати «у конвертах», реалізація гарантій оплати праці. Підприємства, установи, організації та громадяни – суб'єкти підприємницької діяльності мають дотримуватись чинного законодавства, нести відповідальність за навмисне ухилення від сплати податків і порушення норм законодавства щодо виплати заробітної плати.

Важливим завданням є визначення рівня «тіньової» економіки в Україні, вирішення проблеми виплат заробітних плат у «конвертах». Масштаби виплат заробітної плати у «конвертах» та неналежного оформлення трудових договорів в Україні призвели до наступних негативних наслідків. По-перше, до беззахисного становища найманих працівників, значна частка заробітної плати яких є неофіційною, тобто соціально не захищеною. По-друге, до неконкурентоспроможного економічного середовища в країні, що відлякує іноземних інвесторів. По-третє, до високої диференціації доходів, отриманих у «тіньовому» бізнесі, що посилює нерівність у суспільстві, чим завдає йому не тільки економічні, але й моральні збитки.

Таким чином, нерівне становище суб'єктів підприємницької діяльності призводить до того, що деякі з них просто неспроможні сплачувати занадто високі для них ставки податків. Таким чином, платник більше зацікавлений у свідомому порушенні норм законодавства, ніж у залученні кредитних ресурсів для сплати податкової заборгованості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вітчизняні науковці пропонують численні заходи щодо виведення заробітної плати «з тіні» та вдосконалення трудових відносин. На увагу заслуговують дослідження видатних вітчизняних вчених: З. Варналія, Т. Паєнтко, О. Засянської, В. Цвиха та ін.

Проте теоретичних досліджень проблеми легалізації заробітної плати та виходу української економіки «з тіні» недостатньо. Зокрема, З. Варналій досліджує стратегічну мету детінізації економіки, яка полягає в істотному зниженні рівня тінізації шляхом створення сприятливих умов для залучення тіньових капіталів до легальної економіки та примноження національного багатства [1].

М. Г. Олієвська свої наукові праці присвятила проблемам тіньової трудової зайнятості в Україні, виявила передумови порушення трудового законодавства, наслідки та запропоновувала заходи щодо легалізації соціально-трудових відносин в Україні [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні залишається не вирішеною проблема легалізації заробітної плати. У нинішніх кризових умовах актуальною темою сьогодення є боротьба з виплатою заробітної плати «у конвертах», реалізація гарантій оплати праці та застосування заходів щодо недопущення виникнення заборгованості з виплати заробітної плати. Легалізація трудових відносин і заробітної плати, ліквідація прихованої зайнятості є одними із ключових напрямків роботи усіх державних

органів і вирішувати цю проблему необхідно спільними зусиллями, як державі, так і роботодавцям та працівникам.

Пошук шляхів подолання «тіньової» економіки завжди був актуальним завданням практично для всіх країн світу, оскільки проблема «тіньової» економіки має глибоке значення.

Постановка завдання. Метою статті є: аналіз проблем легалізації заробітної плати та шляхів їх вирішення; визначення основних передумов порушення законодавства з питань оплати праці; аналіз особливостей системи соціального забезпечення в Німеччині, основою якої є обов'язкове соціальне страхування; вивчення особливостей оплати праці найманих працівників та оформлення з ними легальних трудових договорів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних загроз інтеграції України у світовий європейський процес є критичний рівень тіньової економіки. Найбільшого впливу від тіньової економіки зазнає сфера соціально-трудових відносин. Під тіньовою економікою розуміють економічні процеси, які приховуються їх учасниками, не контролюються державою і суспільством, не фіксуються в повному обсязі офіційною державною статистикою. Сьогодні в Україні є доволі поширеним таке явище, як використання найманої праці громадян без оформлення з ними трудових договорів (контрактів) або виплата заробітної плати «у конвертах». Виплата заробітної плати «у конвертах» є тягарем сучасності, який спричиняє багато негараздів. Ненадходження відповідних сум податків з доходів фізичних осіб призводить до недофінансування освіти, науки, охорони здоров'я тощо.

Свідомість українських роботодавців щодо сплати належних сум податків до бюджету, зокрема, податку з доходів фізичних осіб із заробітної плати, все ще залишається на низькому рівні. Основними передумовами порушень законодавства з питань оплати праці є:

1) недосконалість законодавства з питань оплати праці і можливість його недотримання;
2) високий податковий тиск на заробітну плату;
3) значна частка вторинного ринку праці, де переважають низькооплачувані роботи, які не потребують значної підготовки;
4) необізнаність працівників, які хочуть отримувати зароблені гроші, при цьому не особливо замислюючись над майбутнім [2, с.13].

Одним з елементів «тіньової» економіки є заробітна плата у «конвертах». Працівник, який одержує зарплату без належного оформлення на роботі або за двома відомостями, втрачає не лише право на соціальний захист, наприклад, у випадку втрати працездатності, але й прирікає себе на злиденну пенсію. Та головна небезпека такого виду розрахунків, як і «тіньової» зайнятості, полягає не лише в тому, що бюджет недотримує кошти. Працюючи нелегально, або отримуючи заробітну плату «у конвертах», громадяни роблять краще лише своїм роботодавцям, які замість того, щоб сплачувати кошти на соціальне страхування, використовують їх для власного збагачення, а працівники у відповідний період просто залишаються ні з чим.

У кожній країні без винятків є тіньова економіка, у тому числі неформальна зайнятість і працевлаштування. В Україні її масштаби приголомшливі. За даними міжнародної організації праці, близько 50% усіх працівників у нашій державі перебувають у тіні: чи офіційно не оформлені трудові договори, чи отримують заробітну плату «в конвертах». Цьому сприяють значні нарахування на фонд оплати праці [3].

Незалежно від обраного способу оподаткування юридичні і фізичні особи-підприємці, які є працедавцями, що використовують працю найнятих робітників на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, вважаються страхувальниками в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, та, відповідно до п. 10 частини 1 ст. 1 Закону України № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», мають сплачувати Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) [4].

З 1 січня 2016 року набрали чинності зміни до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», внесені Законом України від 24.12.2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році», а саме, в частині визначення кола платників єдиного соціального внеску та тарифу нарахування єдиного соціального внеску.

По-перше, встановлена єдина ставка єдиного соціального внеску в частині нарахувань у розмірі 22% незалежно від класу професійного ризику та виду доходу. По-друге, скасували ЄСВ у частині утримань. По-третє, в законі залишається вимога про сплату ЄСВ із бази не менше мінімальної заробітної плати.

Починаючи з 2015 року впроваджено диференційований підхід до соціальних внесків, тобто існують загальна ставка ЄСВ і спеціальна. Розмір другої, спеціальної ставки, розраховується як загальна ставка, помножена на коефіцієнти. До 1 січня 2016 року цей коефіцієнт складав не більше 0,4, а після – не більше 0,6.

Але зазначена ставка застосовується не автоматично, а при одночасному дотриманні роботодавцем трьох умов:

1) загальна база нарахування єдиного соціального внеску за місяць, за який нараховується заробітна плата, повинна щонайменше на 20% перевищувати загальну середньомісячну базу нарахування єдиного соціального внеску платника за 2014 рік;
2) середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта повинен скласти суму не менше середньомісячного платежу за 2014 рік;
3) кількість працівників підприємства збільшилася не більше ніж у 2 рази від середньомісячної кількості за 2014 рік.

Єдина мотивація, яка може стимулювати працедавців офіційно виплачувати заробітну плату і сплачувати єдиний соціальний внесок – це створення конфлікту інтересів між працедавцем і найнятим робітником. Конфлікт між найманим робітником і працедавцем має розвести їх по різні сторони «барикади» і він може виникнути тільки тоді, коли зацікавить або працедавця або найнятого робітника виплачувати або отримувати легальну заробітну плату.

Таким чином, необхідно зацікавлювати працедавця і найнятого робітника у виплаті та отриманні легальної заробітної плати.

Окрім зменшення розміру ЄСВ, законом підвищено розміри штрафів за несплату або несвоєчасну сплату єдиного внеску – з 10 до 20% своєчасно не сплачених сум, а за донарахування контролюючим органом або платником своєчасно не нарахованого ЄСВ – з 5 до 10% за кожний повний або неповний звітний період, за який донараховано таку суму, але не більш ніж 50% суми донарахованого єдиного внеску. Також введено штраф за неподання, несвоєчасне подання або подання не за встановленою формою звітності з ЄСВ. Відтепер за ці дії платник зобов'язаний буде сплатити штраф у розмірі 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян – 170 грн. За аналогічні дії, вчинені платником єдиного соціального внеску, до якого протягом року вже було застосовано штраф за таке порушення, передбачено штраф у розмірі 60 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян – 1020 грн.

Прості розрахунки показують, що виконати умови застосування понижуючого коефіцієнта практично не зможе жоден суб'єкт господарювання. Для цього юридичним особам необхідно підвищити у 2,5 рази базу нарахування ЄСВ (від середнього показника 2014 року). При цьому необхідно середню заробітну плату найнятим робітникам на підприємстві збільшити мінімум на 30% порівняно з 2014 роком, а середній платіж за одного застрахованого – до 700 грн. З 2015 року було введено також обов'язкову сплату єдиного соціального внеску для суб'єктів підприємницької діяльності, які знаходяться на загальній системі оподаткування, незалежно від наявності прибутків. Сплачувати єдиний соціальний внесок вони повинні у розмірі загальної ставки, помноженої на річний дохід. Якщо ж прибутків немає, то ЄСВ сплачується, як і у випадку з суб'єктами підприємницької діяльності, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування, у розмірі щомісячного

мінімального страхового внеску. Звільнені від сплати ЄСВ тільки суб'єкти підприємницької діяльності, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування, які є пенсіонерами за віком або інвалідами.

Вважаємо, що ідея щодо зменшення ЄСВ переслідує цілком корисну мету, по-перше, ліквідувати заробітну плату в «конвертах» і наповнити Пенсійний фонд. Але при цьому існують ризики щодо недоотримання доходів державою внаслідок зниження ставок ЄСВ.

На сьогодні в Міністерстві соціальної політики немає ані певної законодавчої моделі накопичувальної системи, ані тим більше технічної бази для її впровадження. Усе це знаходиться на стадії розробки. Акцент саме на реформуванні податкової системи міг би покласти край усім проблемам навколо єдиного соціального внеску. Перехід на накопичувальну систему був би найкращим стимулом для виведення заробітних плат з «тіні», оскільки у цьому випадку саме співробітник зацікавлений в отриманні легальної заробітної плати і просто не погоджуватиметься «на конверт», розуміючи, що прирікає себе на мінімальні пенсійні виплати, а сама по собі необхідність реформи ЄСВ втратить свою актуальність.

Система соціального захисту в будь-якій державі є своєрідним критерієм, яким вимірюється «соціальне здоров'я» суспільства. Від того, як держава піклується про своїх громадян, безпосередньо залежить процвітання країни. Яскравим прикладом такої турботи про власних громадян можна назвати систему соціального захисту в Німеччині, яку по праву можна вважати взірцем соціальної заможності та стабільності суспільства.

Варто зауважити, що система соціального захисту в цій країні склалася не за один рік. Основою системи соціального забезпечення в Німеччині є обов'язкове соціальне страхування. Згідно з німецьким трудовим законодавством роботодавець зобов'язаний застрахувати найманого працівника на випадок виникнення низки соціальних збитків. Під терміном «соціальне страхування» розуміють п'ять видів різних страхових договорів, розроблених соціально-трудовими відомствами на базі Кодексу соціального права.

1. Державне медичне страхування, яке надається державними медичними касами.

В основу медичного страхування закладено принцип солідарності, відповідно до якого всі працюючі вносять кошти до загальної каси, яка отримала назву «лікарняна», а потім з неї оплачується лікування. Внески, за рахунок яких здійснюється фінансування, пов'язуються з розміром доходів застрахованих осіб, а його послуги однакові для всіх страхувальників.

При укладенні трудового договору найманий робітник зобов'язаний подати роботодавцю письмове підтвердження наявності медичного страхування в обраній ним на свій розсуд державній медичній касі. При цьому вибрана медична каса автоматично надає страховку на випадок виникнення необхідності в догляді за хворим, тому що цей вид соціального страхування є обов'язковим для всіх осіб, які постійно проживають на території Німеччини. Внески за цим видом страхування переймає на себе «Agenturfür Arbeit» за місцем проживання застрахованої особи.

Сучасна система обов'язкового соціального медичного страхування в Німеччині покликана гарантувати хворому і членам його сім'ї збереження звичного рівня життя, нею охоплено 92% населення країни. Держава бере на себе лише законодавчі і контролюючі функції, а виконавцями є самостійні організації – «лікарняні каси» та асоціації лікарів. Щомісячний внесок сплачується в рівних частках роботодавцем і працюючим. «Лікарняна каса» управляється зборами представників, що включають 50% роботодавців і 50% працівників. Розмір внеску становить 14,9% від нарахованого доходу працівника.

Система медичного страхування є неоднорідною і складається з 5 основних елементів: стаціонарне медичне обслуговування; амбулаторне обслуговування; виготовлення медикаментів (ціна медикаментів складає третину від ринкової); фінансування програм для осіб, які не можуть особисто брати участі в програмах обов'язкового медичного страхування; медичне обслуговування на підприємствах, що складає 4,3% усіх видатків на охорону здоров'я [5].

2. Пенсійне страхування, що надається земельними чи федеральними страховими товариствами для найманих працівників.

Пенсійне страхування в Німеччині складається із 3 елементів, які є окремими системами: обов'язкове пенсійне страхування, пенсійне страхування від підприємств та приватне пенсійне страхування.

Другою опорою соціального страхування є пенсійне страхування. Воно базується на принципі так званого «негласного договору поколінь», який зобов'язує покоління, яке сьогодні працює та заробляє, платити страхові внески до пенсійних кас в розрахунку на те, що майбутнє покоління буде проявляти таке ж піклування. Цей вид соціального страхування є обов'язковим для всіх найманих працівників і приватних підприємців. Роботодавці і наймані робітники сплачують страхові внески навпіл. Розмір страхових внесків роботодавців і найманих працівників на державне пенсійне страхування складає 19,9% (по 9,95%), підприємці та інші добровільно застраховані особи сплачують внески в повному обсязі.

Пенсійне забезпечення, яке здійснюється у Німеччині, посідає 4 місце в Європі за розміром виплачуваних пенсій для осіб, яким більше 60 років, поступаючись лише Люксембургу, Франції та Данії.

Таким чином, обов'язкове пенсійне страхування в Німеччині діє за принципом солідарного перерозподілу. Фінансування обов'язкового пенсійного страхування робітників і службовців проводиться за рахунок внесків роботодавців та застрахованих робітників, за рахунок державних дотацій, а також за рахунок коштів Федерального відомства праці у вигляді виплати пенсійних внесків за безробітних.

Відповідно, базовий принцип, що є основою для визначення пенсій, схожий з основним підходом до формування соціальної політики країни в цілому. Він не лише дозволяє підтримувати середній рівень, який досягнуто працівником впродовж його трудової діяльності, але й стимулює працівника до підвищення продуктивності праці та збільшення власних доходів [5].

3. Державне обов'язкове страхування на випадок хвороби, що надається державними медичними касами.

Майже все населення Німеччини застраховано на випадок хвороби на основі обов'язкового або добровільного страхування, що передбачено законодавством. Законом запропоновано обов'язкове страхування на випадок хвороби для всіх найманих робітників і деяких інших груп професій з доходом визначеного рівня. За інших умов можливе добровільне страхування. Наймані робітники застраховані через місцеві, виробничі, цехові лікарняні каси (так звані ерзац-каси). Вони можуть вільно обирати лікарняну касу незалежно від своєї професії, але поряд з цим у рамках морських лікарняних кас, федеральної каси гірників, сільськогосподарських лікарняних кас діють особливі форми страхування для певних груп професій. У випадку хвороби найманий робітник має право на отримання заробітної плати від роботодавця протягом 6 тижнів. У деяких колективних договорах встановлений більш тривалий термін, за яким лікарняні каси виплачують фінансову допомогу протягом 78 тижнів.

Цей вид страхування охоплює всіх застрахованих в рамках обов'язкового медичного страхування осіб, які постійно проживають в Німеччині. Громадяни, які застраховані в приватних страхових компаніях, повинні оформляти приватну страховку на випадок необхідності догляду при хворобі або по старості.

Лікарняні каси на випадок хвороби «Pflegeversicherung» мають велике значення в житті будь-якої людини, тому що при настанні інвалідності або важкого захворювання, що супроводжується необхідністю в догляді, лікарняна каса покриває всі виникаючі у зв'язку з цим витрати. Страхові витрати здійснюються за рахунок внесків членів кас і роботодавців. Розмір страхових внесків залежить від доходів страхувальників.

4. Страхування на випадок втрати роботи (безробіття), що надається федеральним відомством з праці.

Солідарно сплачені спільнотою застрахованих страхові внески дозволяють компенсувати збиток, понесений окремим індивідуумом або групою осіб. Чим вища ймовірність безробіття через несприятливе пропорційне співвідношення вакантних робочих місць осіб, які шукають роботу, тим більше внески, які повинні платити члени спільноти, які страхуються від цієї небезпеки. Виплати за цим видом соціального страхування починаються з моменту втрати роботи. При цьому можливі два варіанти.

Перший варіант. Роботодавець за власним бажанням і на підставі законодавчого положення розриває з найманим робітником трудову угоду. Робітник протягом невизначеного часу залишається без робочого місця.

Другий варіант. Найманий працівник сам висловлює бажання розірвати трудову угоду, не маючи в перспективі певного робочого місця.

За двома варіантами колишній роботодавець зобов'язаний довести до відома державну медичну касу про розірвання трудового договору. Медична каса є основним представником усіх видів соціального страхування і через неї відбувається подальше перерахування внесків по інших соціальних страховках. Тому звільненому працівникові рекомендується негайно звернутися до «Agenturfür Arbeit» з повідомленням про втрату робочого місця. На підставі цього відомство з праці присвоює звільненому статус безробітного і переймає на себе оплату страхових внесків за усіма видами соціального страхування. В іншому випадку звільнений робітник залишається без медичного та інших необхідних видів соціального страхування.

Розмір виплат за цим видом соціального страхування залежить від терміну виплати та розміру заробітної плати на останньому місці роботи. Однак максимальна тривалість виплати допомоги по безробіттю зазвичай становить не більше 12-ти місяців. Якщо після закінчення цього періоду часу безробітному так і не вдалося знайти нове місце роботи, в силу вступає Закон про соціальну допомогу «Hartz 4-Gesetz». Страхування на випадок втрати роботи втрачає силу і подальші виплати за цією страховкою припиняються і починаються виплати по безробіттю (допомога по безробіттю), які виплачуються із фондів страхування від безробіття. Право на отримання допомоги мають безробітні наймані працівники, які зареєструвалися як такі у Відомстві з питань праці, працювали мінімум дванадцять місяців з останніх трьох років і сплачували внески до каси обов'язкового соціального страхування (військовослужбовці, які проходять альтернативну цивільну службу – мінімум десять місяців, сезонні робітники – мінімум шість місяців). Безробітними в Німеччині вважають найманих працівників, які тимчасово не мають роботи тривалістю понад 15 годин на тиждень, і які шукають можливість трудової зайнятості. За певних умов Відомство з питань праці відшкодовує підвищені витрати на забезпечення життєвих потреб, наприклад, у формі виплати підйомних, фінансової допомоги на перехідний період до першої зарплати, допомоги на купівлю робочого одягу і робочих інструментів, витрат на переїзд.

Термін виплати допомоги по безробіттю залежить від тривалості роботи з обов'язковою сплатою страхових внесків в останні сім років і віку індивідуума на момент, коли у нього з'явилося право на одержання допомоги. Це право не може бути задоволене, якщо після його появи минуло чотири роки. Воно втрачається також при досягненні 65 років.

Безробітні мають право на допомогу по безробіттю. Якщо безробітний має мінімум одну дитину, то він отримує як допомогу по безробіттю – 67% від «чистої» заробітної плати, зазвичай, у тому випадку, якщо за останні три роки він постійно сплачував страхові внески протягом як мінімум 12 місяців. Якщо безробітний не має дитини, то допомога по безробіттю складає 60%. Тривалість виплати цієї допомоги залежить від віку особи.

Страхування від безробіття фінансується за рахунок страхових внесків, які здійснюють наймані працівники і роботодавці. Страхові внески збирають лікарняні каси. Розмір відрахувань складає 6,5% і сплачується порівну роботодавцем і працівником. Внески до каси соціального страхування сплачують усі наймані працівники, однак вони не стягуються із заробітків, які не досягають 325 євро, якщо тривалість робочого тижня менша за 15 годин.

5. Державне обов'язкове страхування від наслідків нещасного випадку на виробництві надається союзом підприємців однієї або спорідненої галузі промисловості.

Страхування від нещасного випадку надає захист і допомогу при нещасних випадках на виробництві або профзахворюваннях. Страхування від нещасних випадків у Німеччині є обов'язковим. Особи, які працюють не за наймом, можуть укладати договори добровільного страхування. Страховики, які займаються таким видом страхової діяльності – це професійні об'єднання, що охоплюють відповідно всі підприємства одного профілю. Їх фонди та страхові резерви складаються тільки із внесків фірм та підприємств. Право на страхову виплату надається відповідно до умов договору страхування при настанні страхового випадку (травми або смерті). Заходи зі страхування від нещасного випадку здійснюються у такій послідовності:

1) попередження нещасних випадків;
2) максимально можлива реабілітація з метою відновлення вихідного стану;
3) виплата компенсації.

Страхові виплати розповсюджуються на такі заходи: з попередження нещасних випадків на виробництві та забезпечення швидкої допомоги; лікування і компенсаційні виплати особам, які частково втратили працездатність унаслідок нещасного випадку; професійну допомогу; допомогу особам, які частково втратили працездатність унаслідок нещасного випадку; допомогу на поховання і пенсію у випадку втрати годувальника сім'ї.

Якщо страхувальник одержав тілесне ушкодження внаслідок нещасного випадку, страхове агентство несе витрати на лікування, а при його непрацездатності виплачує йому відповідну компенсацію. Допомога в рамках страхування від нещасних випадків також містить професійне навчання з метою відновлення працездатності та сприяння у подальшому працевлаштуванні.

Що стосується сукупної величини податкової ставки соціального страхування, то вона залежить від виду обраної працівником лікарняної каси і може варіюватися в межах 43–46% від величини нарахованої йому заробітної плати.

Страхові внески сплачуються спільно найманим працівником та його роботодавцем у рівних співвідношеннях. А внески на страхування від нещасного випадку на виробництві виплачуються в повному обсязі роботодавцем.

Соціальне страхування в Німеччині є обов'язковим і регулюється відповідним законом. Кошти, які надходять до фондів соціального страхування за рахунок внесків, не достатні для покриття витрат на виплати, тому держава регулярно субсидує сферу обов'язкового соціального страхування необхідними сумами.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що зниження соціальних внесків без визначення альтернативних джерел формування бюджетів фондів соціального страхування не призведе до легалізації заробітної плати та спричинить дефіцит коштів соціального страхування і поставить під загрозу виконання основних соціальних програм. Зниження відрахувань до фондів на 5–10% позитивного результату ніколи не матиме.

Висновки і перспективи подальших розробок. У процесі подальшого реформування податкової системи України важливого значення набуває вивчення практичного досвіду різних країн, де такі реформи вже проводились. Звичайно, Україні важко використовувати досвід розвинених європейських країн, оскільки існує велика невідповідність як у ментальності суспільства, так і в економічних можливостях.

До основних способів легалізації заробітної плати можна віднести такі:

– по-перше, сприяння малому підприємництву (спрощення процедури реєстрації та ліцензування діяльності; зменшення податків, насамперед, на фонд заробітної плати; надання пільг підприємцям, які створюють додаткові робочі місця; надання фінансової підтримки підприємствам малого бізнесу засобами гнучкої кредитно-податкової політики);
– по-друге, необхідно перейти від системи пенсійного забезпечення до соціального страхування, за якою живе увесь цивільний світ. Проведення пенсійної реформи полягає в запровадженні змін в пенсійному законодавстві. Це дасть можливість підприємцям на

рівних з іншими застрахованими особами формувати розмір пенсій, не менший прожитковому мінімуму, та захищати свої соціальні інтереси. Тому сприятливим аспектом може стати запровадження особових рахунків у Пенсійному фонді, за якими кожний робітник зможе перевірити скільки відрахування надійшло на його рахунок.

– по-третє, впровадження накопичувальної системи, що стало би найкращим стимулом для виведення заробітних плат з «тіні». Оскільки у цьому випадку саме співробітник зацікавлений в отриманні легальної заробітної плати і просто не погоджуватиметься «на конверт», розуміючи, що прирікає себе на мінімальні пенсійні виплати. Саме тому необхідність реформи ЄСВ втратить свою актуальність.

Загалом, державна економічна політика має бути зорієнтована не на боротьбу з цією об'єктивно існуючою проблемою, а на удосконалення інституціонального середовища країни, з тим, щоб було невигідно займатися тіньовою економічною діяльністю. Тобто необхідно створити таке інституціональне середовище, в якому тіньова економіка була б неефективною.

Перспективи подальших розробок полягають в аналізі практичного досвіду різних країн, які перейшли від системи пенсійного забезпечення до соціального страхування та обґрунтуванні умов впровадження соціального страхування в економіку України.

Література

1. *Варналій З. С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / З. С. Варналій. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.*
2. *Олієвська Н. Г. Оптимізація процесів легалізації соціально-трудових відносин в Україні [Електронний ресурс] / Н. Г. Олієвська // Вісник Сумського державного університету (Серія «Економіка»). – 2011. – № 4. – С. 12–17. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2011_4_4.*
3. *Худицький В. Неформальні трудові відносини [Електронний ресурс] / В. Худицький. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/business/neformalni-trudovi-vidnosini-nini-lishe-tretina-pidpriyemstv-ne-planuye-skorochuvati-kilkist-svoyih-pracivnikiv-_.html.*
4. *«Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»: Закон України № 2464-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.*
5. *Ein Service des Bundesministeriums der Justiy in Zusammtnarbeitmit der juris GmbH [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.juris.de.*

References

1. *Varnaliy, Z. S. (2006), Shadow economy: the nature, characteristics and ways of legalization: monograph [Tiniova ekonomika: sutnist, osoblyvosti ta shliakhy lehalizatsii: monohrafiia], NISD, Kyiv, 576 p. (ukr)*
2. *Oliyevska, N. G. (2011), «Optimization of the legalization of industrial relations in Ukraine» [Optymizatsiia protsesiv lehalizatsii sotsialno-trudovykh vidnosyn v Ukraini], Bulletin of Sumy State University (Series «Ekonomy»), No. 4, pp. 12–17, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSU_ekon_2011_4_4 (ukr)*
3. *Hudytskii, V. «Informal employment relationship» [Neformalni trudovi vidnosyny], available at: http://gazeta.dt.ua/business/neformalni-trudovi-vidnosini-nini-lishe-tretina-pidpriyemstv-ne-planuye-skorochuvati-kilkist-svoyih-pracivnikiv-_.html (ukr)*
4. *«On the fee and accounting of a single contribution for obligatory state social insurance»: Law of Ukraine, No. 2464-VI, 08.07.2010 [Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia: Zakon Ukrainy, No. 2464-VI, 08.07.2010], available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17 (ukr)*
5. *Ein Service des Bundesministeriums der Justiy in Zusammtnarbeitmit der juris GmbH, available at: http://www.juris.de.*

Стаття надійшла до редакції 22.02.2016.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71.339

Рузанна Разміківна АРУТЮНЯН
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, e-mail: ruzaodessa@gmail.com

Світлана Сергіївна АРУТЮНЯН
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: svitlar1950@mail.ru

ПРІОРИТЕТИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ УКРАЇНИ

Арутюнян, Р. Р. Пріоритети реформування фінансового ринку в умовах сучасної макроекономічної ситуації України / Рузанна Разміківна Арутюнян, Світлана Сергіївна Арутюнян // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 223–229.

Анотація. *У статті проаналізовано накопичені проблеми розвитку фінансового ринку України в умовах сучасної макроекономічної ситуації та визначено основні шляхи їх подолання на базі створених інституційних та законодавчих основ, які мають завдання забезпечити стійке й динамічне економічне зростання. Встановлено напрями і пріоритети реформування фінансового ринку в контексті антикризового регулювання і глобалізаційних процесів. Обґрунтовано необхідність створення нової системи прогнозування і регулювання фінансового сектору для усунення причин структурно-циклічних та фінансових криз.*

Ключові слова: *фінансовий ринок; реформування; антикризове регулювання; фінансова стабільність; фінансіалізація.*

Рузанна Размиковна АРУТЮНЯН
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: ruzaodessa@gmail.com

Светлана Сергеевна АРУТЮНЯН
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, e-mail:svitlar1950@mail.ru

ПРИОРИТЕТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ МАКРОЕКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ УКРАИНЫ

Арутюнян, Р. Р. Приоритеты реформирования финансового рынка в условиях современной макроэкономической ситуации Украины / Рузанна Размиковна Арутюнян, Светлана Сергеевна Арутюнян // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 223–229.

Аннотация. *В статье проанализированы накопленные проблемы развития финансового рынка Украины в условиях современной макроэкономической ситуации и определены основные приоритеты их решения на базе создания институциональных и законодательных основ, которые смогут обеспечить устойчивый и динамичный рост национальной экономики. Определены приоритеты реформирования финансовой системы и финансового рынка в контексте антикризисного регулирования и в условиях глобализации. Обоснована необходимость создания новой системы прогнозирования и регулирования финансового сектора для преодоления причин структурно-циклических и финансовых кризисов и смягчения их последствий.*

Ключевые слова: *финансовый рынок; реформирование; антикризисное регулирование; финансовая стабильность; финансиализация.*

© АРУТЮНЯН Р.Р., АРУТЮНЯН С.С., 2016

Ruzanna ARUTYUNYAN
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Banking,
Odessa National Economic University, e-mail: ruzaodessa@gmail.com

Svetlana ARUTYUNYAN
PhD in Economics, Associate Professor, Department of financial management and stock market,
Odessa National Economic University, e-mail:svitlar1950@mail.ru

PRIORITIES FOR THE REFORM OF THE FINANCIAL MARKET IN THE MODERN MACROECONOMIC SITUATION OF UKRAINE

Arutyunyan, R., Arutyunyan, S. (2016), Priorities for the reform of the financial market in the modern macroeconomic situation of Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Priorytety reformuvannia finansovoho rynku v umovakh suchasnoi makroekonomichnoi sytuatsii Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 223–229.

Abstract. *The article analyzes the accumulated problems of the financial market of Ukraine in today's macroeconomic situation and the main priorities of their decisions on the basis of the creation of institutional and legal frameworks that will ensure a sustainable and dynamic growth of the national economy. The priorities of financial system and financial market reforming in the context of crisis management and in globalization conditions are determined. The necessity of creating a new forecasting and regulation of the financial sector, to overcome the causes of structural and cyclical and financial crises and mitigate their effects is substantiated.*

Keywords: *financial market; reforming; crisis management; financial stability; financialization.*

JEL classification: *G180, G210, G280*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стратегічний розвиток економічної системи України в умовах необхідності антикризового регулювання неможливий без забезпечення розбудови стійкої, прозорої фінансової системи в цілому і фінансового ринку як її складової, котрі сприятимуть подоланню безлічі викликів, ризиків і загроз, які постали перед країною, економічній безпеці та зроблять можливою її інтеграцію до європейського та світового простору.

Вважаємо, що проблема нестабільності національної фінансової системи пов'язана з двома макроекономічними факторами: по-перше, з сучасною моделлю економічного розвитку країни, по-друге, з величезною внутрішньою та зовнішньою борговою залежністю. Визначення напрямів стабілізації, оздоровлення «патоінститутів» фінансової системи вимагає системного науково-методологічного аналізу, а комплексність змін обумовлює необхідність в розробленні наукових підходів до розв'язання проблем її реформування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематикою стабільності фінансово-економічних систем, їх антикризового регулювання занепокоєні вчені-економісти, керівники і фахівці міжнародних фінансових організацій, центральних банків, уряди держав, бізнесмени тощо. Їхні публікації та рекомендації мають наукове і практичне значення, а напрацювання охоплюють широке коло питань з подолання кризових явищ у фінансових системах. Варто відмітити праці таких зарубіжних і українських науковців, як Ф. Аллен, О. Береславська, О. Барановський, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Іваницька, С. Науменкова, В. Міщенко, В. Фурман та інші [1–6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Належно оцінюючи наукові здобутки вказаних авторів, варто підкреслити, що питання реформування фінансових систем та його пріоритетів в контексті антикризового регулювання вирішуються кожного разу по-новому залежно від макроекономічної ситуації в країні, її викликів і загроз. А сьогодні національна фінансова система і фінансовий ринок зазнають чи не найглибшу кризу за часів незалежності України. Виникає закономірне питання: що необхідно робити та

як створити умови для реалізації нової моделі фінансово-економічного розвитку на засадах антикризових механізмів та системи раннього попередження кризових ситуацій?

Постановка завдання. Метою статті є визначення і обґрунтування пріоритетів реформування фінансової системи України та її фінансового ринку задля забезпечення стабільності й подолання кризових явищ і диспропорцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан економіки України важко назвати стабільним. У 2016 рік країна увійшла обтяжена численними загрозами та ризиками для своєї національної безпеки. Серед соціальних, економічних та фінансових ризиків України експерти усе частіше називають технічний дефолт, кризовий стан банківської системи, рейдерський перерозподіл власності, безпрецедентну втечу капіталів, аграризацію економіки, соціальний вибух. Різке зростання тарифів, цін на енергоносії, продукти харчування, змушують домашні господарства утриматись від збереження частини своїх фінансових ресурсів, перейти до їх споживання. А тому фінансова система України та її учасники, найбільш активними із яких наразі є банківські установи, відчувають різке падіння рівня власної економічної безпеки і зростання рівня ризиків зовнішнього та внутрішнього походження. Сучасна макроекономічна ситуація в Україні свідчить про глибоку кризу як в реальному секторі економіки, так і в фінансовій системі, яка не виконує належним чином ті функції, які їй притаманні. І, в першу чергу, вона не створює реальних стартових передумов структурної перебудови національної економіки, не сприяє відновленню інвестиційного процесу та мобілізації фінансових ресурсів через становлення та функціонування фінансового ринку та його інституційної інфраструктури. Останніми роками значно загострилися «хронічні хвороби» фінансового сектору:

– криза довіри населення до фінансових інституцій;
– відсутність ефективного позичальника та незахищеність посередників-кредиторів;
– відсутність чіткої взаємодії між державою, фінансовим ринком і населенням;
– наявність значної маси «токсичних» активів у банківській системі;
– відстороненість професійних учасників фінансового ринку від стимулювання розвитку реального сектора економіки та їх націленість на отримання швидких доходів у спекулятивній фінансоміці. Значно поглибилися проблеми макро- і мікропруденційного нагляду за учасниками фінансового ринку, що сприяло неспроможності фінансових посередників розраховуватися за своїми зобов'язаннями [7, с.77].

Як вирішувати ці проблеми, як запобігти кризовим явищам сьогодні, і в майбутньому?

Вважаємо, що це, по-перше, переорієнтація роботи фінансової системи на реальний сектор економіки, і, по-друге, розбудова ефективної системи регулювання та нагляду за діяльністю фінансових інститутів з боку держави.

В останні два роки за участі Уряду і на підставі Коаліційної угоди було розроблено низку нормативно-правових документів, які визначили напрями переходу до стратегічного реформування фінансової системи країни. Ці документи розроблено на базі Стратегії сталого розвитку «Україна 2020: стратегія національної модернізації» [8], Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [9], Меморандуму про співпрацю з МВФ, тощо. На базі цих фундаментальних документів, які визначають стратегічні напрями розвитку держави та її економіки, було запропоновано реанімаційні законопроекти, котрі повинні бути прийняті та націлені на конкретизацію і виконання стратегічних планів. Серед таких проектів, які мають пріоритет, – Комплексна Програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [10], Програма розвитку фондового ринку України на 2015–2017 рр. [11], Програма реформування системи захисту прав та законних інтересів споживачів фінансових послуг [12], тощо.

Згідно з Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України реформування повинно торкнутися усіх секторів системи – банківського сектору, небанківських фінансових установ, фондового ринку, бюджетної, податкової системи, фінансів державних підприємств, фінансів домогосподарств, фінансів сфери зовнішньоекономічної

діяльності. Ефективність таких реформ, особливо в секторі фінансового ринку та його окремих складових, буде досягнута лише за умови комплексних перетворень:

– стосовно учасників ринку: забезпечення розвитку інфраструктури фінансового ринку на засадах збалансованості економічних інтересів, дотримання прав споживачів фінансових послуг, посередників та держави;
– формування конкурентного, прозорого, ефективно функціонуючого ринку з дієвим механізмом регулятивного впливу держави на його кон'юнктуру й розвиток інституцій;
– реалізація програм співробітництва з ЄС, МВФ, ОЕСР, Світовим банком, ЄБРР, ЕІБ та іншими міжнародними фінансовими організаціями і регуляторами у сфері фінансових ринків [10];
– стосовно регуляторів фінансового ринку: зміцнення інституційної спроможності регуляторних органів та створення умов для посилення регуляторного впливу, підвищення кредитного та інвестиційного потенціалу і взагалі стійкості фінансової системи [10].

Одним із важливих індикаторів ефективності реформування фінансового ринку є розвиток фондового ринку через розширення його інструментів шляхом прийняття закону про деривативи та вдосконалення законодавства щодо корпоративних облігацій і оподаткування доходу від операцій з фінансовими інструментами з урахуванням Директив Ради ЄС. Вкрай необхідним є створення сучасної біржової інфраструктури із залученням провідних іноземних біржових операторів та вдосконалення депозитарної та розрахункової інфраструктури, що зменшить ризики учасників і дасть можливість сконцентрувати торги фінансовими інструментами на біржовому ринку. Досягнення таких цілей передбачено Проектом програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки [11].

Реалізація такої Програми буде сприяти становленню ефективного, прозорого та ліквідного фондового ринку і його інтеграції у світові ринки капіталу та запровадженню європейських стандартів і практик [11]. Ефективний фондовий ринок має сприяти підвищенню конкурентоздатності вітчизняної економіки шляхом:

– акумуляції та перерозподілу інвестиційних ресурсів між галузями економіки та підприємствами;
– створення ефективної системи захисту прав та інтересів інвесторів;
– проведення єдиної державної політики поліпшення інвестиційного клімату, тощо.

Однак сьогодні фондовий ринок країни залишається одним із найслабших елементів вітчизняної фінансової системи, він не готовий виконувати завдання, пов'язані з вирішенням проблем забезпечення економіки інвестиційними ресурсами. Програма розвитку фондового ринку передбачає переорієнтацію фондового ринку з функції перерозподілу прав власності на функцію механізму акумулювання й перерозподілу інвестиційних ресурсів.

Одним із основних завдань реформування фінансового ринку є створення національного інвестора. Тільки відновлення довіри домашніх господарств, багаторазово ошуканих, до фінансових інституцій сприятиме залученню до фінансового сектору заощаджень населення, дозволить спрямувати ці фінансові ресурси на економічний розвиток і зростання. Для повернення довіри влада пропонує план заходів щодо реалізації Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг [12], який передбачає розбудову такої системи захисту, яка не допустить шахрайства, зловживань й неправомірних дій з боку постачальників послуг, застосування дискримінаційної практики фінансових установ стосовно споживачів, перекладання ризиків, що виникають, на інвесторів. Отже, Державна програма реформування система захисту прав споживачів фінансових послуг повинна бути прийнята, що забезпечить належну якість послуг на фінансовому ринку і позитивно вплине на загальну економічну ситуацію в Україні.

Одним із пріоритетів реформування фінансового ринку є забезпечення стабільності та безпеки його банківського сегмента. Ця проблема у 2015 році постала доволі гостро, що визнають і науковці, і практики ризик-менеджменту. Основними загрозами безпеці, згідно з експертними оцінками, вважаються стан національної валюти, законодавство, величезні державні борги, політичне регулювання та насилля.

Різка девальвація валюти здійснювала сильний негативний вплив на рівень ризиків банків в Україні. За один рік (2014–2015) валюта подешевшала на 250% щодо долара США, тому клієнти банків не можуть обслуговувати валютні позики і кількість проблемної заборгованості стрімко зростає. Банкам довелося перераховувати за підвищеним курсом всі кредити, надані у валюті, і шукати гроші для збільшення капіталів.

За останні півтора року регулятор (НБУ) вивів з ринку 64 банківські установи, а збитки діючих банків на 1.01.2016 р. склали більше 55 млрд. грн. Банки тотально втратили довіру споживачів банківських продуктів і послуг. За даними НБУ за підсумками другої половини 2014 – першої половини 2015 рр., обсяг гривневих депозитів скоротився майже на чверть, а валютних – на 40%. Якість кредитних портфелів банків сильно погіршилась і частка проблемних кредитів значно зросла, зокрема, питання повернення кредитів жителями Криму та міст Сходу України залишається відкритим.

НБУ запропонував три етапи реформування банківської системи:

1) очищення ринку від так званих банків-«зомбі», у яких не було ніяких активів, від банків-«мийок», які «відмивали» і переводили в готівку гроші;
2) проведення діагностики та стрес-тестування системних банків та їхня докапіталізація;
3) консолідація банківського сектору (В. Гонтарева). Перший етап, за думкою глави НБУ, банківська система проходить, паралельно розпочався другий – стрес-тестування, який пройшли перші десять банків, на черзі ще десять і, за словами В. Гонтаревої, цей процес мав бути завершений до кінця 2015 року. Що продемонстрували стрес-тести? Вони вказують на те, що банки і олігархічний банкінг – це залучення на депозити коштів фізичних і юридичних осіб і фінансування бізнесу володарів та інсайдерів банків, які в майбутньому не можуть або не бажають повертати гроші банку, а останній – не може повернути їх вкладникам-інвесторам. Це стосується десятків банків, серед яких банк «Надра», «Дельта», «Фінанси та кредит», і навіть «Приватбанк», інсайдерський портфель якого, за деяким оцінками, перевищує 40 млрд. грн.

Наприкінці 2015 року на ринку залишилось 112 комерційних банків, серед яких 30 найбільших і на які припадає 90% активів, у той час на 80 банків – лише 5% системи. Тому процес очищення системи буде продовжуватися. Гігантські втрати і знецінення банківських активів повинні бути подолані в процесі реформування банківського сектора у 2016–2018 рр.

Крім реформ у законодавчо-нормативному забезпеченні функціонування фінансового ринку необхідно істотне ускладнення систем його регулювання та нагляду, яке почалося в посткризовий період у більшості зарубіжних країн. «Зважаючи та ключову роль фінансової системи в генерації й трансляції кризових явищ, на самітах G-20 протягом 2009–2011 рр. прийнято низку рішень щодо активного проведення реформ у розрізі інституційної трансформації світової фінансової системи» [7, с.83]. В Україні радикальним кроком реформування інституційної інфраструктури фінансового ринку стало створення згідно з Указом Президента України № 170/2015 від 24.03.2015 р. Ради з фінансової стабільності, головним завданням якої є розроблення пропозицій щодо реформування фінансового сектору, проведення моніторингу та оцінювання системних фінансових ризиків, що загрожують стабільності фінансової системи, та їх мінімізації. Рада здійснює макропруденційний нагляд та розробляє механізми ефективного співробітництва та координації дій із забезпечення фінансової стабільності всіх регуляторів фінансового ринку – НБУ, НКЦПФР, Нацкомісії з регулювання ринку фінансових послуг, Міністерства фінансів, Кабінету Міністрів.

Дуже гостро постає проблема функціонування валютного ринку України в сучасних соціально-економічних умовах розвитку країни, пов’язаних з війною на Сході, втратою частини промислово-виробничого потенціалу, значним падінням ВВП (≈ 11% у 2015 році), втратою Криму та іншими «хворобами» держави. Починаючи з березня 2015 року, банківському регулятору вдалося стабілізувати валютний ринок і валютний курс гривні, який тільки наприкінці 2015 року – початку 2016 року почав різко знижуватись. І це пов’язано як з фундаментальними факторами, так і значними ситуативними дисбалансами в

економіці. В цілому українська валютна-фінансова криза має трансформаційний, системно-структурний характер і свідчить про необхідність реформ в загальній відтворювальній моделі економіки, про неможливість жити в борг за рахунок міжнародних фінансових інститутів і країн-донорів, про нагальну потребу загального реформування економіки і всіх механізмів її функціонування та розвитку, про необхідність дефінансіалізації [13, с.40] і запуску з боку держави двигуна розвитку реального сектору економіки і підтримки виробничо-промислового капіталу [14, с.85].

Висновки і перспективи подальших розробок. Визначення напрямів і пріоритетів стабілізації і оздоровлення української фінансової системи і фінансового ринку як її складової можливо в контексті чіткого уявлення основних напрямків реформування економіки в цілому. Таке реформування передбачає структурну перебудову, відновлення інвестиційного процесу, «детінізацію, деофшорізацію і деолігархізацію» (Ю. Тимошенко) національної економіки. Сприяти цьому в мобілізації фінансових ресурсів бізнесу, домашніх господарств, держави може тільки реформований потужний фінансовий ринок, який спрямує мобілізовані ресурси в реальний сектор економіки і на підтримку виробничого капіталу. Для глибокого розуміння небезпек та викликів сучасної епохи, тих глобальних змін сучасного світу, які Давоський форум (2016 р.) пов'язав з новаціями IV промислової революції, розробки системних, ефективних заходів реформування структури економіки та її фінансової сфери потрібен цілісний, широкий науковий погляд на процеси, які відбуваються в державі, і розуміння трендів і тенденцій, які формують сучасну реальність. Тільки це дозволить подолати чергову політичну кризу (лютий 2016 р.), виробити стратегію реформ, яка б мотивувала і консолідувала українське суспільство.

Література

1. *Allen F. Comparing Financial System / F. Allen, D. Gale. – MA: Cambridge MJT Press, 2009. – 520 p.*
2. *Береславська О. І. Реформування фінансового сектору України в контексті антикризового регулювання / О. І. Береславська // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (Серія: економіка, право). – 2012. – № 4. – С. 61–66.*
3. *Барановський О. І. Актуальні проблеми функціонування валютних ринків / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 13–32.*
4. *Гальчинский А. Реформы ЕС – действительно вопрос сегодняшней повестки дня / А. Гальчинский // Зеркало недели. – 29.01.2016. – № 3.*
5. *Науменкова С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: монографія / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // НБУ, Університет банківської справи, Центр наукових досліджень. – К. – 2009. – 384 с.*
6. *Кубліков В. К. Теоретичні і практичні проблеми розвитку фінансового ринку в Україні: монографія / [за ред. В. К. Кублікова, Г. О. Величка]. – Одеса: Атлант, 2014. – 422 с.*
7. *Клименко К. В. Напрями реформування фінансової системи України в контексті антикризового регулювання / К. В. Клименко // Фінанси України. – 2015. – № 7. – С. 75–85.*
8. *Стратегія розвитку України «Україна–2020: стратегія національної модернізації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuviap.gov.ua/images/4/sts.pdf.*
9. *Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine.–EVAssociationAgreement_(boby).pdf.*
10. *Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.reforms.in.ua.*
11. *Проект програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan.*

12. Сучасний стан системи захисту прав і законних інтересів споживачів фінансових послуг, шляхи її реформування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua/news/novyny/107513.html.
13. Білорус О. Г. Гиперфінансіалізація світової економіки та її глобальні наслідки і проблеми / О. Г. Білорус // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 32–41.
14. Розвиток банківської системи в умовах формування нової архітектури фінансового ринку / [За ред. В. В. Коваленко]. – Одеса: Атлант, 2012. – С. 82–101.

References

1. Allen, F., Gale, D. (2009), Comparing Financial System, Cambridge MJT Press, MA, 520 p.
2. Bereslavska, O. I. (2012), «Reforming of the financial sector of Ukraine in the context of crisis management» [Reformuvannia finansovoho sektoru Ukrainy v konteksti antykryzovoho rehuliuvannia], Scientific Bulletin of National University of State Tax Service of Ukraine (Series: Economics, Law), No. 4, pp. 61–66 (ukr)
3. Baranovsky, O. I. (2009), Actual problems of foreign exchange markets functioning [Aktualni problemy funktsionuvannia valiutnykh rynkiv], Finance of Ukraine, No. 6, pp. 13–32 (ukr)
4. Galchinskiy, A. (2016), EU reforms is really the matter on today's agenda [Reformy ES – deystvitelno vopros segodnyashney povestki dnya], Zerkalo Nedeli, No. 3 (rus)
5. Naumenkova, S. V., Mischenko, S. V. (2009), The development of the financial sector of Ukraine in the formation of a new financial architecture: monograph [Rozvytok finansovoho sektoru Ukrainy v umovakh formuvannia novoi finansovoi arkhitektury: monohrafiia], NBU, Banking University, Center for Scientific Research, Kyiv, 384 p. (ukr)
6. Kublikov, V. K., Velichko, G. O. and other (2014), Theoretical and practical problems of financial market development in Ukraine: monograph. Ed. by V. K. Kublikov, G. O. Velichko [Teoretychni i praktychni problemy rozvytku finansovoho rynku v Ukraini: monohrafiia; za red. V. K. Kublikova, G. O. Velichko], Atlant, Odessa, 422 p. (ukr)
7. Klimenko, K. V. (2015), «Directions of reforming the financial system of Ukraine in the context of anticrisis regulation» [Napriamy reformuvannia finansovoi systemy Ukrainy v konteksti antykryzovoho rehuliuvannia], Finance of Ukraine, No. 7, pp. 75–85 (ukr)
8. «The development strategy of Ukraine «Ukraine-2020: a strategy of national modernization» [Stratehiia rozvytku Ukrainy «Ukraina-2020: stratehiia natsionalnoi modernizatsii], available at: http://www.nbuviap.gov.ua/images/4/sts.pdf (ukr)
9. «The Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union and its member states on the other hand» [Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom i ikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony], available at: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine.-EVAssociationAgreement_(boby).pdf (ukr)
10. «A comprehensive program of financial sector development in Ukraine until 2020» [Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku], available at: http://www.reforms.in.ua (ukr)
11. «The draft program of the stock market of Ukraine for 2015–2017 years «European choice – new opportunities for progress and growth» [Yevropeiskyi vybir – novi mozhlyvosti dlia prohresu ta zrostannia], available at: http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan (ukr)
12. «The current state of the system of protection of rights and legal interests of consumers of financial services through its reforming» [Suchasnyi stan systemy zakhystu prav i zakonnykh interesiv spozhyvachiv finansovykh posluh, shliakhy yii reformuvannia], available at: http: //rada.gov.ua/news/novyny/107513.html (ukr)
13. Bilorus, O. (2014), «Hyper financialisation of the global economy and its global consequences and problems» [Hyperfinansializatsiia svitovoi ekonomiky ta yii hlobalni naslidky i problemy], Finance of Ukraine, No. 12, pp. 32–41 (ukr)
14. Kovalenko, V. V. (2012), The development of the banking system in the formation of a new financial market architecture [Rozvytok bankivskoi systemy v umovakh formuvannia novoi arkhitektury finansovoho rynku], Atlant, Odessa, pp. 82–101 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 29.02.2016.

УДК 336.77:332.2(477)

Ольга Дмитрівна ВОВЧАК
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи, Університет банківської справи, e-mail: vovchak.olga@meta.ua

Тетяна Ярославівна АНДРЕЙКІВ
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування, Львівський торговельно-економічний університет, e-mail: andrejkiv7@meta.ua

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Вовчак, О. Д. Іпотечне кредитування як перспективний напрям розвитку банківських інвестицій в Україні / Ольга Дмитрівна Вовчак, Тетяна Ярославівна Андрейків // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 230–238.

Анотація. *У статті розглянуто та проаналізовано сучасний стан іпотечного кредитування в Україні в розрізі валют кредитування, термінів кредитування та позичальників. Досліджено структуру банківського іпотечного кредитування, визначено вплив на неї чинників, пов'язаних з наслідками економічної кризи, нестабільності курсу національної валюти, девальваційними очікуваннями населення. Акцентовано увагу на іпотечних кредитах, наданих домашнім господарствам у розрізі валют. Охарактеризовано тенденції іпотечного кредитування в банківській системі в сучасних умовах та їх негативний вплив на економіку держави і банківський сектор. Визначено проблеми, що перешкоджають інтенсивному розвитку іпотечного кредитування в Україні.*

Ключові слова: *іпотечний кредит; іпотека; комерційний банк; кредитування, нерухомість.*

Ольга Дмитриевна ВОВЧАК
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой банковского дела, Университет банковского дела, e-mail: vovchak.olga@meta.ua

Татьяна Ярославовна АНДРЕЙКИВ
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, кредита и страхования, Львовский торгово-экономический университет, e-mail: andrejkiv7@meta.ua

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ

Вовчак, О. Д. Ипотечное кредитование как перспективное направление развития банковских инвестиций в Украине / Ольга Дмитриевна Вовчак, Татьяна Ярославовна Андрейкив // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 230–238.

Аннотация. *В статье рассмотрено и проанализировано современное состояние ипотечного кредитования в Украине в разрезе валют кредитования, сроков кредитования и заемщиков. Исследована структура банковского ипотечного кредитования, определено влияние на нее факторов, связанных с последствиями экономического кризиса, нестабильности курса национальной валюты, девальвационными ожиданиями населения. Акцентировано внимание на ипотечных кредитах, предоставленных домашним хозяйствам в разрезе валют. Охарактеризованы тенденции ипотечного кредитования в банковской системе в современных условиях и их негативное влияние на экономику государства и на банковский сектор. Определены проблемы, которые препятствуют интенсивному развитию ипотечного кредитования в Украине.*

Ключевые слова: *ипотечный кредит; ипотека; коммерческий банк; кредитование; недвижимость.*

© ВОВЧАК О.Д., АНДРЕЙКІВ Т.Я., 2016

Olga VOVCHAK
Doctor of Economics, Professor, Head of Banking Department, Banking University, e-mail: vovchak.olga@meta.ua

Tetyana ANDREIKIV
PhD in Economics, Associate Professor of Finance, Credit and Insurance Department, Lviv Trade and Economic University, e-mail: andrejkiv7@meta.ua

THE MORTGAGE CREDITING AS A PERSPECTIVE DIRECTION OF THE DEVELOPMENT OF BANK INVESTMENTS IN UKRAINE

Vovchak, O., Andreikiv, T. (2016), The mortgage crediting as perspective direction of the development of bank investments in Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Ipotechne kredytuvannia yak perspektyvnyi napriam rozvytku bankivskykh investytsii v Ukraini; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 230–238.

Abstract. *The essence of the mortgage, the modern state of mortgage lending in Ukraine in terms of the currency of lending, the term of lending and the borrowers are examined and analyzed in the article. The structure of the bank mortgage crediting is investigational, the influence of the factors, related to the consequences of economic crisis, instability of currency national exchange rate, dilutive expectations of population, is determined. The attention is focused on the mortgage loans given to households in terms of currencies. The tendencies of the mortgage crediting in the banking system in modern terms and their negative influence on the economy of the state and on banking sector are described. The problems that hinder intensive development of mortgage lending in Ukraine are defined.*

Keywords: *mortgage credit; mortgage; commercial bank; loans; real estate.*

JEL classification: *G240*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток іпотечного кредитування є одним із пріоритетних напрямів еволюції банківської системи України. Ефективне впровадження іпотечного кредитування здатне вирішити безліч проблем в багатьох галузях національної економіки. Проте вітчизняний іпотечний ринок сьогодні продовжує перебувати в стагнаційному стані і потребує активного сприяння держави та підвищення ефективності заходів державного регулювання для створення позитивної динаміки його відновлення. Останнім часом попит на іпотечні кредити зберігався на високому рівні, проте він майже не задовольнявся через жорсткі умови кредитування та низьку платоспроможність населення. Це зумовлює актуальність детального дослідження сучасного стану та проблем розвитку вітчизняного ринку іпотечного кредитування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Багатоаспектні проблеми розвитку ринку іпотечного кредитування досліджувались як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі. Теоретичні, методологічні й методичні аспекти іпотечного кредитування відображені в працях провідних вітчизняних учених у галузі банківської справи. Вагомий внесок в розробку проблем іпотечного кредитування внесли такі економісти, як: Г. Асхауер, Б. Батлер, Л. Гітман, Д. Джонсон, Ф. Мишкін, Р. Міллер, Р. Страйк, Ф. Фабоці, Дж. Фрідман та ін. Окремі аспекти досліджено вітчизняними вченими: В. Д. Базилевичем, О. І. Барановським, Є. О. Бублик, Т. А. Васильєвою, Ю. Б. Ганусик, О. Т. Євтухом, М. В. Калінчик, І. П. Косарєвою, Л. В. Кузнєцовою, В. Д. Лагутіним, Б. Л. Луцівим, І. О. Лютим, В. І. Міщенком, А. М. Морозом, С. В. Науменковою, Л. О. Примосткою, С. К. Реверчуком, В. І. Семчик, Г. О. Сукрушевою та ін.

Постановка завдання. Незважаючи на численні наукові здобутки, низка питань щодо підвищення ефективності іпотечного кредитування з боку вітчизняних банків, оцінювання впливу кризових явищ та сучасних тенденцій його розвитку, а також невирішених проблемних аспектів іпотечного ринку залишається недостатньо дослідженими. Саме тому метою статті є дослідження сучасного стану, чинників, проблем та перспектив розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить практика, іпотечний кредит є ефективним засобом трансформації капіталу, прив'язаного до нерухомості, в операційний. При цьому заставлена нерухомість залишається в користуванні заставодавця і продовжує виконувати свої безпосередні функції, надаючи можливість водночас одержувати значні фінансові ресурси, залучення яких в інший спосіб неможливе. Особливістю іпотечного кредиту є масштабність, строковість, фіксованість процентної ставки в умовах стабільного фінансового ринку, цільова спрямованість. Все це вирізняє даний тип кредиту серед інших та визначає переваги його використання як для позичальника, так і для кредитора [1].

Вважаємо, що економічними передумовами запровадження та інтенсивного розвитку іпотечного кредитування є:

– фінансово-економічна стабільність у державі;
– незмінність вартості вітчизняної валюти, помірний рівень інфляції;
– доступність позикових коштів (відсоткових ставок);
– зростання ВВП у державі;
– високий рівень життя населення, збільшення кількості заощаджень фізичних осіб.

Очевидно, що Україна сьогодні ще дуже далека від створення всіх необхідних передумов для здійснення ефективного іпотечного кредитування. У такій ситуації процеси становлення і розвитку іпотечних відносин не можуть проходити безперешкодно. Водночас перспективний потенціал таких відносин в Україні доволі значний і зможе поступово реалізуватися за умови його всебічного забезпечення.

За інформацією Української національної іпотечної асоціації (УНІА) обсяги іпотечного кредитування в Україні становлять близько 2% ВВП країни, тоді як у розвинених країнах ця частка сягає понад третину всього ВВП. Зауважимо, що у європейських країнах кредити видаються строком на 15–30 років під 4–10% річних. У середньому родині доводиться оплачувати 30% від всього їх доходу. Завдяки іпотечному кредитуванню можна оплатити 70% вартості житла [2].

Важливим показником розвитку іпотечного кредитування є рівень його валютизації, що відображає співвідношення між іпотечними кредитами, наданими в національній та іноземній валютах. Характерною особливістю вітчизняного іпотечного кредитування є значна величина цього показника. Так, розглянемо структуру наданих іпотечних кредитів у розрізі валют за даними табл. 1.

Таблиця 1

Обсяг та структура іпотечних кредитів, наданих банками України нефінансовим корпораціям у розрізі валют за 2010–2014 рр., млн. грн. (складено за даними [4])

Валюта	На 01.01.11 р.		На 01.01.12 р.		На 01.01.13 р.		На 01.01.14 р.		На 01.01.15 р.		Відхилення (2014 р. до 2010 р.)	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Гривня	38 410	53,70	45 250	61,02	63 152	56,36	60 100	54,29	65 559	53,74	27 149	70,68
Долар США	29 433	41,15	24 401	32,91	42 184	37,64	42 973	38,82	50 786	41,63	21 353	72,55
Євро	3 115	4,35	3 860	5,20	5 963	5,32	6 704	6,06	5 165	4,23	2 050	65,81
Російський рубль	77	0,11	449	0,61	659	0,59	568	0,51	267	0,22	190	246,75
Інші валюти	497	0,69	192	0,26	102	0,09	363	0,33	219	0,18	-278	-55,94
Усього	71 532	100	74 152	100	112 060	100	110 708	100	121 996	100	50 464	70,55

Дані табл. 1 насамперед вказують на те, що сегмент іпотечного кредитування в нашій країні перебуває на етапі формування. Так, у 2014 році в Україні було видано іпотечних кредитів у сумі 65 559,0 млн. грн., що на 27 149,0 млн. грн. більше, аніж у 2010 році (38 410 млн. грн.). Водночас у доларах США у 2014 році порівняно з 2010 роком обсяг

іпотечних кредитів вітчизняних банків зріс на 21 353,0 млн. грн. Несуттєво збільшилась і кількість наданих іпотечних кредитів у євро на 2 050,0 млн. грн. Вважаємо, що таке зростання, в першу чергу, можна пояснити не стільки розвитком ринку іпотечного кредитування, а значною мірою інфляційними процесами, які є характерними для України, починаючи з 2012 року. Крім того, в структурі іпотечного портфеля банків у розрізі валют переважає видача іпотечних кредитів у гривні та доларах США. Очевидне зростання кількості виданих іпотечних кредитів з 2012 року. Зберігається співвідношення виданих кредитів у гривні та доларах США – в середньому 55% та 38% відповідно. Водночас у 2014 році спостерігаємо поступове збільшення частки доларових іпотечних кредитів, що пояснюється знеціненням національної валюти та наслідками фінансово-економічної нестабільності [3, с.110].

Вважаємо, що основними причинами валютизації іпотечного кредитування в Україні є: значний розрив між процентними ставками за кредитами в національній та іноземній валютах; низький рівень довіри населення до національної валюти і надання переваги обчисленню доходів та витрат у доларах; висока вартість залучених банками гривневих ресурсів, основним джерелом яких є депозити населення тощо.

Що стосується строковості кредитування, то вигіднішими для позичальників є іпотечні кредити строком понад 5 років. Такі кредити є більш ризиковими для банків, але й більш прибутковими. Водночас сьогодні найбільш поширеними є кредити, видані від 1 до 5 року, при цьому такий кредит банки можуть надати лише позичальникам зі стійким фінансовим станом та відмінною кредитною історією. Детальніше структура іпотечних кредитів за строками погашення наведена в табл. 2.

Проаналізувавши дані табл. 2, можна визначити, що поступово збільшується обсяг короткострокових іпотечних кредитів: у 2014 році їх обсяг збільшився на 103,47% або на 23 924,0 млн. грн. порівняно з 2010 роком. Це пов'язано з тим, що через фінансово-економічну нестабільність у державі, умови надання іпотечних кредитів та політика банків щодо іпотеки стали жорсткішими.

Як наслідок, це спричинило різке зменшення строків надання кредитів. Стабільність спостерігається і щодо надання довгострокових іпотечних кредитів, незважаючи на їх ризикованість – зростання кредитування за досліджуваний період становить 8 632,0 млн. грн., що дорівнює 50% порівняно з 2010 роком.

Таблиця 2

Обсяг та структура іпотечних кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, за строками погашення у 2010–2014 рр., млн. грн. (складено авторами за даними [4])

Термін	На 01.01.11 р.		На 01.01.12 р.		На 01.01.13 р.		На 01.01.14 р.		На 01.01.15 р.		Відхилення (2014 р. до 2010 р.)	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
до 1 року	23 122	32,32	20 232	27,28	31 528	28,13	34 834	31,46	47 046	38,56	23 924	103,47
від 1 року до 5 років	31 098	43,47	38 254	51,59	53 269	47,54	47 303	42,73	49 007	40,17	17 909	57,59
більше 5 років	17 311	24,20	15 666	21,13	27 264	24,33	28 572	25,81	25 943	21,27	8 632	49,86
Всього	71 531	100	74 152	100	112 061	100	110 709	100	121 996	100	50 465	70,55

Графічно структуру іпотечних кредитів, наданих нефінансовим корпораціям за строками погашення, відображено на рис. 1.

Аналізуючи дані рис. 1, можна стверджувати, що найбільша частка іпотечних кредитів припадає на кредити строком від 1 до 5 років: у 2011 році вона становила 51,59%, тобто більше половини всіх виданих іпотечних кредитів. Водночас під впливом фінансово-економічної кризи частка таких кредитів поступово знижується. Станом на 01.01.2015 року

вона становила 40,17%. Такі тенденції зумовлені сучасним політичним та економічним нестійким становищем у країні.

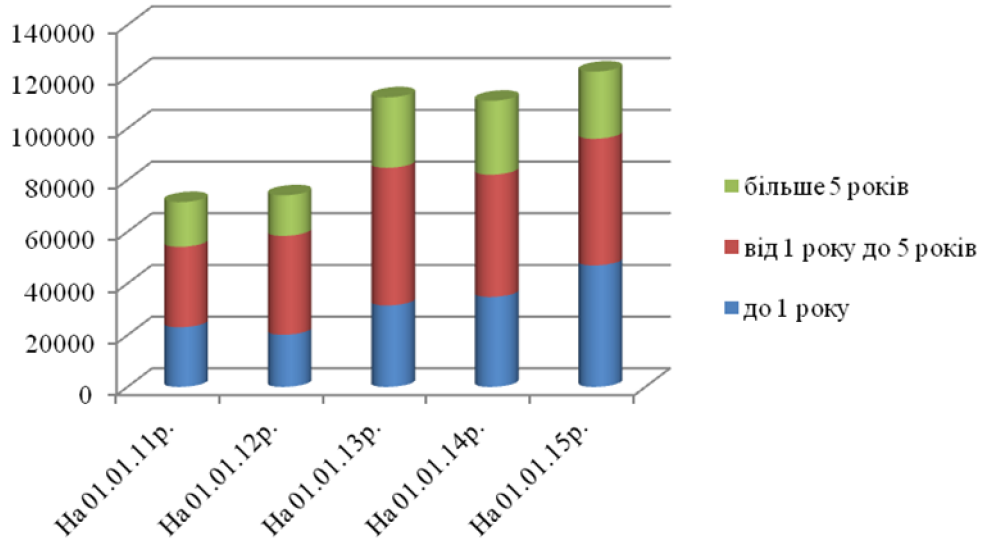


Рис. 1. Структура іпотечних кредитів, наданих банками України нефінансовим корпораціям, за строками погашення у 2010–2014 рр., млн. грн. (складено за даними [4])

У табл. 3 наведено частку іпотечних кредитів в загальному обсязі кредитів банків України.

Таблиця 3

Кредити, надані нефінансовим корпораціям в Україні, за цільовим спрямуванням за 2010–2014 рр., млн. грн. (складено за даними [4])

Період	На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, млн. грн.	Інші кредити, млн. грн.	Усього, млн. грн.	Із загальної суми – іпотечні кредити, млн. грн.	Частка іпотечних кредитів у загальному обсязі (%)
Станом на 01.01.2011 р.	13 612	487 349	500 961	74 508	14,9
Станом на 01.01.2012 р.	10 318	565 227	575 545	74 390	12,9
Станом на 01.01.2013 р.	7 467	597 958	605 425	112 061	18,5
Станом на 01.01.2014 р.	13 026	678 877	691 903	110 708	16,0
Станом на 01.01.2015 р.	15 548	763 293	778 841	121 996	15,7

Дані табл. 3 свідчать про те, що найбільше кредитів нефінансовим корпораціям надається в поточну діяльність, а обсяги кредитування з кожним роком не тільки не зменшуються, а, навпаки, збільшуються. Загальні обсяги кредитування юридичних осіб за досліджуваний період також збільшилися на 277 880,0 млн. грн., що становить 55%, тобто більш, ніж удвічі. Проте це можна пояснити не збільшенням обсягів кредитування реального сектору економіки, а інфляційними процесами. У 2012–2013 роках спостерігається зворотній процес, коли загальний обсяг кредитів збільшився, а обсяги іпотечних – зменшуються. Поясненням цього є зацікавлення банківських установ отримувати прибуток за короткостроковими коштами, які забезпечують більший прибуток за рахунок швидкого обертання, та несуть менший ризик [5, с.88].

На рис. 2 відображено динаміку частки виданих іпотечних кредитів в загальному обсязі кредитування нефінансових корпорацій в Україні за аналізований період.

Найбільший обсяг виданих іпотечних кредитів спостерігаємо у 2014 році, а найменший – у 2011 році. Отже, частка іпотечних кредитів досить незначна – в середньому

15,5%. Проте найбільшу частку в структурі кредитів, що були видані нефінансовим корпораціям, іпотечні кредити займали станом на 01.01.2013 р., тобто за результатами 2012 р. – 18,5%. Водночас зауважимо, що іпотечні кредити видаються не тільки нефінансовим корпораціям, але й домашнім господарствам. Так, в табл. 4 наведено структуру наданих іпотечних кредитів домашнім господарствам у розрізі валют в Україні.

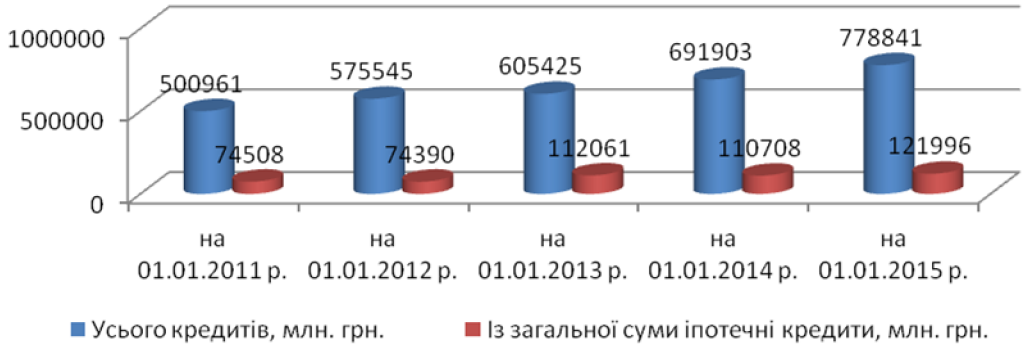


Рис. 2. Частка іпотечних кредитів у загальному обсязі кредитів нефінансовим корпораціям в Україні за 2010–2014 рр. (складено авторами за даними [4])

Таблиця 4

Обсяг та структура іпотечних кредитів, наданих домашнім господарствам у розрізі валют в Україні за 2010–2014 рр., млн. грн. (складено авторами за даними [4])

Валюта	На 01.01.11 р.		На 01.01.12 р.		На 01.01.13 р.		На 01.01.14 р.		На 01.01.15 р.		Відхилення (2014 р. до 2010 р.)	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Гривня	18 104	16,35	21 938	22,52	20 670	32,73	18 641	33,13	16 167	22,41	-1 937	-10,70
Долар США	87 817	79,31	72 008	73,91	40 445	64,04	35 691	63,43	53 311	73,88	-34 506	-39,29
Євро	1 774	1,60	1 531	1,57	1 004	1,59	854	1,52	1 204	1,67	-570	-32,13
Російський рубль	1	0,00	4	0,00	3	0,00	2	0,00	1	0,00	0	0,00
Інші валюти	3 029	2,74	1 950	2,00	1 036	1,64	1 082	1,92	1 473	2,04	-1 556	-51,37
Усього	110 725	100	97 431	100	63 158	100	56 270	100	72 156	100	-38569	-133,49

Як свідчать дані табл. 4, у 2014 році в Україні домашнім господарствам було видано іпотечних кредитів у гривні в сумі 16 167,0 млн. грн., що на 1 937,0 млн. грн. менше, аніж у 2010 році. Водночас у доларах США в 2014 році порівняно з 2010 р. обсяги кредитування зменшилися ще суттєвіше – на 34 506,0 млн. грн., що становить майже 40%. Така ситуація пояснюється значним подорожчанням долара США за досліджуваний період та зниженням платоспроможності населення. Що ж до іпотечних кредитів у євро, то їх залишки зменшилися на 570,0 млн. грн. Такі тенденції пов'язані з наслідками фінансово-економічної кризи, нестабільності курсу національної валюти, девальваційними очікуваннями населення. Упродовж досліджуваного періоду найбільша частка у загальному обсязі, наданих кредитів домашнім господарствам у розрізі валют, займають іпотечні кредити у доларах США – в середньому за аналізований період близько 70%. Починаючи з 2011 року частка доларових іпотечних кредитів поступово знижувалась до 63% у 2013 році. Але вже в 2014 році знову відбулося зростання – до 74%, тоді як обсяги іпотечних кредитів у гривні за період з 2010 по 2014 роки залишалися практично незмінними – у середньому 25%.

Розглянемо розподіл іпотечних кредитів, що надані домогосподарствам, за строками кредитування. Як свідчать дані табл. 5, найбільшу частку в портфелі іпотечного кредитування

займають кредити, які видаються домашнім господарствам на термін понад 5 років.

Таблиця 5

Обсяг та структура іпотечних кредитів, наданих домашнім господарствам за строками погашення в Україні у 2010–2014 роках, млн. грн. (складено авторами за даними [4])

Термін	На 01.01.11 р.		На 01.01.12 р.		На 01.01.13 р.		На 01.01.14 р.		На 01.01.15 р.		Відхилення (2014 р. до 2010 р.)	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
до 1 року	3 278	2,96	4 676	4,80	2 910	4,61	2 564	4,56	3 806	5,27	528	16,11
від 1 року до 5 років	9 828	8,88	9 445	9,69	8 269	13,09	6 095	10,83	6 428	8,91	-3 400	-34,60
більше 5 років	97 618	88,16	8 269	8,49	51 980	82,30	47 611	84,61	61 922	85,82	-35 696	-36,57
Всього	110 725	100	97 431	100	63 158	100	56 270	100	72 156	100	-38 569	-34,83

Розглянувши дані табл. 5, можна стверджувати, що у 2014 році порівняно з 2010 роком збільшився обсяг кредитів домашнім господарствам на строк до 1 року – на 528,0 млн. грн. або на 16%. Водночас, спостерігається очевидне зменшення кредитування строком від 1 до 5 років – на 3 400,0 млн. грн., що становить – 35%. Залишки довгострокових іпотечних кредитів домогосподарствам на строк понад 5 років також значно зменшились – на 35 696,0 млн. грн. або 37%. Загалом обсяги іпотечних кредитів домогосподарствам скоротилися на 38 569,0 млн. грн., що становить 35%. Таке суттєве зменшення пояснюється високими процентними ставками за іпотечними кредитами та зниженням доходів населення внаслідок фінансово-економічної кризи та політичної ситуації в Україні [6, с.67]. Незважаючи на це, питання доцільності вкладення грошових коштів у нерухоме майно, серед фізичних осіб, залишається актуальним. Адже вартість нерухомості, як і дорогоцінних металів, за роки незалежності України не знижувалася і вони завжди користувалися попитом на ринку нерухомості, що робить їх високоліквідними активами.

Якщо розглядати структуру іпотечного кредитування за реципієнтами, то більшу частку займають кредити юридичним особам (табл. 6).

Таблиця 6

Структура та обсяг наданих іпотечних кредитів нефінансовим корпораціям і домашнім господарствам у розрізі валют за 2010–2014 роки (складено авторами за даними [4])

	На 01.01.11 р.		На 01.01.12 р.		На 01.01.13 р.		На 01.01.14 р.		На 01.01.15 р.		Відхилення (2014 р. до 2010 р.)	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Нефінансові корпорації	71 531	39,25	74 152	43,22	112 061	63,95	110 709	66,30	121 996	62,84	50 465	70,55
Домашні господарства	110 725	60,75	97 431	56,78	63 158	36,05	56 270	33,70	72 156	37,16	-38 569	-34,83
Всього	182 256	100	171 583	100	175 219	100	166 979	100	194 152	100	11 896	35,72

Так, у 2014 році було видано 121 996 млн. грн. нефінансовим корпораціям, що більше за обсяг 2010 року на 50 465,0 млн. грн. або 70%. Домашнім господарствам у 2014 році було видано іпотечних кредитів на суму 72 156 млн. грн., тоді як у 2010 р. – 110 725,0 млн. грн. Отже, обсяг виданих іпотечних кредитів скоротився на 38 569,0 млн. грн. або на 35%. Обсяги іпотечних кредитів домогосподарствам скоротились з 60,8% у 2010 році до 37,2% у 2014 році. Відповідно, частка іпотечного кредитування нефінансових корпорацій збільшилася з 39,2% у 2010 році до 62,8% у 2014 році [7]. Така тенденція підтверджує, що за аналізований період темпи кредитування фізичних осіб значно скоротилися.

Отже, незважаючи на фінансову привабливість і соціальне значення іпотечного ринку, банки намагаються не надавати іпотечних позик економічним суб'єктам, коли економіку країни охоплює макроекономічна нестабільність через інфляційні процеси і наявні значні ризики, притаманні банківському сектору [6, с.64]. Це пояснюється тим, що банки надають перевагу менш ризиковим видам економічної діяльності та короткостроковим позикам. Тому, аналізуючи тенденції іпотечного кредитування в банківській системі в сучасних умовах, можна сказати, що обсяги іпотечного кредитування в умовах світової фінансової кризи суттєво скоротилися. Ця тенденція негативно впливає як на економіку держави загалом, так і на банківський сектор окремо [8, с.148].

Вважаємо, що в перспективі іпотечне кредитування має стати одним із найважливіших засобів забезпечення зобов'язань, пов'язаних із довгостроковими інвестиціями, водночас існує низка проблем, які перешкоджають цьому. Основними проблемами іпотечного кредитування в Україні є:

– відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування;
– недосконалість нормативно-правової бази;
– недовіра фізичних осіб до вітчизняної банківської системи;
– відсутність спеціалізованих іпотечних банків;
– наявність широкого кола обмежень для потенційних позичальників;
– жорсткі умови кредитування та високі відсоткові ставки.

Вважаємо, що відновлення ринку іпотечного кредитування в Україні у поточній ситуації цілком залежить від політичної та економічної ситуації в країні. Покращення стану іпотечного кредитування прямо пропорційно призведе до покращення економічного стану України, адже іпотечний ринок тісно пов'язаний з фінансовим, валютним та інвестиційним ринками країни.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, іпотечне кредитування є надійним способом залучення приватних вітчизняних та іноземних інвесторів за допомогою таких гарантій, як застава нерухомості та емісія на її основі іпотечних цінних паперів, що дозволяє мобілізовувати в значних масштабах заощадження населення і спрямовувати їх на інвестування перспективних секторів економіки України, що, у свою чергу, позитивно вплине на загальні показники її розвитку. Економічна та політична криза в країні, що супроводжується високими темпами інфляції, коливання курсу долара, нестабільність банківського законодавства, негативно вилинули на ринок іпотечного кредитування в Україні.

Незважаючи на кризову ситуацію, що склалася на внутрішньому та зовнішніх фінансових ринках, іпотечний ринок в перспективі є одним із найбільш динамічних сегментів кредитного ринку України. Потенціал такого ринку в Україні доволі значний і зможе поступово реалізуватися за умови усунення низки проблем і кризових явищ. Активізація процесу іпотечного кредитування, у свою чергу, дозволить вирішити низку соціально-економічних проблем країни та окремих суб'єктів господарювання, а формування повноцінного іпотечного ринку відкриє нові перспективи для розвитку фондового ринку на основі випуску нових іпотечних цінних паперів, сприятиме ефективнішому розподілу інвестиційних ресурсів між суб'єктами економіки та дасть поштовх економічному зростанню в Україні.

Перспективи подальших розробок полягають у дослідженні механізму впровадження нових інструментів іпотечного кредитування на інноваційній основі, удосконаленні нормативно-правової бази в частині закріплення порядку надання державної підтримки та підвищення ефективності заходів державного регулювання іпотечного кредитування, оцінці потенційних можливостей для відновлення такого кредитування банками України.

Ще одним важливим напрямом дослідження має бути визначення перспектив розвитку іпотечного ринку, обґрунтування необхідності створення спеціалізованих іпотечних фінансових установ, а також місця і ролі іпотечного кредитування в банківській системі України та в інвестуванні реального сектора економіки.

Література

1. *Аналітичний звіт іпотечного кредитування для фізичних осіб в банківських установах за 2007–2014 рр. [Електронний ресурс] // Аналітика. Державна іпотечна установа. – Режим доступу: http:/ipoteka.gov.ua/analityka.*
2. *Офіційний сайт Державної іпотечної установи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ipoteka.gov.ua.*
3. *Бублик Є. О. Іпотечний ринок в Україні: проблеми та перспективи посткризового розвитку: монографія / Є. О. Бублик // НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2011. – 220 с.*
4. *Бюлетень НБУ №2/2015 (263) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16006315.*
5. *Ганусик Ю. Б. Інфляційний вплив на іпотечний ринок України / Ю. Б. Ганусик // Фінансовий простір. – 2015. – № 1 (17). – С. 85–89.*
6. *Ковалишин І. Стан та тенденції розвитку національного ринку іпотечного кредитування / І. Ковалишин // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 1. – С. 62–66.*
7. *Статистичні випуски Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57420.*
8. *Косарева І. П. Проблеми розвитку іпотечного ринку в Україні / І. П. Косарєва, Г. О. Сукрушева, Н. В. Сарматицька // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20 (993). – С. 146–154.*

References

1. *Analytical report of mortgage loans for individuals in banks in 2007–2014 [Analitychnyi zvit ipotechnoho kredytuvannia dlia fizychnykh osib v bankivskykh ustanovakh za 2007–2014 rr.], Analytics. State Mortgage Institution, available at: http:/ipoteka.gov.ua/analityka (ukr)*
2. *The official site of the Government Mortgage Institution [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi Державної ipotechnoi ustanovy], available at: http://www.ipoteka.gov.ua (ukr)*
3. *Bublyk, E. O. (2011), The mortgage market in Ukraine: problems and prospects of post-crisis development: monograph [Ipotechnyi rynok v Ukraini: problemy ta perspektyvy postkryzovoho rozvytku: monohrafiia], Institute of Economics and Forecasting, Kyiv, 220 p. (ukr)*
4. *NBU Bulletin, No. 2/2015 (263), available at: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id= 16006315 (ukr)*
5. *Ganusyk, Yu. B. (2015), The inflationary impact on the mortgage market in Ukraine [Infliatsiinyi vplyv na ipotechnyi rynok Ukrainy], Financial space, No. 1 (17), pp. 85–89 (ukr)*
6. *Kovalyshyn, I. (2009), Status and trends of the national mortgage market [Stan ta tendentsii rozvytku natsionalnoho rynku ipotechnoho kredytuvannia], Bulletin of the National Bank of Ukraine, No. 1, pp. 62–66 (ukr)*
7. *Statistical producing of the National bank of Ukraine, available at: http://www.bank.gov.ua/ control/uk/publish/category?cat_id=57420 (ukr)*
8. *Kosareva, I. P., Sukrusheva, G. O., Sarmatytska, N. V. (2013), The problems of the mortgage market in Ukraine [Problemy rozvytku ipotechnoho rynku v Ukraini], Visnyk NTU «KhPI», No. 20 (993), pp. 146–154 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 24.02.2016.

УДК 336.71:330.101.54

Лілія Вікторівна ЖЕРДЕЦЬКА
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, e-mail: lzherdetska@gmail.com

МАКРОПРУДЕНЦІЙНА ПОЛІТИКА: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА

Жердецька, Л. В. Макропруденційна політика: світовий досвід та українська практика / Лілія Вікторівна Жердецька // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 239–246.

Анотація. *У статті визначено сучасне розуміння поняття «макропруденційна політика» та її роль у регулюванні системного фінансового ризику. Проведено порівняльний аналіз організації процесів формування макропруденційної політики в Україні та окремих провідних держав світу. Визначено, що організація процесів формування макропруденційної політики в Україні будується за зразком Великої Британії. Охарактеризовано основні інструменти макропруденційної політики. Подано їх класифікацію залежно від фази економічних циклів та рівнів використання. Доведено, що комплексне використання таких інструментів покликане забезпечити створення системи попередження (мінімізації) негативного впливу зовнішніх шоків на забезпечення сталого розвитку фінансового сектора економіки країни.*

Ключові слова: *інструменти макропруденційної політики; макропруденційна політика; проциклічність; системний ризик; фінансова стабільність.*

Лилия Викторовна ЖЕРДЕЦКАЯ
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела,
Одесский национальный экономический университет e-mail: lzherdetska@gmail.com

МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: МИРОВОЙ ОПЫТ И УКРАИНСКИЙ ПРАКТИКА

Жердецкая, Л. В. Макропруденциальная политика: мировой опыт и украинская практика / Лилия Викторовна Жердецкая // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 239–246.

Аннотация. *В статье определено современное понимание понятия «макропруденциальная политика» и её роль в регулировании системного финансового риска. Проведен сравнительный анализ организации процессов формирования макропруденциальной политики в Украине и отдельных ведущих государств мира. Определено, что организация процессов формирования макропруденциальной политики в Украине строится по образцу Великобритании. Определены основные инструменты макропруденциальной политики. Выполнена их классификация в зависимости от фазы экономических циклов и уровней использования. Доказано, что комплексное использование таких инструментов призвано обеспечить создание системы предупреждения (минимизации) негативного влияния внешних шоков на обеспечение устойчивого развития финансового сектора экономики страны.*

Ключевые слова: *инструменты макропруденциальной политики; макропруденциальная политика; процикличность; системный риск; финансовая стабильность.*

Liliia ZHERDETSKA
PhD in Economics, Associate Professor, Banking Department,
Odessa National Economic University, e-mail: lzherdetska@gmail.com

MACROPRUDENTIAL POLICY: WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN PRACTICE

© ЖЕРДЕЦЬКА Л.В., 2016

Zherdetska, L. (2016), Macroprudential policy: world experience and Ukrainian practice. Ed. M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Makroprudentsiina polityka: svitovyi dosvid ta ukrainska praktyka; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 239–246.

Abstract. *The article defines the modern understanding of the concept of «macroprudential policy» and its role in the regulation of systemic financial risk. A comparative analysis of the organization of the processes of macro-prudential policy formation in Ukraine and the individual leading nations of the world was carried out. It was determined that the organization of the processes of macroprudential policy formation in Ukraine is based on the model of the UK. The basic tools of macroprudential policy were defined. The toolkit classification depending on the phase of economic cycles and levels of use was proposed. It is proved that the integrated use of these tools is designed to ensure the establishment of warning systems (minimizing) the negative impact of external shocks on the sustainable development of the financial sector of the economy.*

Keywords: *macroprudential policy tools; macroprudential policy; procyclicality; systemic risk; financial stability.*

JEL classification: *E430, E580, G180, G280*

Постановка проблеми у загальному вигляді. До початку розгортання світової економічної кризи 2007 року вважалося, що фінансова система є саморегульованою, а існуючі інструменти стабілізаційної політики, в тому числі й монетарної, здатні попередити серйозний економічний спад. Однак кризові явища призвели до необхідності переосмислення сучасних підходів стосовно регулювання фінансових ринків. Наразі вважається, що необхідним є існування надійного механізму регулювання і нагляду, здатного розпізнавати й запобігати фінансовим шокам, перш ніж вони призведуть до кризи, водночас зберігаючи сприятливі умови для розвитку фінансових інновацій. Функціонування такого механізму макропруденційної політики має забезпечити вчасну ідентифікацію системних фінансових ризиків, дієвість інструментів фінансового нагляду, а також адекватну поставленим цілям координацію між монетарною, фіскальною та іншими галузевими політиками.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Руйнівні наслідки останньої фінансової кризи окремі економіки світу відчувають й донині, що й зумовлює значний інтерес з боку науковців до питань формування й реалізації макропруденційної політики. У працях [1; 2; 3; 4] наведена класифікація інструментів макропруденційного нагляду на стратегічне регулювання діяльності фінансових посередників, регулювання цін активів й кредитних циклів та запобігання фінансовому зараженню. Науковці Міжнародного Валютного фонду [5] провели дослідження взаємозв'язку між окремими складовими державної політики – макропруденційною, монетарною, фіскальною та іншими структурними політиками. Базельським комітетом розроблено рекомендації у сфері макропруденційної політики, які стосуються визначення глобально значущих фінансових інститутів та особливостей їх регулювання [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні відбуваються процеси реформування банківської системи України з метою підвищення ефективності його функціонування та забезпечення фінансової стабільності. Варто зауважити, що забезпечення ефективності процесів реформування банківського сектора економіки України потребує дослідження світового досвіду організації та використання інструментів макропруденційної політики. Отже, в умовах недостатньої кількості розробок вітчизняних учених-економістів з приводу побудови ефективної системи макропруденційного нагляду, аналіз світового досвіду та оцінка можливості імплементації в банківському секторі України, потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Зазначене вище обумовило завдання дослідження, результати якого представлені у статті: визначити зміст макропруденційної політики; провести порівняльний аналіз основних засад політики у різних країнах; трактувати її інструменти залежно від стадій економічного циклу й рівня використання та запропонувати шляхи вдосконалення макропруденційної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначалося вище, у відповідь на міжнародну фінансову кризу, в більшості розвинених країн було обґрунтовано та реалізовано нові підходи до регулювання фінансових систем, які покликані утримувати системний ризик на банківському та фінансовому ринках. Основною відмінністю нових підходів є зміщення акценту з мікро- на макрорівень: лише комплексне бачення фінансової системи здатне забезпечити ефективні підходи до регулювання. Крім того, необхідним є вирішення проблеми заповнення так званих регуляторних розривів між окремими державними політиками (передусім між монетарною та макропруденційною). Основною метою монетарної політики є цінова стабільність, у той час як монетарний нагляд у докризовий період був пов'язаний з регулюванням ризиків діяльності окремих фінансових установ. Варто зауважити, що сучасні підходи до нагляду передбачають наявність тісної координації між цими двома сферами політики. Отже, макропроуденційна політика містить набір процедур, а також стратегічних й тактичних інструментів, які використовуються з метою забезпечення виконання фінансовою системою своїх функцій навіть в умовах дії зовнішніх шоків. Основними завданнями цієї політики є: збереження стабільності фінансової системи; зниження проциклічності розвитку фінансової системи; зменшення системних взаємозалежностей. У більшості держав світу переглянуто підходи до регулювання фінансових ринків та створено відповідні органи нагляду за фінансовою стабільністю та системними ризиками (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика органів макропруденційної політики провідних держав світу та України (складено автором за даними [7; 8; 9])

Параметри порівняння	Країни та органи регулювання			
	Європейський Союз (Європейська рада з системних ризиків)	Сполучені Штати Америки (Рада з фінансової стабільності та нагляду)	Велика Британія (Комітет з фінансової політики)	Україна (Комітет з фінансової стабільності, Рада з фінансової стабільності)
Повноваження та завдання	Попереджувати чи пом'якшувати системний ризик. Згладжувати економічні цикли та забезпечувати сталий розвиток фінансової системи	Ідентифікація та реагування на загрози фінансової стабільності, що виникають. Забезпечення ринкової дисципліни, усунення очікувань щодо фінансового порятунку	Ідентифікація й оцінка системного ризику у фінансовій системі. Обґрунтований вибір інструментів регулювання	Ідентифікація та моніторинг системних ризиків
Інструменти	Індикатори попередження системного ризику країнам-членам ЄС. Не мають директивного характеру, можуть застосовуватися на основі «дотримуйся чи поясню»	Рекомендації наглядовим органам стосовно підсилення пруденційних стандартів. Призначення системно відповідних небанківських кредитно-фінансових установ. Звітування перед Конгресом відносно розривів у регулюванні	Рекомендації з системних ризиків для Управління з фінансових послуг (FSA) і фінансових установ. Директивні повноваження щодо реалізації конкретних інструментів	Пропозиції щодо мінімізації негативного впливу системних ризиків з метою підвищення стійкості фінансової системи. Визначення позиції НБУ, яка може бути винесена на розгляд Ради. Звіт про фінансову стабільність
Структура	Президент ЄЦБ, 37 членів (керівники ЄЦБ), що голосують та 28 без права голосу із органів регулювання	Секретар Казначейства, 9 голосуючих членів та 5 членів без права голосу (представники регулюючих органів)	Голова Банку Англії, 11 голосуючих представників Банку Англії та 1 неголосуючий член казначейства	Голова НБУ та ще 8 членів – заступники та голови департаментів

Необхідно відмітити, що завдання макропруденційної політики, крім рад і комітетів, зазначених в табл. 1, виконують також й інші органи. Так, у Європейського союзу (далі – ЄС), Європейська рада з системних ризиків (ESRB) доповнює три інші наглядові органи, які регулюють діяльність на ринках цінних паперів (ESMA), банків (EBA), а також страхових компаній і професійних пенсійних фондів (EIOPA). У країнах ЄС реальні наглядові повноваження належать національним інституціям, у той час як роль ESRB полягає у видачі попереджень і рекомендацій щодо національних політик. Європейська рада з системних ризиків близька до ЄЦБ інституційно, оскільки головою ради є президент ЄЦБ, а аналітична робота частково забезпечується персоналом ЄЦБ. Ураховуючи той факт, що ESRB не має директивного впливу на діяльність фінансових ринків, ефективність цього органу залежатиме від якості проведеного аналізу та переконливості розроблених рекомендацій.

Відповідно до Закону Додда-Франка, завдання щодо моніторингу системних ризиків у США покладено на Раду з фінансової стабільності нагляду (FSOC), яка займається виявленням системних ризиків, з особливим акцентом на моніторинг системно значимих фінансових інститутів. Одним із головних завдань Ради є ідентифікація банків та небанківських кредитно-фінансових компаній, які вважаються занадто великими для банкрутства (too big to fail), до яких висуваються підвищені наглядові вимоги. На відміну від Європейської ради з системних ризиків, Рада з фінансової стабільності та нагляду інституційно не залежить від центрального банку, а значною мірою підпадає під вплив Казначейства США, оскільки головою Ради є секретар Казначейства США.

Орган макропруденційного нагдляду Великої Британії (Комітет з фінансової політики) було створено на тих самих засадах, як і Комітет з монетарної політики. За аналогією з Комітетом монетарної політики, який визначає монетарну політику, Комітет фінансової політики ставить перед собою завдання визначення макропруденційної політики. Комітет з фінансової політики аналізує надмірне зростання кредитного та системного ризиків у фінансовій системі Великої Британії. За результатами макропруденційного аналізу Комітет з фінансової політики розробляє можливі рішення та надає їх до органу пруденційного регулювання, який, у свою чергу, безпосередньо запроваджує наглядові дії.

В Україні розуміння необхідності створення органів, що регулюють системні ризики, з'явилося з початком реформування банківського сектору економіки України в 2014 р., що знайшло своє втілення у створенні Ради з фінансової стабільності в 2015 році [9]. Пізніше систему макропруденційного нагляду було удосконалено та ускладнено. Наразі можна виділити наступні рівні формування й реалізації макропруденційної політики в Україні: Рада з фінансової стабільності здійснює оцінку загроз сталого розвитку фінансової та банківської систем держави; на Комітет Національного банку України з фінансової стабільності покладено завдання ідентифікації й моніторингу системних ризиків, а також застосування інструментів макропруденційної політики; за організацію діяльності комітету відповідальним є Департамент фінансової стабільності. Варто зауважити, що система макропруденційного нагляду в Україні є найбільш подібною до тієї, що існує у Великій Британії. Рада з фінансової стабільності є міжвідомчим органом, який розробляє ефективні механізми співробітництва та координації дій із забезпечення фінансової стабільності держави, в тому числі щодо вдосконалення законодавчого регулювання у цій сфері. Співголовами Ради є за посадами Голова Національного банку України та Міністр фінансів України, які визначають порядок роботи Ради, скликають і головують почергово на її засіданнях, підписують документи від імені Ради у порядку, визначеному регламентом її діяльності. Інформаційно-аналітичне та організаційне забезпечення діяльності Ради здійснюється Національним банком України. З метою підвищення якості прийняття рішень в Національному банку України створено ієрархічну систему комітетів [8]. Комітет з фінансової стабільності, як і Монетарний комітет, виконує зовнішні функції та відноситься до стратегічного рівня, тобто до рівня формування політики. Головою Комітету є Голова НБУ, інші члени – заступник Голови НБУ з питань монетарної політики та фінансової стабільності, перший заступник голови НБУ, директор Департаменту банківського нагляду,

директор департаменту фінансової стабільності, директор департаменту платіжних систем, директор департаменту монетарної політики та економічного аналізу та директор департаменту відкритих ринків. Засідання Комітету відбуваються щоквартально для вирішення регулярних питань або щомісячно, у випадку необхідності (скликаються за дорученням Голови Комітету). Основним завданням Комітету є ідентифікація і моніторинг системних ризиків та застосування інструментів макропруденційної політики. Результатами роботи Комітету з фінансової стабільності НБУ є пропозиції щодо мінімізації негативного впливу системних ризиків з метою підвищення стійкості фінансової системи; визначення позиції НБУ, яка може бути винесена на розгляд Ради з фінансової стабільності та Звіт про фінансову стабільність. Крім того, Комітетом розробляються рекомендації щодо запровадження та/або скасування дії макропруденційних інструментів, визначення їх основних параметрів. Проте, варто зауважити, що Звіт про фінансову стабільність наразі є лише задекларованим документом, а перелік та порядок застосування макропруденційних інструментів ще й досі не визначений.

Вивчення зарубіжного досвіду з питань набору й використання інструментів макропруденційної політики [5; 7; 10] дозволило автору класифікувати їх залежно від фази економічних циклів та рівнів використання (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця використання інструментів макропруденційної політики
(складено автором за даними [10])

<table>
<tr><th rowspan="2">Фази ↓</th><th colspan="5">Рівні/Суб’єкти</th></tr>
<tr><th>Боржники, інструменти, види діяльності</th><th>Баланси фінансових установ</th><th>Вимоги до капіталу та резервування</th><th>Податки та збори</th><th>Інше</th></tr>
<tr><td>Фаза зростання / експансії</td><td>Обмеження на кредитні показники (DTI, LTI, LTV), маржу, кредитування окремих секторів, кредитне зростання</td><td>Обмеження стосовно дисбалансів та резерв-них вимог</td><td rowspan="2">Контрциклічні вимоги до капіталу, обмеження левериджу, динамічний підхід до резервування</td><td>Податки та збори стосовно окремих активів та зобов’язань</td><td rowspan="2">Зміни правил обліку за ринковими ці-нами. Зміни у регулюванні та в ринковій дисципліні</td></tr>
<tr><td>Стримуюча фаза (продаж активів, кредитний кранч)</td><td>Регулювання резер-вів за позичками, маржі та різниці між вартістю застави та позичкою</td><td>Обмеження стосовно ліквідності (рівень чистого стабільного фондування, рівень ліквідного покриття)</td><td>Податки та збори у т.ч. на неключові (non-core) зобов’язання</td></tr>
<tr><td>Фаза розповсюд-ження / фінансового зараження</td><td>Обмеження, що змінюються, та стосуються окремих напрямів банківської діяльності (наприклад, правило Волкера)</td><td>Обмеження залежно від фінансових інститутів стосовно відкритих позицій</td><td>Додаткові вимоги до капіталу, пов'язані з системним ризиком</td><td>Податки та збори залежно від розміру та ринкових зв’язків установи</td><td>Інституціо-нальна інфраструк-тура (ССР), рішення («план виживання»), вимоги до розкриття інформації</td></tr>
</table>

Як видно із табл. 2, інструменти, що пов’язані з кредитуванням (credit-related), не суттєво відрізняються упродовж фази зростання та кредитного кранчу. Ці інструменти створюють прямі кредитні обмеження, які дозволяють більш прямим чином (порівняно з

капітальними інструментами) контролювати кредитну активність та виконують роль попереджувальних буферів радше з боку позичальників, аніж банків. Обмеження, що встановлюються за певними показниками мають за мету зниження ризику кредитного портфелю банків та збереження банківського капіталу у кризовий період. До таких показників, передусім, відносять: співвідношення розміру позички та застави (LTV – Loan-to-value ratios) та співвідношення боргового навантаження та доходів (LTI – Loan-to-income ratios чи DTI – debt-to-income ratio). Показник співвідношення розміру позички та застави в практиці кредитного ризик-менеджменту може встановлюватися як на законодавчому рівні, так і політикою окремих банків. Порогове значення показника, наприклад, у США є вищим, ніж 85%, а іноді й більше 100%, у той час, як в окремих країнах континентальної Європи не перевищує 80%. Механізм проциклічного регулювання показника полягає в такому: у період зростання регулятори можуть обмежувати співвідношення розміру позички та застави, тим самим обмежуючи кредитний бум; у періоди спаду, навпаки, послаблення вимог сприятиме збільшенню кредитної пропозиції. Наступним показником є співвідношення боргового навантаження та доходів позичальника, який дозволяє оцінити кредитоспроможність позичальника. Зменшення вимог до величини показника сприятиме розвитку кредитної діяльності та навпаки – більше значення обмежуватиме кредитне зростання.

Отже, показники співвідношення розміру позички та застави й співвідношення боргового навантаження та доходів можуть стати ефективним інструментом макропруденційної політики, який здатний забезпечити контрциклічне регулювання кредитних ринків.

Схожими інструментами є встановлення рівня маржі (margining) та зниження вартості активів (haircut-setting). Зазвичай, встановлення граничних рівнів цих показників стримує експозицію учасників фінансового ринку. Як і в банківській діяльності, правила обмеження показників можуть формувати як регулятори, так і брокери самостійно. Зростання волатильності цін активів та ризиків стосовно контрагентів може призвести до ситуації, у якій вимоги до рівня маржі зростуть автоматично у відповідь на підвищення ризику. У цій ситуації банки та інші учасники фінансового ринку можуть бути змушені збільшувати забезпечення чи знижувати експозицію. З точки зору макропруденційного нагляду вимоги до маржі мають бути контрциклічними з метою запобігання зниженню рівня ринкової ліквідності: підвищені вимоги мають висуватися в період росту для того, щоб забезпечити більший діапазон для зниження вимог у період кранчу.

У період фінансового зараження можуть застосовуватися заходи, що обмежують певні види діяльності фінансових посередників. Прикладом такого інструменту макропруденційної політики може слугувати правило Волкера, відповідно до якого розмежовуються інвестиційний банкінг, споживче кредитування та вкладання коштів у хедж-фонди [7, с.10].

Інструменти, що пов’язані з балансами окремих банків, спрямовані на обмеження відкритих позицій, які за своєю суттю є джерелом ризику. Передусім це стосується позицій ліквідності. Обмеження ризику ліквідності вимагає створення додаткових резервів. Відповідно до розробок Базельського Комітету банкам рекомендовано використовувати показники рівня ліквідного покриття (достатність резервів ліквідності у короткостроковій перспективі) та рівень чистого стабільного фондування (обмеження довгострокових розривів ліквідності). Проциклічне використання цих інструментів передбачає підвищення вимог у період зростання з метою стримування надмірної експансії та послаблення у період спаду – для вивільнення ліквідності та стимулювання подальшого розвитку.

Наступною групою є інструменти макропруденційної політики, що пов’язані з вимогами до капіталу (capital-related instruments). Це контрциклічні буфери капіталу, додаткові вимоги до активів, зважених на ризик, та динамічний підхід до резервування за позичками.

Необхідно зазначити, що капітальні інструменти макропруденційної політики безпосередньо пов’язані з рекомендаціями Базельського комітету з банківського нагляду. Основна ідея такого регулювання полягає в необхідності забезпечення активних операцій

певним рівнем власного (регулятивного) капіталу банку: чим більший ризик активів, тим більшим повинен бути розмір капіталу. Передбачається, що збільшення вимог до капіталу у період зростання обмежить надмірну експансію, а в період спаду підсилить захисну функцію власного капіталу. Вважається, що вимоги до капіталу варто встановлювати залежно від секторів. Контрциклічні вагові коефіцієнти ризику дозволяють регуляторам впливати на вимоги до капіталу безпосередньо на окремих ринкових сегментах. Практика застосування інструменту полягає в тому, що вагові ризик-коефіцієнти мають певний діапазон коливань стосовно довгострокового середнього значення. Підвищення ваги ризику під час фази буму змусить банки залучити додатковий капітал або скорочувати обсяги активів. На противагу цьому, зниження ваги ризику під час фази спаду сприятиме звільненню капіталу.

Динамічний підхід до резервування за активними операціями може бути інструментом для згладжування прибутку протягом циклу та забезпечить додатковий буфер власного капіталу. Зазвичай резерви за кредитними операціями формуються за рахунок витрат, що дозволяє використовувати цей інструмент для згладжування балансового прибутку протягом циклів. Таким чином, резервування як інструмент макропруденційної політики спричинить стримування прибутку у фазі росту та обмежить (чи навіть дозволить уникнути) збитки в період кредитного кранчу.

Варто зауважити, що переосмислення основних засад макропруденційного нагляду передбачає необхідність ідентифікації системно значущих фінансових інститутів, до діяльності яких висуватимуться більш жорсткі регуляторні вимоги.

До окремої групи інструментів необхідно віднести побудову інституціональної інфраструктури забезпечення стабільності фінансового сектора економіки. Прикладами таких інструментів можуть слугувати підтримуючі організацій, які створюються з метою підтримання фінансової стабільності на ринках (наприклад, центральний контрагент – ССР) чи «план виживання» (living wills), який повинні складати великі фінансові установи в період розгортання кризових явищ [5, с.20].

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, сучасні трансформації фінансових ринків та геополітичні виклики ставлять перед державою завдання щодо реформування банківської системи таким чином, щоб припинити стагфляційні процеси та забезпечити сталий розвиток економіки України. Варто зазначити про наявність позитивних зрушень у цих напрямах – створюється чіткий механізм формування макропруденційної політики на різних рівнях державного управління, який враховує позитивний досвід провідних країн світу. Водночас інструменти макропруденційної політики не визначені у законодавчому порядку. Саме тому в дослідженні обґрунтовано основні інструменти макропруденційної політики, які запропоновано використовувати залежно від фази економічних циклів. Ефективне використання таких інструментів покликане забезпечити створення системи попередження (мінімізації) негативного впливу зовнішніх шоків на фінансовий сектор країни, яка повинна передбачати циклічність розвитку економіки та стримувати надмірну активність учасників ринку в період підйому.

Подальші дослідження варто проводити у напрямах обґрунтування оптимальних значень запропонованих у статті показників та методик оцінки взаємозалежності банків та «втрат» банківської системи України унаслідок банкрутства її системних учасників.

Література

1. *De Nicolò G. Externalities and Macroprudential Policy / Gianni De Nicolò, Giovanni Favara, Lev Ratnovski and others // IMF Staff Discussion Notes. – 2012. – No. 12/05. – 39 p.*
2. *Gianni De Nicolò. Capital Regulation, Liquidity Requirements and Taxation in a Dynamic Model of Banking / De Nicolò Gianni, Andrea Gamba and Marcella Lucchetta and others // IMF Working Paper. – 2012. – No. 12/72. – 52 p.*
3. *Franklin A. Systemic Risk and Macroprudential Regulation / A. Franklin and E. Carletti // University of Pennsylvania. – 2011. – No. 10/12. – 32 p.*

4. Schoenmaker D. Macroprudential Policy: The Need for a Coherent Policy Framework. / D. Schoenmaker, P. Wierts // DSF Policy. – The Netherlands: Duisenberg School of Finance. – Amsterdam. – 2011. – Paper 13. – 45 p.
5. Claessens S. An Overview of Macroprudential Policy Tools. / S. Claessens// IMF Working Paper. – December 2014. – 58 p.
6. Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement [Electronic source] // Basel Committee on Banking Supervision. – July 2011. – Access: http://www.bis.org/publ/bcbs207.htm.
7. Weistroffer C. Macroprudential supervision. In search of an appropriate response to systemic risk / C. Weistroffer // Current Issues Global Financial Markets. – May 24, 2012. – 47 p.
8. «Концепція реформування системи прийняття рішень на рівні комітетів», затверджена Правлінням Національного банку України 08.09.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22213974.
9. «Про затвердження Положення про Раду з фінансової стабільності»: Указ Президента України № 170/2015 від 24.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/170/2015.
10. Stijn C. Macro-Prudential Policies to Mitigate Financial System Vulnerabilities / C. Stijn, S. Ghosh, R. Mihet // Journal of International Money and Finance. – 2014. – 39:153–185. – 36 p.

References

1. De Nicolò, G., Favara, G., and Ratnovski, L. (2012), «Externalities and Macroprudential Policy», IMF Staff Discussion Notes, No. 12/05, 39 p.
2. De Nicolò, G., Gamba, A. and Lucchetta, M. (2012), «Capital Regulation, Liquidity Requirements and Taxation in a Dynamic Model of Banking», IMF Working Paper 12/72, 52 p.
3. Franklin, A. and Carletti, E. (2011), «Systemic Risk and Macroprudential Regulation», University of Pennsylvania, No. 10/12, 32 p.
4. Schoenmaker, D., and Peter, J. Wierts (2011), «Macroprudential Policy: The Need for a Coherent Policy Framework», DSF Policy, The Netherlands: Duisenbe School of Finance, Amsterdam, Paper 13, 45 p.
5. Claessens, S. (2014), «An Overview of Macroprudential Policy Tools», IMF Working Paper, December, 58 p.
6. «Global systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement» (2011), Basel Committee on Banking Supervision, available at: http://www.bis.org/publ/bcbs207.htm.
7. Weistroffer, C. (2012), «Macroprudential supervision. In search of an appropriate response to systemic risk», Current Issues Global Financial Markets, May 24, 47 p.
8. «The concept of reforming the system, decision-making at the level of committees»: Law of Ukraine, National Bank of Ukraine, 08.09.2015 [Kontseptsiya reformuvannya systemy pryynyattya rishen na rivni komitetiv], available at: http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22213974 (ukr)
9. «Council Regulation on the Financial Stability»: Law of Ukraine, Decree of the President of Ukraine, No. 170/2015, 24.03.2015 [Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Radu z finansovoi stabilnosti: Ukaz Prezydenta Ukrainy, No. 170/2015, 24.03.2015], available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/170/2015 (ukr)
10. Claessens, S., Swati, G., and Mihet, R. (2014), «Macro-Prudential Policies to Mitigate Financial System Vulnerabilities», Journal of International Money and Finance, 39:153–185, 36 p.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2016.

УДК 336.027: 658.15

Георгій Костянтинович РОГОВ
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, e-mail: gekoro7@gmail.com

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТІЙКОСТІ

Рогов, Г. К. Фінансові аспекти стратегії забезпечення корпоративної стійкості / Георгій Костянтинович Рогов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 247–254.

Анотація. *У статті розглянуто проблеми, пов'язані з розробкою стратегії забезпечення корпоративної стійкості. Така стратегія передбачає орієнтацію організації на оптимальну траєкторію руху фінансових показників за динамічного балансу економічних, екологічних і соціальних результатів. Стратегічне бачення корпоративної стійкості залежить від ступеня зрілості фінансових механізмів сталого розвитку. Досліджено зміст взаємопов'язаних фінансових завдань, вирішення яких необхідне для розробки стратегії забезпечення корпоративної стійкості. Доведено необхідність ідентифікації та оцінки ризиків, пов'язаних із формуванням фінансових механізмів сталого розвитку. Визначено взаємозв'язок між структурою капіталу, фінансовою ресурсною та корпоративною стійкістю. Запропоновано методику визначення балансу корпоративного розвитку в економічному, екологічному й соціальному вимірах та оптимальної стратегії корпоративної стійкості на основі максимізації вартості бізнесу в умовах невизначеності. Сформульовано рекомендації щодо застосування збалансованої системи показників сталого розвитку в процесі декомпозиції стратегічних цілей.*

Ключові слова: *сталий розвиток; фінансові механізми; корпоративна стійкість; фінансова ресурсна стійкість; система збалансованих показників; фінансові ризики.*

Георгий Константинович РОГОВ
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов, Национальный университет кораблестроения им. адмирала Макарова, e-mail: gekoro7@gmail.com

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Рогов, Г. К. Финансовые аспекты обеспечения корпоративной устойчивости / Георгий Константинович Рогов // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 247–254.

Аннотация. *В статье рассмотрены проблемы, связанные с разработкой стратегии обеспечения корпоративной устойчивости. Такая стратегия предполагает ориентацию организации на оптимальную траекторию движения финансовых показателей при динамичном балансе экономических, экологических и социальных результатов. Стратегическое видение корпоративной устойчивости зависит от степени зрелости финансовых механизмов устойчивого развития. Исследовано содержание взаимосвязанных финансовых задач, решение которых необходимо для разработки стратегии обеспечения корпоративной устойчивости. Доказана необходимость идентификации и оценки рисков, связанных с формированием финансовых механизмов устойчивого развития. Определена взаимосвязь между структурой капитала, финансовой ресурсной и корпоративной устойчивостью. Предложена методика определения баланса корпоративного развития в экономическом, экологическом и социальном измерениях и оптимальной стратегии корпоративной устойчивости на основе максимизации стоимости бизнеса в условиях неопределенности. Сформулированы рекомендации по применению сбалансированной системы показателей устойчивого развития в процессе декомпозиции стратегических целей.*

Ключевые слова: *устойчивое развитие; финансовые механизмы; корпоративная устойчивость; финансовая ресурсная устойчивость; система сбалансированных показателей; финансовые риски.*

© РОГОВ Г.К., 2016

Heorhiy ROHOV
PhD in Economics, Associate Professor, Head of Finance Department,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding, e-mail: gekoro7@gmail.com

THE FINANCIAL ASPECTS OF CORPORATE SUSTAINABILITY STRATEGY

Rohov, H. (2016), The financial aspects of corporate sustainability strategy. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Finansovi aspekty stratehii zabezpechennia korporatyvnoi stiikosti; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 247–254.

Abstract. *The article considers the problems associated with the development of corporate sustainability strategy. This strategy is aimed at ensuring the optimal financial performance trajectory while maintaining a dynamic balance between economic, environmental and social results. The strategic vision of corporate sustainability depends on the maturity of the financial mechanisms for sustainable development. The content of interrelated financial tasks necessary for the development of corporate sustainability strategy is investigated in the article. The necessity of identifying and evaluating the risks associated with the formation of financial mechanisms for sustainable development is substantiated. The relationship between financial stability, capital structure and corporate sustainability is defined. The methods for determining the balance of corporate development in economic, environmental and social dimensions and the optimal corporate sustainability strategy on the basis of maximizing the value of the business in the conditions of uncertainty are proposed. Recommendations on the application of Sustainable Balanced Scorecard for decomposition of strategic objectives are formulated.*

Keywords: *sustainable development; financial mechanisms; corporate sustainability; financial stability; balanced scorecard; financial risks.*

JEL classification: *Q010, G320, G380*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Концепція сталого розвитку (Sustainable development), тобто збалансованого розвитку в економічному, екологічному і соціальному вимірах, є в сучасних умовах загальновизнаною альтернативою моделі економічного зростання. З 2016 року набрав чинності Порядок денний у галузі сталого розвитку на період до 2030 року, який було ухвалено державами-членами Організації Об'єднаних Націй [1]. Він став логічним продовженням стратегії досягнення Цілей розвитку тисячоліття, затверджених у 2000 році в програмному документі ООН – Декларації Тисячоліття. Очевидно, що передумовою досягнення міжнародних і національних цілей розвитку є їх мотивоване сприйняття на мікроекономічному рівні, тобто суб'єктами господарювання, особливо фінансово потужним корпоративним сектором. Світовий досвід, передусім країн європейського союзу, свідчить про те, що створення та реалізація стратегій сталого корпоративного розвитку або забезпечення корпоративної стійкості (Corporate sustainability) можливе лише за умови формування відповідних взаємопов'язаних податкових, бюджетних, інвестиційних, кредитних та страхових механізмів стимулюючого впливу та ефективних методів адаптації суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні основи забезпечення сталого розвитку та корпоративної стійкості закладено в працях М. Барнетта, О. Білоруса, О. Веклич, Д. Вуда, Б. Данилишина, Дж. Елкингтона, М. Епстейна, Е. Соппе, Ф. Фигге, Р. Фримана та інших науковців. В останніх публікаціях українських і зарубіжних авторів за цією тематикою визначаються зовнішні та внутрішні рушійні сили корпоративного сталого розвитку, серед яких певне місце посідають нормативно-правові вимоги та економічні преференції [2]; пропонується методологічний підхід подолання суперечностей між економічними, екологічними та соціальними цілями корпоративного сталого розвитку на основі застосування стратегій парадоксу [3]; обґрунтовуються функції фінансів сталого розвитку та їх місце в загальній системі фінансів [4]; удосконалюється система збалансованих показників сталого розвитку (SBSC) шляхом динамічної інтеграції інструментарію збалансованих розрахункових карт, циклових діаграм і стратегій

забезпечення корпоративної стійкості [5]; досліджується взаємозв'язок корпоративної соціальної відповідальності з фінансовими результатами [6; 7; 8]. Проте, аналіз досліджень і публікацій свідчить про те, що проблематика сталого корпоративного розвитку розглядається сьогодні поза динамічною системою фінансових відносин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження актуальних проблем сталого розвитку, досі невирішеними залишаються питання створення цілісної системи фінансових механізмів забезпечення корпоративної стійкості та стратегій адаптації суб'єктів господарювання до наслідків формування цієї системи. Не одержали належного висвітлення способи ідентифікації ризиків, які виникають у процесі реформування фінансових механізмів і трансформації інституційного середовища, взаємозв'язок корпоративної та фінансової ресурсної стійкості та методи визначення збалансованості економічних, екологічних і соціальних показників на різних стадіях досягнення організацією стратегічних цілей.

Постановка завдання. Стратегія адаптації організації до процесів формування системи фінансових механізмів сталого розвитку має перетворити корпоративні фінанси на органічну частину цієї системи. Це можливе за умови реалізації обґрунтованої стратегії забезпечення корпоративної стійкості. Запізніла реакція на концептуальні зміни фінансового механізму неминуче матиме для підприємства деструктивні наслідки, принаймні в середньостроковій перспективі. Метою статті є обґрунтування змісту взаємопов'язаних завдань розробки стратегії забезпечення корпоративної стійкості в умовах формування системи фінансових механізмів сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративний сталий розвиток, як процес збалансованих кількісних та якісних змін значень економічних, екологічних і соціальних показників діяльності організації, що відбуваються з певним ступенем ризику втрати корпоративної стійкості, може бути забезпечений лише на основі стратегічного підходу. За класичною дефініцією А. Чандлера стратегія – це «визначення основних довготермінових цілей і задач підприємства та затвердження курсу дій, розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [9, с.13]. З практичної точки зору, важливо сформулювати поняття результатів розробки та реалізації стратегії забезпечення корпоративної стійкості, адже лише на основі такого підходу створюються умови для використання певних оціночних показників і формалізованих методів їх оптимізації. Цільові орієнтири на стадіях розробки і реалізації стратегії не є однаковими. Результатом розробки стратегії забезпечення корпоративної стійкості можна вважати такий динамічний баланс показників розвитку організації в економічному, екологічному та соціальному вимірах, за якого в умовах дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, зокрема, під впливом трансформації фінансових механізмів, забезпечується, з припустимим рівнем ризику у межах відхилень, що не загрожують втратою організації здатності до саморегуляції, оптимальна траєкторія руху цільових фінансових показників. Цільовим результатом реалізації стратегії є забезпечення такої траєкторії на основі збалансованого розвитку в економічному, екологічному та соціальному вимірах.

Розробка зазначеної стратегії є комплексною проблемою, яка вирішується лише шляхом скоординованих дій всіх функціональних служб організації. Її фінансовий аспект передбачає постановку й реалізацію таких завдань:

– ідентифікація ризиків, пов'язаних із формуванням системи фінансових механізмів сталого розвитку та управління ними;
– обґрунтування альтернативних стратегічних траєкторій руху цільових фінансових показників, у межах відхилень, що не загрожують втратою організації здатності до саморегуляції;
– забезпечення фінансової ресурсної стійкості;
– визначення балансу корпоративного розвитку в економічному, екологічному й соціальному вимірах та оптимальної стратегії корпоративної стійкості на базі максимізації значень цільових фінансових показників;
– декомпозиція стратегічних цілей, доведення їх до структурних підрозділів.

Формування системи фінансових механізмів корпоративного сталого розвитку не лише дає суб'єктам господарювання шанси реалізації відповідної стратегії, але і створює специфічні ризики. Наприклад, проведення еколого-трудової податкової реформи або запровадження системи торгівлі квотами на викиди парникових газів, за зразком існуючої в Європейському Союзі, може призвести до зростання витрат, зменшення прибутку та втрати фінансової стійкості підприємств з низькими екологічними й соціальними корпоративними стандартами. Аналогічний ефект є ймовірним і за умов таких змін інституційного середовища, які істотно ускладнюють ухилення від санкцій за порушення чинного законодавства. Ознакою кредитного механізму сталого розвитку є врахування екологічних і соціальних ризиків у процесі визначення кредитоспроможності юридичних осіб позичальників. Збільшення кредитних ставок або відмова в кредитуванні можуть негативно вплинути на корпоративну стійкість через ланцюжок її взаємозв'язків з очікуваною вартістю позикового капіталу та прибутком. Реалізація принципів сталого страхування об'єктивно матиме різний ефект на фінансові результати підприємств залежно від рівня збалансованості економічних, екологічних і соціальних показників. Внаслідок створення інвестиційного механізму також генеруються специфічні ризики, пов'язані з реакцією фондового ринку на недотримання інтересів стейкхолдерів, зокрема, за відсутності обґрунтованої дивідендної політики.

Масштабність зазначених ризиків обумовлюється не лише досягнутим рівнем корпоративних екологічних і соціальних стандартів, але й характером трансформацій існуючих фінансових механізмів та інституційного середовища. Управління небезпеками, що виникають внаслідок запровадження фінансових механізмів сталого розвитку та корпоративних заходів адаптації до них, доцільно здійснювати, з урахуванням їхньої специфіки, згідно методик міжнародного стандарту IEC 31010:2009 «Управління ризиками – Методики оцінки ризиків» [10]. За відсутності дієвих фінансових механізмів сталого розвитку та відповідного інституціонального середовища екологічні й соціальні показники є похідними від фінансових цілей. Проте, в процесі формування цих механізмів даний висновок втрачає ознаки закономірності. Рівень ризиків, пов'язаних зі зміною фінансових механізмів дедалі зростає, трансформація факторів інституціонального середовища змінює уявлення про прийнятність традиційних екологічних і соціальних корпоративних стандартів. Реалізація концепції корпоративного сталого розвитку, за таких умов, поступово оптимізує відносини зі стейкхолдерами, сприяє зростанню іміджу та ділової репутації організації, приваблює висококваліфікований персонал, забезпечує економне використання енергоресурсів, зниження витрат та відповідні конкурентні переваги, зокрема відкриває перспективні ринки, що характеризуються високими екологічними та соціальними вимогами. У стратегічному плані це підвищує ймовірність зростання капіталізації суб'єкта господарювання та його інвестиційної привабливості.

Невизначеність середовища організації об'єктивно обумовлює необхідність розробки альтернативних стратегій розвитку та ефективної методології вибору оптимального варіанту. Кожна альтернативна стратегія збалансованого розвитку є зорієнтованою на певні, далеко не завжди однакові, траєкторії руху значень фінансових критеріїв за різного балансу запланованих результатів у трьох вимірах корпоративного сталого розвитку. Збалансованість показників передусім означає несуперечність і пропорційність їх зростання. Залежно від зовнішніх умов і фінансових можливостей підприємства, збалансованість напрямів корпоративного розвитку може досягатися на основі мінімальних законодавчих та суспільних вимог, середніх або кращих галузевих, регіональних, національних, європейських та світових стандартів.

У практиці сучасного стратегічного планування зазначену траєкторію визначають показники, що характеризують вартість компанії. Здебільшого вони побудовані на базі економічного прибутку. Йдеться про економічну додану вартість (EVA), ринкову додану вартість (MVA) тощо. Оптимізація таких їхніх складових як чистий операційний прибуток після оподаткування, обсяг і рентабельність інвестицій є комплексною, а не суто фінансовою

проблемою. У контексті корпоративних фінансів необхідно звернути увагу, передусім, на управління факторами, що визначають середньозважену вартість капіталу (WACC). На очікувану вартість власного й позикового капіталу головним чином впливає ефективність системи управління ризиками. При цьому фактори кредитоспроможності підприємства не лише визначають ризики кредиторів і вартість позичкового капіталу, але й значною мірою формують позабіржову оцінку динаміки вартості власного капіталу. Серед них центральне місце посідають індикатори фінансової стійкості та прибутковості, адже, на відміну від них, ліквідність відображає поточний, а не стратегічний аспект фінансової діяльності організації, а ефективність використання оборотних активів залежить від ступеня покриття запасів власним оборотним капіталом і корелює з показниками рентабельності. Варто зазначити, що така складова WACC, як структура капіталу, також належить до характеристик фінансової стійкості.

Мінімізація WACC має відбуватися у межах, що відповідають індикативному рівню фінансової стійкості. Процес перспективного планування відповідних показників доцільно проводити у наступній послідовності. На основі прогнозованої величини потреби в капіталі, за допомогою методів мінімізації WACC або управління ефектом фінансового левериджу, дається попередня оцінка оптимальної структури капіталу. Далі вона корегується додаванням усіх складових капіталу, які не включаються у показник WACC, з урахуванням очікуваного ефекту від впровадження заходів щодо оптимізації їх величини та раціоналізації співвідношення активів. Після завершення цього етапу наявні всі дані для конкретизації визначеної структури капіталу у відповідних значеннях коефіцієнтів заборгованості і покриття низьколіквідних активів довгостроковими кредитами та (або) власним капіталом. Порівнюючи їх з аналогічними показниками звітного періоду і нормативними значеннями, та зважаючи на рівень їх пріоритетності та наявні можливості, особа, яка приймає рішення (ОПР), обирає стратегію забезпечення абсолютного або нормального типу фінансової стійкості. В окремих випадках може йтися про стратегію переходу від кризового до нестійкого фінансового стану. Залежно від обраної стратегії пропонується різний алгоритм подальшого уточнення структури капіталу та показників фінансової стійкості в перспективному плані.

Розрахунок мінімальної суми власного капіталу необхідно виконати двома методами. За першим, як добуток граничної величини коефіцієнта фінансової незалежності та суми капіталу. За другим – як добуток вартості низьколіквідних активів та відповідних коефіцієнтів їх покриття, які визначаються залежно від цільового типу фінансової стійкості (для абсолютної фінансової стійкості з урахуванням лише власного капіталу, для нормальної – з додаванням довгострокових зобов’язань). Для подальших розрахунків варто взяти результат із максимальним значенням власного капіталу. Якщо він менше або дорівнює вартості власного капіталу, визначеної в результаті оптимізації структури джерел фінансування, останню можна розглядати як цільову, попередньо скорегувавши її, за необхідності, з огляду на особливості зовнішнього середовища та діяльності суб’єкту господарювання. У випадку протилежного результату необхідно приймати рішення щодо корегування потреби в капіталі та зміни його структури.

Позаяк кожна альтернативна стратегія створюється на базі певної комбінації інституційних факторів та передбачає динамічний баланс економічних, екологічних і соціальних індикаторів, вона визначає одну траєкторію руху цільових фінансових показників. Отже остаточний вибір оптимальної стратегії в умовах невизначеності змін зовнішнього середовища водночас розв’язує задачу встановлення вказаної траєкторії та балансу корпоративного розвитку в трьох його вимірах. Оптимальна стратегія корпоративного сталого розвитку може бути визначена лише на основі системного підходу до управління ризиками в системі, яку утворюють організація та її стейкхолдери. Це означає, передусім, необхідність моделювання стану та трансформацій (під впливом формування фінансових механізмів корпоративного сталого розвитку) взаємозв’язків і взаємодії між суб’єктом господарювання та його акціонерами, працівниками, державними та місцевими

органами влади, банками, інвесторами, страховими компаніями, постачальниками, споживачами, конкурентами, засобами масової інформації, некомерційними організаціями (НКО) й громадянами.

Така модель може бути побудована за допомогою математичного апарату теорії статистичних ігор з природою. Найбільш імовірні комбінації факторів зовнішнього і внутрішнього середовища складають прогнозні сценарії трансформації умов господарювання (стани природи), зокрема, під впливом формування фінансових механізмів сталого розвитку. Кожному сценарію відповідає своя корпоративна стратегія. Вибір оптимальної стратегії досягається на основі певного компромісу між цільовими установками на максимізацію фінансових показників і мінімізацію ризиків. Результат стратегії не може характеризуватися лише значенням цільового фінансового показника на плановий рік. Необхідно окреслити стратегічну траєкторію руху фінансових показників. Отже для стратегій має бути зроблено прогноз значень результатів на кінець кожного року перспективного плану за усіма станами природи.

Звичайно, за такої постановки проблеми, з високою ймовірністю можна очікувати суперечливі висновки щодо оптимальної стратегії, адже ефект формування фінансових механізмів корпоративного сталого розвитку проявляється здебільшого в середньостроковій перспективі. Тому для формалізації задачі доцільно визначитися з пріоритетним результатом певної стратегії за кожного стану природи. В аспекті стратегічного бачення розвитку організації це має бути значення цільового фінансового показника на кінцеву дату перспективного плану (3–5 років). Обґрунтування оптимальної стратегії передбачає також аналіз прийнятності проміжних точок траєкторії руху фінансових показників по роках планового періоду. Висновки з такого аналізу залежать, певною мірою, від цільових установок організації. Для подолання суперечностей між стратегічними та тактичними цілями організації доцільно скористатися методологічним підходом, заснованим на застосуванні стратегій парадоксу [3].

Особливістю такої моделі є те, що вона передбачає активний вплив фінансових механізмів на формування станів природи (комбінації чинників), за яких вибір на користь соціальних інвестицій стає економічно вигідним. Це стосується, наприклад, урахування банками екологічних і соціальних корпоративних стандартів у методиках оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб, а страховими компаніями в пропозиціях послуг, розвиток громадських організацій та підвищення їх ролі тощо. Ефективність використання моделі залежить від успішності формування системи фінансових механізмів збалансованого розвитку та позитивних змін інституціонального середовища.

Завдання щодо визначення та декомпозиції стратегічних цілей сталого розвитку, доведення їх до структурних підрозділів організації і запровадження надійної системи мотивації та контролю можуть бути вирішені лише за умови існування збалансованої системи показників сталого розвитку (Sustainable Balanced Scorecard або SBSC). Уявлення про можливість створення статичної оптимальної SBSC не може бути коректним. Її конфігурація та зміст складових мають відповідати сутності діючих фінансових механізмів, яка трансформується на кожній стадії їх формування. Цей процес об’єктивно обумовлює поступову переорієнтацію цільових установок організації з тактичних на стратегічні фінансові результати та посилення зв’язку перспектив SBSC з вимірами сталого розвитку. Кожна альтернативна стратегія забезпечення корпоративної стійкості передбачає певний баланс фінансових, екологічних і соціальних показників. Тому її доцільно розробляти в рамках конфігурації SBSC, яка характеризує не лише фінансові цілі організації, але й відносини із зовнішніми стейкхолдерами, корпоративну соціальну перспективу та внутрішні бізнес-процеси сталого розвитку. Складові процесу створення стратегії забезпечення корпоративної стійкості та їхні взаємозв’язки ілюструє рис. 1.

Рис. 1. Процеси розробки стратегії забезпечення корпоративної стійкості (розроблено автором)

Висновки і перспективи подальших розробок. Стратегія забезпечення корпоративної стійкості передбачає орієнтацію організації на оптимальну траєкторію руху фінансових показників за динамічного балансу значень економічних, екологічних і соціальних індикаторів. Підходи до визначення такого балансу залежать від ступеня зрілості фінансових механізмів сталого розвитку. Процес їх формування супроводжується виникненням певних шансів і ризиків, які мають стати об'єктом ідентифікації, оцінки та управління. Невизначеність зовнішнього середовища організації, зокрема особливостей трансформації податкового законодавства, бюджетних відносин, кредитного та страхового ринків, диктують необхідність розробки альтернативних стратегій корпоративного сталого розвитку. Кожна з них має відповідати цільовому рівню фінансової ресурсної стійкості та вартості капіталу. Вибір оптимальної стратегії корпоративної стійкості доцільно здійснювати на основі максимізації вартості бізнесу в середньостроковій перспективі за різного стану зовнішнього середовища організації. Ефективним інструментом декомпозиції стратегічних цілей та доведення їх до структурних підрозділів підприємства є збалансована система показників сталого розвитку (SBSC). Конфігурація SBSC і зміст її складових залежать від стадій формування фінансових механізмів забезпечення корпоративної стійкості.

Подальші дослідження мають визначити вплив фінансових реформ і відповідних змін інституційного середовища на корпоративну стійкість і стратегії її забезпечення.

Література

1. *Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development [Electronic source]. – Access: https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld/publication; https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld.*
2. *Lozano R. A Holistic Perspective on Corporate Sustainability Drivers / R. Lozano // Corporate Social Responsibility and Environmental Management. – 2015. – Т. 22. – № 1. – Pp. 32–44.*
3. *Tensions in Corporate Sustainability: Towards an Integrative Framework / T. Hahn, J. Pinkse, L. Preuss, F. Figge // Journal of Business Ethics. – 2015. – Т. 127. – № 2. – Pp. 297–316.*
4. *Васильчук І. П. Фінанси сталого розвитку як відповідь на виклики постіндустріальної економіки / І. П. Васильчук // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 213–218.*

5. *A dynamic sustainability Balanced Scorecard methodology as anavigator for exploring the dynamics and complexity of corporate sustainability strategy / T. Tsalis, I. Nikolaou, E. Grigoroudis, K. Tsagarakis // Civil Engineering and Environmental Systems. – 2015. – T. 32. – № 4. – Pp. 281–300.*
6. *Cellier A. The Effects of Social Ratings on Firm Value / A. Cellier, P. Chollet // Research in International Business and Finance. – 2015. – T. 36. – Pp. 656–683.*
7. *Lech A. Corporate Social Responsibility and Financial Performance. Theoretical and Empirical Aspects / A. Lech // Comparative Economic Research. – 2015. – T. 16. – № 3. – Pp. 49–62.*
8. *Flammer C. Does Corporate Social Responsibility Lead to Superior Financial Performance? A Regression Discontinuity Approach / C. Flammer // Management Science. – 2015. – № 61 (11). – Pp. 2459–2568.*
9. *Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise / A. D. Chandler. – Cambridge: MIT Press, 1990. – 463 p.*
10. *IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques [Electronic source]. – Access: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=51073.*

References

1. *Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development, available at: https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld/publication; https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld.*
2. *Lozano, R. (2015), «A Holistic Perspective on Corporate Sustainability Drivers», Corporate Social Responsibility and Environmental Management, Vol. 22, Issue 1, pp. 32–44.*
3. *Hahn, T., Pinkse, J., Preuss, L. & Figge, F. (2015), «Tensions in Corporate Sustainability: Towards an Integrative Framework», Journal of Business Ethics, Vol. 127, Issue 2, pp. 297–316.*
4. *Vasylchuk, I. P. (2015), «Sustainable Development Finance as a Response to the Post-Industrial Economy Challenges» [Finansy staloho rozvytku iak vidpovid na vyklyky postindustrialnoi ekonomiky], Problemy ekonomiky, No. 2, pp. 213 – 218 (ukr)*
5. *Tsalis, T., Nikolaou, I., Grigoroudis, E. & Tsagarakis, K. (2015), «A dynamic sustainability Balanced Scorecard methodology as a navigator for exploring the dynamics and complexity of corporate sustainability strategy», Civil Engineering and Environmental Systems, Vol. 32, Issue 4, pp. 281–300.*
6. *Cellier, A. & Chollet, P. (2015), «The Effects of Social Ratings on Firm Value», Research in International Business and Finance, Vol. 36, pp. 656–683.*
7. *Lech, A. (2015), «Corporate Social Responsibility and Financial Performance. Theoretical and Empirical Aspects», Comparative Economic Research, Vol. 16, Issue 3, pp. 49–62.*
8. *Flammer, C. (2015), «Does Corporate Social Responsibility Lead to Superior Financial Performance? A Regression Discontinuity Approach», Management Science, Vol. 61(11), pp. 2459–2568.*
9. *Chandler, A. D. (1990), Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise, MIT Press, Cambridge, 463 p.*
10. *IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques, available at: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=51073.*

Стаття надійшла до редакції 09.02.2016.

УДК 336.741.2

Людмила Миколаївна РЯБІНІНА
доктор економічних наук, професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, e-mail: rln@ukr.net

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ СУЧАСНИХ ГРОШЕЙ-НЕТОВАР НА ПРАКТИЦІ

Рябініна, Л. М. Проблеми використання теорії сучасних грошей-нетовар на практиці / Людмила Миколаївна Рябініна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569).– Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 255–266.

Анотація. *Статтю присвячено теоретичним проблемам грошей, які втратили зв'язок із золотом, масштаб цін і свою товарну природу. Проаналізовано сутність і функції сучасних грошей, які виникли після демонетизації золота і досліджено їх відмінності від товарних грошей. Обґрунтовано, що сучасні гроші – це гроші-нетовар, які не мають жодної з притаманних товару ознак. До того ж, на відміну від товару, сучасні гроші-нетовар не мають ціни як грошового вираження вартості товару, що робить дискусійним розгляд валютного курсу, позичкового проценту та його норми у якості ціни грошей. Вирішення цієї проблеми дозволить центральному банку науково обґрунтовано розробляти грошово-кредитну політику, спрямовану на підвищення ефективності використання сучасних кредитних грошей-нетовар на практиці.*

Ключові слова: *гроші-нетовар; якості товару; функції сучасних грошей-нетовар; сутність ціни; валютний курс; позичковий процент; процентна ставка.*

Людмила Николаевна РЯБИНИНА
доктор экономических наук, профессор кафедры банковского дела,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: rln@ukr.net

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕОРИИ СОВРЕМЕННЫХ ДЕНЕГ-НЕТОВАР НА ПРАКТИКЕ

Рябинина, Л. Н. Проблемы использования теории современных денег-нетовар на практике / Людмила Николаевна Рябинина // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 255–266.

Аннотация. *Статья посвящена теоретическим проблемам денег, утративших связь с золотом, масштаб цен и свою товарную природу. Проанализированы сущность и функции современных денег, возникших после демонетизации золота и исследованы их отличия от товарных денег. Обосновано, что современные деньги – это деньги-нетовар, не имеющие ни одного из присущих товару признаков. К тому же, в отличие от товара, современные деньги-нетовар не имеют цены как денежного выражения стоимости товара, что делает дискуссионным рассмотрение валютного курса, ссудного процента и его нормы в качестве цены денег. Решение этой проблемы позволит центральному банку научно обоснованно разрабатывать денежно-кредитную политику, направленную на повышение эффективности использования современных кредитных денег-нетовар на практике.*

Ключевые слова: *деньги-нетовар; свойства товара; функции современных денег-нетовар; сущность цены; валютный курс; ссудный процент; процентная ставка.*

Liudmila RYABININA
Doctor of Economics, Professor of Banking Department,
Odessa National Economic University, e-mail: rln@ukr.net

THE PROBLEMS OF USING THE MODERN MONEY-NONGOODS THEORY IN PRACTICE

© РЯБІНІНА Л.М., 2016

Ryabinina, L. (2016), The problems of using the modern money-nongoods theory in practice. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Problemy vykorystanniia teorii suchasnukh hroshei-netovar na praktytsi; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 255–266.

Abstract. *The article is devoted to theoretical problems of money, which lost its relationship with gold, the price scale and its commodity nature. It was analyzed the nature and function of modern money that appeared after the demonetization of gold and its differences from commodity money are analysed. It was substantiated that today's money – this is money-non-goods, having non of the features inherent to a product. In addition, unlike the goods, today's money-nongoods has no value as a monetary expression of the value of goods, making debatable consideration of exchange rate, loan interest and its norms as the price of money. The solution of this problem will allow the central bank to develop scientifically grounded monetary policy, aimed at improving the efficiency of the use of modern credit money-non-goods in practice.*

Keywords: *money-nongoods; usefulness of goods; the functions of modern money-nongoods; the essence of price; exchange rate; loan interest; interest rate.*

JEL classification: *E520*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні гроші в усіх країнах світу після демонетизації золота існують у вигляді грошових білетів і білонної монети (а не у вигляді золотих монет і зливків, розглянутих К. Марксом як гроші). При цьому сучасні гроші втратили зв'язок із золотом, масштаб цін і власну вартість, якою вимірювалася вартість усіх інших товарів. Відповідно, їхня сутність і функції докорінно змінилися, хоча й сьогодні вони є посередниками в товарообміні й також як і золоті монети виконують функцію засобу обігу (при зміні ролі їхньої власної вартості в товарообміні). Це зумовлено тим, що власна вартість сучасних грошей у вигляді грошових білетів і монет із недорогоцінних металів, аналогічно як і вартість золотих монет, які пішли з обігу, визначається витратами праці на їхнє виготовлення. Однак вартість виготовлення грошових білетів різних країн залежить сьогодні тільки від ступеня їхнього захисту від підробок. Зокрема, чим більше захищені від підробок ті або інші грошові білети, тим дорожче їхнє виробництво й, відповідно, вище їхня власна вартість. Наприклад, якщо у 2005 році на кожну тисячу білетів ФРС США витрачалося майже 60 доларів [1], то сьогодні, при збільшенні щаблів захисту долара США більш за 40 пунктів, витрачається по 100 доларів [2]. За таких умов власна вартість кожного доларового білета (суспільно-необхідних витрат праці на його виробництво) зросла до 10 центів, що незрівнянно з їхньою номінальною вартістю. Грошові білети української гривні, які були вироблені в Канаді (1992 р.), обійшлися Україні по 24,1 дол. за тисячу білетів (незалежно від їх номіналів). Сьогодні гривневі білети виготовляються в Україні й мають 17 ступенів захисту [3].

Відповідно, власна вартість грошових білетів сучасних грошей у десятки й сотні разів нижче їх номінальної вартості, що дозволяє нам нехтувати їхньою власною вартістю й вважати, що грошові білети сучасних грошей власної вартості не мають. До того ж, товарні ціни після демонетизації золота виражаються не власною вартістю сучасних грошей, тому що вони не можуть вимірювати вартості товарів своєю власною вартістю, аналогічно як і банкноти (які пішли в небуття), які не маючи власної вартості, але будучи повноправними представниками золота, грошей і вартості, розглядалися К. Марксом як знаки грошей, але не гроші. За таких умов стає зрозумілим, що сучасні гроші без зв'язку із золотом не є ані знаками грошей, ані банкнотами.

Соціально-практична значимість грошей і недостатня вивченість сутності, функцій і ролі сучасних грошей в економіці країни, що розглядаються, до того ж, і сьогодні низкою учених-економістів як товар і загальний еквівалент, обумовили вибір теми та її актуальність.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам сучасних грошей присвячено праці багатьох зарубіжних учених, серед яких варто назвати Л. Вальраса, Д. Ван-Хуза, К. Викселя, У. Ст. Джевонса, Дж. М. Кейнса, Ф. Мишкина, К. Маркса,

А. Маршалла, К. Менгера, Л. Мизеса, Д. Патінкіна, А. Пігу, Д. Рикардо, П. Роуза, П. Самуельсона, А. Смита, Д. Тобина, І. Фишера, М. Фридмана, Ф. Хайєка, Е. Хансена, Дж. Р. Хикса, Л. Харриса, Й. Шумпетера та багатьох інших. Серед учених країн СНД заслуговують на увагу праці А. Анікіна, З. Атлас, В. Батирева, М. Боголепова, Е. Брегеля, А. Грязнової, З. Евзлина, З. Каценеленбаума, Ю. Кашина, А. Когана, О. Косого, Л. Красавиної, О. Лаврушина, В. Леонтьева, Л. Лунца, Е. Лебедєва, Г. Матюхина, В. Новожилова, Ю. Осипова, Ю. Пашкуса, О. Рогового, Б. Соколова, Й. Трахтенберга, В. Усоскина, П. Ушанова, С. Шарапова, Г. Шварца, М. Ямпольського й ін. Серед представників української економічної думки, що приділяли увагу проблемам грошей, варто назвати праці В. Базилевича, М. Бунге, В. Бутука, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, О. Дзюблюка, В. Козюка, В. Мищенка, С. Мищенко, А. Мороза, С. Науменкової, О. Петрика, М. Савлука, В. Стельмаха, М. Туган-Барановського, А. Чухна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз останніх наукових праць пострадянських економістів показав, що вони намагаються переосмислити основні підходи марксистської теорії грошей до сучасних грошей, які виникли після демонетизації золота. При цьому, деякі з них усвідомили, що сучасні гроші втратили масштаб цін, власну вартість, товарну природу й перестали бути загальним еквівалентом вартості товарів [4, с.75; 5, с.17; 6, с.5; 7, с.68]. Тому, відповідно, «...визначення сутності грошей як особливого товару, що відіграє роль загального еквівалента, вступає в конфлікт із новими формами грошей» [6, с.5]. А, наприклад, відомий вітчизняний вчений М. І. Савлук, серед функцій сучасних грошей замість функції міри вартості, вже розглядає функцію міри цінності, у якій «…гроші забезпечують вираження і вимірювання цінності товарів, надаючи їй форму *ціни*» [4, с. 36, курсив С. М.], хоча навряд чи грошима можна виразити й виміряти корисність (цінність) товарів, не говорячи вже про ототожнення ціни й цінності, що й дотепер ще є невирішеною часткою загальної проблеми теорії сучасних грошей-нетовар.

Постановка завдання. Метою статті є необхідність привернути увагу вчених-економістів до проблем теорії сучасних грошей, яка суттєво відрізняється від марксистської теорії золотих грошей і їхніх знаків й створити підґрунтя для науково обґрунтованого застосування теоретичних основ сучасних грошей на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність і функції сучасних грошей, які докорінно змінилися після демонетизації золота, мають сьогодні особливу важливість і актуальність у зв'язку з процесами, що відбуваються у світі, інтеграції й глобалізації грошових і банківських систем низки країн. Відповідно, від того, які теоретичні підходи до грошей після демонетизації золота використовуються вченими-економістами й регулятором грошово-кредитних відносин у країні, переважно залежить роль сучасних грошей як у кожній країні окремо, так і у світовій системі в цілому. Наприклад, західними економістами сучасні гроші розглядаються як товар, засіб або економічне благо (тобто як технічні посередники в товарообміні. Як зазначають К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю, «...Пиво є грошима в ангольській економіці. Воно слугує як засіб обігу, міра вартості й засіб заощадження» [8, с.281], з чим не можна погодитися тому, що пиво при довготривалому зберіганні втрачає свою споживчу вартість, стає непридатним і як товар, і, тим більше як грошовий товар, що виконує перераховані функції й, особливо, функції міри вартості й збереження вартості), що приймається в оплату товарів і послуг або у відшкодування боргів [8, с.264, с.281; 10, с.12; 11, с.3, с. 6; 12, с.70], або як суспільний феномен [12, с.81–82], як «...штучна соціальна умовність...» [13, с.64], створена державою, тобто те «...що одержавши добро від суспільства або держави, здатне функціонувати як засоби обігу, міра вартості й засоби заощадження» [14, с.13]. Однак, з такою позицією західних економістів важко погодитися, тому що у всіх країнах світу на сучасному етапі суспільне визнання саме як грошей (тобто посередників в товарообміні) одержали не товари, кошти або блага (прийняті в оплату товарів, послуг або у відшкодування боргів), а законодавчо введені в обіг кожною країною грошові білети (тобто папірці, про які

навіть К. Маркс писав, що «…Паперові знаки, на яких надруковані їхні грошові назви <…>, вводяться в процес обігу ззовні державою» [15, т.1, с.134]) і монети із недорогоцінних металів.

Разом з тим, не можна погодитися й з позицією низки сучасних пострадянських, у тому числі, й вітчизняних економістів [4, с.11–13; 5, с. 13; 16, с.65; 17, с.11, с.17, с.21; 19, с.12; 20, с.65; 21, с.45; 22, с.73] і багатьох інших, які й сьогодні (через майже 40 років після демонетизації золота) розглядають сучасні гроші з марксистських позицій – як товар і загальний еквівалент, незважаючи на те, що це суперечить природі й сутності сучасних грошей, які не мають ані власної вартості, ані зв'язку із золотом. А деякі російські економісти сьогодні виступили з пропозицією розглядати теорію сучасних грошей у двох варіантах: європейському й американському [12, с.68]. При цьому європейський варіант розглядається його автором у постулатах марксистської теорії, а американський – у підходах сучасних західних (і далеко не завжди американських!) економістів до сутності й функцій сучасних грошей. Зважаючи на те, що більшість вчених світу ніколи не розділяли ідеї марксистської теорії грошей, то сьогодні навряд чи є достатньо підстав розділяти грошову теорію на європейський і американський варіанти, тим більш, що після підписання на Ямайській конференції «Угоди про демонетизацію золота», воно втратило всі функції грошей і роль посередників у товарообміні стали виконувати не золоті монети або зливки й, навіть, не банкноти як знаки грошей, а грошові білети сучасних грошей без власної вартості й зв'язку із золотом і монети з недорогоцінних металів. Зрозуміло, що корінні зміни, які виникли з підписанням «Угоди про демонетизацію золота», породили серед пострадянських учених країн СНД, у тому числі й України, дискусії про сутність, природу й функції грошей, які змінилися, і яка ще й дотепер не завершилася, тому що багато економістів, розділяючи основні постулати марксистської теорії грошей й дотепер вважають, що сучасні гроші – це товар, який має власну вартість, саме якою й вимірюються вартості всіх інших товарів, роблячи, тим самим, сучасні гроші загальним еквівалентом вартості. У результаті цих дискусій було усвідомлено, що «...заміна золота у всіх його функціях кредитними (точніше – паперовими) грошима, це не зміна форм грошей, а зміна їхньої сутності, оскільки вони втрачають свій колишній характер» [6, с.6]. Доречно відзначити, що помилковість підходу низки пострадянських, у тому числі, й вітчизняних економістів, до сучасних грошей без власної вартості як до товару обумовлена тим, що в Радянському Союзі, навіть, і після проведеної у світі демонетизації золота, воно юридично продовжувало бути грошовим товаром і відігравати роль загального еквівалента. Це було зумовлено тим, що в СРСР єдино правильною й тому загальноприйнятою теорією грошей була саме марксистська теорія. Зрозуміло, що всі інші теорії грошей вважалися в СРСР буржуазними і реформістськими, які ніяким чином не можуть правильно відображати класову сутність радянських, а, точніше, марксистсько-радянських грошей. А існування в СРСР «залізної завіси», що не давала радянським вченим можливості знайомства з науковими розробками вчених інших країн, істотно гальмувало розвиток теорії грошей у СРСР. Відповідно, після розвалу СРСР пострадянські економісти продовжували мислити саме марксистськими категоріями й, навіть, розвивати марксистські погляди на сутність грошей як на товар, не зважаючи на ті зміни, які відбулися у світі після демонетизації золота.

На основі аналізу наукової думки зарубіжних і вітчизняних економістів автор дійшов висновку про те, що, насамперед, сучасні гроші – це гроші-нетовар або начебто б(!) товар (з огляду на історичне виникнення грошей з товарообміну), тому що будь-які гроші (навіть золоті монети, а тим більше грошові білети й розмінна монета з недорогоцінних металів) ніколи не вироблялися (і не виробляються) для продажу у той час як будь-який продукт або благо (матеріальне воно чи ні, створено вони людською працею, чи ні, як, наприклад, земля і її надра, совість, честь тощо) стає товаром лише тоді, коли воно призначено для продажу, що є першою характерною ознакою товару, що відрізняє його від будь-якого продукту, блага й грошей. Однак із того, що вироблений

товар повинен мати споживчу вартість (свою корисність, яка «…робить її споживчою вартістю» [15, т.1, с.42]), що і створює на товарному ринку попит на цей товар (а, отже, і зацікавленість товаровиробника в його виробництві для наступного продажу за гроші), то виробництво товару завжди припускає створення його корисності при витратах людської праці на його виготовлення. За таких умов у товарі завжди існує єдність споживчої вартості й вартості, що є другою характерною ознакою товару, що відрізняє його від будь-якого продукту, блага або грошей. Але тому що гроші, володіючи споживчою вартістю (корисністю – бути посередником у товарообміні), власної вартості не мають (що докладно викладено вище), то в сучасних грошах не дотримується й ця характерна для товару ознака – єдність споживчої вартості й вартості.

До того ж, із того, що товар виробляється для продажу, а гроші для посередництва в товарообміні, випливає, що товари, що надходять на ринок залишають його після своєї реалізації, а гроші як посередники в товарообміні завжди залишаються в кругообігу аж до вилучення їх з обігу (через їх зношеність або грошову реформу). За підрахунками фахівців, період обігу купюр (від їхнього випуску в обіг до вилучення з нього у зв'язку з їх зношеністю) дрібних номіналів становить від 5 до 8 місяців, а великих номіналів – до 5 років. До кінця вісімдесятих років минулого століття Держбанк СРСР щорічно вилучав з обігу близько 1500 тонн(!) старих зношених купюр [23]. А зважаючи на те, що випуск в обіг сучасних грошей здійснюється або при редисконтуванні центральним банком комерційних векселів або при рефінансуванні їм же Уряду, то випущені до обігу сучасні гроші є борговими зобов'язаннями центрального банку [24, с.63] і, відповідно, мають кредитне, а не товарне походження.

Вищезазначене дозволяє зробити висновок про те, що сучасні кредитні гроші не можна розглядати як товар, тому що вони не містять жодної з характерних товару ознак: вони не виробляються для продажу; у них відсутня єдність споживчої вартості та вартості й, до того ж, вони є ще й борговими зобов'язаннями). Усе це означає, що сучасні кредитні гроші – це гроші-нетовар.

Зрозуміло, що зміна сутності грошей вплинула й на зміну їхніх функцій, що відображають глибинні властивості найпростіших сторін їхньої сутності. Тому після демонетизації золота сучасні гроші втратили першу із функцій золотих грошей – функцію міри вартості, тому що фактично власна вартість сучасних грошей після демонетизації золота виявилася настільки мала порівняно з їхнім номіналом, що не нею, а цінністю грошей стали вимірюватися вартості товарів. «...Цінність грошей, – писав М. І. Туган-Барановський, – є цілком соціальне явище, продукт стихійних несвідомих <…> процесів. Ось чому загальна теорія цінності товарів не може пояснити цінності грошей. Теорія граничної корисності відправляється від припущення, що цінність є результатом свідомих оцінок оцінюючого суб'єкта. Тим часом цінність грошей є перед нами, як щось об'єктивно дане всією сукупністю мінових відносин. <…> і який би не була цінність грошей, інакше кажучи, їхня купівельна спроможність, <…> вони рівною мірою будуть витрачені як засіб обміну або платіжні кошти, тому що ні на що інше гроші не потрібні» [25, с.31]. Доречно відзначити, що корисність або споживча вартість сучасних грошей проявляються тільки на ринку через їхню купівельну спроможність, за відсутності якої корисність грошей дорівнює нулю. Але із того, що купівельна спроможність грошей являє собою ту кількість товарів і послуг, яку можна придбати на одну номінальну грошову одиницю в даний момент часу випливає, що саме купівельна спроможність (цінність) сучасних грошей і є грошовим мірилом або мірою цінності (їхнім своєрідним масштабом цін). При цьому купівельна спроможність як міра цінності сучасних грошей має коливання, які залежать, насамперед, від: макроекономічної рівноваги в системі; від грошово-кредитної політики центрального банку; від рівня державного й грошово-кредитного регулювання й рівня економічної стабільності в країні. Разом з тим, купівельна спроможність сучасних грошей примусово задається емітентом при їхньому випуску до обігу, виходячи з реального обсягу матеріального виробництва, співвідношення попиту та пропозиції, заданих центральним банком обсягів емісії готівки й грошового мультиплікатора,

тому що випуск в обіг грошових білетів сучасних грошей будь-яких номіналів без встановлення їм конкретної купівельної спроможності не має ніякого економічного змісту. Тому грошові білети й монети з недорогоцінних металів, які емітуються для обігу, при їхньому випуску мають примусову міру цінності (купівельну спроможність) у вигляді їхніх номіналів (поза зв'язком з їхньою власною вартістю). Надалі, у процесі свого руху міра цінності грошових одиниць (їхня купівельна спроможність) визначається стихійним ринком, у зв'язку з чим номінальна вартість грошей і їхня купівельна спроможність, зазвичай, відхиляються одне від одного.

Доречно відзначити, що сучасні гроші, маючи споживчу вартість як речовинний носій мінової вартості й, відповідно, носій кількісного співвідношення вартісних пропорцій між товарами, будучи посередниками в товарообміні, співвідносять вартісні пропорції між товарами й виражають товарні ціни властивої їм мірою цінності (купівельної спроможності). Це означає, що сучасні кредитні гроші без власної вартості, втративши зв'язок із золотом, не можуть виконувати (і не виконують) функцію золотих грошей як міри вартості. Варто зазначити, що банкноти, будучи повноправними представниками золота, вартості й грошей також не виконували цієї функції, але представляли її. Тому, сучасні кредитні гроші маючи цінність, виконують функцію міри цінності, вимірюючи вартості товарів своєю цінністю, яка нееквівалентна вартості товарів, означаючи тим самим, що вони втратили й таку роль золотих грошей, як загального еквіваленту.

Зміна сутності грошей після демонетизації золота виявилася не тільки у втраті сучасними грошима функції міри вартості й ролі «загального еквівалента», але й у втраті ними такої функції золотих грошей як світові гроші, тому, що свідчить про те, що банкноти як знаки вартості також не виконували функції світових грошей. Це зумовлено тим, що «…Виходячи за межі внутрішньої сфери обігу, гроші скидають із себе придбані в цій сфері локальні форми масштабу цін – форми монети, розмінної монети, знаків вартості – і знову виступають у своїй первісній формі зливків благородних металів» [15, т.1, с.149], функціонуючи, при цьому «…як загальні засоби платежу, загальні купівельні засоби й абсолютна суспільна матеріалізація багатства взагалі (universal wealth). Функція засобу платежу, засобу, який слугує для розрахунків по міжнародних балансах, переважає» [15, т.1, с.150]. Однак, сучасні-кредитні гроші без власної вартості й зв'язку із золотом не можуть на світових ринках виступати у формі зливків благородних металів. Разом з тим, сучасні кредитні гроші, що втратили таку функцію золотих грошей як світові гроші, все-таки використовують її переважну частину, виступаючи на світових ринках у міжнародних розрахунках як засіб платежу.

Демонетизація золота призвела до втрати сучасними грошима й такої функції золотих грошей як функція створення скарбів, тому що навряд чи нагромадження будь-яких боргових зобов'язань, якими є сучасні кредитні гроші, може розглядатися як створення скарбів. Втратили сучасні гроші й функцію збереження й нагромадження вартості, яка раніше виконувалася знаками золотих грошей – банкнотами, тому що не маючи власної вартості, вони не можуть ані зберігати, ані накопичувати вартість. Але маючи цінність, сучасні кредитні гроші можуть виконувати функцію збереження й нагромадження цінності (за умови стабільності їхньої купівельної спроможності).

Викладене дозволяє зробити висновок про те, що після демонетизації золота, сутність грошей і їх функцій докорінно змінилася, дозволяючи їм виконувати функції міри цінності, засобу обігу, засобу платежу, функцію збереження й нагромадження цінності (за умови їхньої стабільності), визначаючи на практиці роль сучасних грошей в економіці країни.

Насамперед, варто зазначити, що будь-які гроші, у тому числі й сучасні гроші-нетовар, будучи посередниками в товарообміні, полегшують його. Відповідно, роль сучасних грошей-нетовар у функції засобу обігу виражається в тому, що вони сприяють безперервності процесів купівлі-продажу, кругообігу доходів і продуктів, полегшуючи, тим самим, товарообмін і відтворювальний процес у країні.

Роль сучасних грошей-нетовар у якості міри цінності виражається в тому, що завдяки їм виникає можливість виражати цінові пропорції між окремими елементами товарних цін, виражати ціни товарів і послуг і, відповідно, визначати витрати на виробництво, виручку від реалізації продукції, величину прибутку, вести облік витрат і надходжень, тому що, як вважав К. Маркс, гроші, володіючи споживчою вартістю як речовинним носієм мінової вартості, є одночасно й «...носієм кількісного співвідношення у вигляді пропорції, у якій споживчі вартості одного роду обмінюються на споживчі вартості іншого роду…» [15, т.1, с.42]. Роль сучасних кредитних грошей як міри цінності виражається також і в тому, що завдяки їм створюються умови для матеріальної зацікавленості в результатах своєї праці. Для розуміння ролі сучасних грошей-нетовар як міри цінності (замість звичної функції міри вартостей золотих грошей), необхідно врахувати, що сучасні гроші не можуть вимірювати реальну трудову вартість товарів, практично не маючи власної вартості, і не створюють, у цьому зв'язку, еквівалентного (за вартістю) товарообміну.

Роль сучасних грошей-нетовар як засобу збереження й нагромадження цінності (купівельної спроможності) полягає в тому, що завдяки їм виникає можливість накопичувати й зберігати купівельну спроможність грошей, створювати страхові, пенсійні й інші накопичувальні фонди як державою та господарюючими суб'єктами, так і населенням.

Роль сучасних грошей-нетовар як засобу платежу полягає в тому, що завдяки їм виникає можливість: створювати кредитні засоби обігу, такі як векселя, тратти, чеки й інші кредитно-розрахункові й платіжні документи; створювати систему електронних платежів і пластикових карток, здійснюючи, тим самим, економізацію грошового обігу в країні (тому що ріст безготівкової грошової маси скорочує витрати на емісію готівки). Роль сучасних кредитних грошей-нетовар як засобу платежу, який використовується в міжнародних розрахунках, в умовах інтеграції й глобалізації важко переоцінити, тому що сучасні кредитні гроші сприяють розвитку зовнішньоторговельних економічних зв'язків країни. При цьому, в міжнародних розрахунках використовуються переважно вільноконвертовані валюти, які вільно обмінюються на головних валютних ринках світу (Нью-Йоркському, Лондонському, Токійському й ін.).

Заслуговує на увагу й така, не менш важлива проблема теорії сучасних грошей-нетовар, як визнання в них низкою економістів [4, с.247, с.501; 5, с.213; 31, с.24; 7, с. 69; 26, с.315; 27, с.43–44, с.168; 29, с.64, с.175–176, с.256; 30, с.22; 32, с.169; 33, с.47 та ін.] ціни. Однак, тому що сучасні кредитні гроші не є товаром, який завжди повинен мати ціну (тому що товару без ціни не існує), то навряд чи можна говорити про ціну грошей-нетовар, не говорячи вже про те, що й золоті гроші, як відзначав К. Маркс, не мали ціни. «…Щоб брати участь у цій єдиній відносній формі вартості інших товарів, вони повинні були б ставитися до самих себе як до свого власного еквівалента» [15, т.1, с.102]. Зважаючи на такий марксистський підхід до ціни грошей, взагалі необґрунтовано розглядати в грошах ціну, особливо в сучасних грошах-нетовар. Разом з тим, погляди сучасних економістів на ціну грошей досить впевнені, хоча по-різному трактують її сутність, що значною мірою визначається тими теоретичними підходами, які існують в різних економічних теоріях грошей і ціни. Наприклад, теорія трудової вартості, представниками якої були, насамперед, У. Петті, А. Смит, Д. Рикардо й К. Маркс, визначала ціну товару як грошове вираження його вартості. Однак, теорія граничної корисності, що виникла в останній третині XIX століття як частина маржиналистской теорії ціни й ціноутворення (представниками якої були Э. Бём-Баверк, Л. Вальрас, Ф. Визер, У. С. Джевонс, А. Маршалл, К. Менгер, Д. Патінкін, А. Пігу, Й. Шумпетер та ін.), відкинула марксистський підхід до ціни товару лише як грошового вираження його вартості. Відповідно до неокласичного напрямку теорії граничної корисності, ціна товару визначається не тільки витратами праці на його виробництво, але й його граничною корисністю для покупця, тому що ціна, яку покупець згодний сплатити за товар, визначається рівнем корисності останнього для

цього покупця, у той час як ціна, що бажає одержати продавець, враховує витрати його праці на виготовлення цього товару.

За таких умов теорія граничної корисності розглядає ринкову ціну товару як рівнодіючу суб'єктивних оцінок продавців і покупців і ціна товару визначається в процесі торгу між ними як «...Кількість грошей (або інших товарів і послуг), що платять або одержують за інший товар або послугу» [32, с.592].

Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що, на відміну від теорії трудової вартості товару, його ціну сьогодні варто розглядати як діалектичну єдність його власної й споживчої вартості, обумовлену суб'єктивними оцінками учасників ринку. До того ж, ціна, як невід'ємна ознака товару, персоніфікує в собі єдність його споживчої і власної вартостей, у той час, як в сучасних грошах-нетовар ця єдність (як було викладено вище) відсутня. За таких умов, навряд чи можна погодитися із твердженням про те, що сучасні кредитні гроші-нетовар мають ціну (та ще й її множинність), що знаходить свій прояв у знаках вартості [7, с. 68]. До того ж, навряд чи можна розглядати сучасні гроші як знаки, та ще й вартості, тому що в цьому випадку неясно, що ж тоді розглядати як гроші, якщо грошові білети сучасних грошей є тільки їхніми знаками? Варто відмітити, що у визнанні сучасних грошей без власної вартості знаками грошей простежується марксистський підхід до розгляду банкнот як знаків грошей (вартості й золота), тому що грошима було золото. Однак, розповсюджене сьогодні ототожнення сучасних грошей зі знаками грошей (банкнотами, що були повноправними представниками золота, вартості й грошей) відображає ще одну із невирішених проблем теорії сучасних грошей-нетовар, які сьогодні не мають навіть зв'язку із золотими грошима. Що ж стосується купівельної спроможності грошей (їхньої цінності), що ототожнюється з їхньою ціною, то таке ототожнення не відповідає теоретичній сутності ціни товару, тому що купівельна спроможність грошей (їхня цінність) обернено пропорційна абсолютному рівню товарних цін у країні (1/P) і тому відображає залежність купівельної спроможності сучасних грошей від змін товарних цін у кожний конкретний момент часу. (математично цінність грошей виводиться з рівняння обміну й розраховується як $1/P = Y/MV$, у той час як цінність товару із цього рівняння не виводиться). До того ж, визначення сутності ціни у всіх теоріях зачіпає саме ціну товару, а не грошей. Наприклад, тому що відповідно до теорії трудової вартості, ціна є грошовим вираженням вартості товару (або грошовою формою товарів [15, т.1, с.102]), то сучасні кредитні гроші-нетовар, не маючи власної вартості, не можуть мати й ціни (як грошового вираження їхньої вартості). Що ж стосується неокласичного напрямку маржинальної теорії ціни (товару), то вона визначається двома факторами – корисністю товару для покупця й витратами праці на його виготовлення для продавця. При цьому базою ціни товару є, насамперед, його гранична корисність для покупця, а не витрати праці продавця на виготовлення товару. До того ж, відповідно до цієї теорії, ціна товару не усереднюється в процесі торгу, а визначається в процесі своєрідного компромісу між покупцем і продавцем. Викладене дозволяє зробити висновок про те, що в теоріях грошей і ціни мова йде саме про ціну товару, а не ціну грошей.

Варто зазначити, що практично вперше успішно об'єднав теорію ціни з теорією грошей Д. Патінкін, який зробив це за допомогою «ефекту реальних касових залишків», відповідно до якого функції попиту на всіх ринках прямо залежать від реальної цінності (купівельної спроможності) грошей, які перебувають на руках у індивідів.

За таких умов навряд чи є достатньо аргументів розглядати ціну грошей, та ще й ототожнювати її з їхньою цінністю [7, с.58], тому що цінність (корисність) мають і товари, і гроші, а ціну – тільки товари. До того ж, якщо ціна товару визначається його корисністю й витратами на виробництво, то цінність і товарів, і грошей зачіпає лише їхня корисність, без якої втрачають будь-який сенс і товари, і гроші, хоча, на думку окремих авторів, не вимагає наявності в грошей цінності функція засобу збереження й нагромадження цінності [7, с.69], що не відповідає теоретичній сутності грошей. Визнаючи у сучасних грошей-нетовар ціну,

сьогодні ціла низка економістів [4, с.247, с.501; 5, с.213; 7, с.69; 26, с.315; 27, с.43–44, с.168; 29, с.64, с.175–176, с.256; 30, с.22; 31, с.24; 32, с.169; 33, с.47 та ін.] розглядає її варіанти у вигляді валютного курсу, позичкового відсотка або, навіть, норми позичкового відсотка. Однак, розгляд валютного курсу як ціни грошей не відповідає теоретичному змісту ані ціни, ані валютного курсу. Тому деякі економісти, говорячи про валютний курс як про ціну грошей, трактують його або як своєрідну форму ціни [33, с.47], або слово «ціна» (грошей) пишуть у лапках [28, с.168; 32, с.24], підкреслюючи тим самим, що насправді валютний курс жодним чином не є ціною грошей, а являє собою співвідношення цінності (купівельної спроможності) двох валют (без обліку витрат на їхнє виробництво, характерне для ціни товару). Не випадково валютний курс двох валют визначається на основі паритету купівельної спроможності (purchasing power parity – PPP), що виключає можливість розгляду його як ціни грошей.

Якщо одні економісти розглядають валютний курс як ціну грошей, то інші вважають, що «…ціною грошей є процентна ставка» або позичковий відсоток як зовсім своєрідна «ціна» позичкового капіталу [4, с.501; 5, с.213; 7, с.68–69; 28, с.43; 29, с.64, с.175–176; 30, с.22; 33, с.189], тому що за висловом К. Маркса «…відсоток є просто та частина прибутку, яку <…> промисловий капіталіст повинен сплачувати грошовому капіталістові…» [15, т.3, с.393; 28, с.44]. До того ж, за К. Марксом, «Відсоток як ціна капіталу – вираження із самого початку зовсім ірраціональне» [15, т.3, с.389]. Однак, норма позичкового відсотка навряд чи взагалі може виступати як різновид ціни, тому що ціна все-таки грошове вираження вартості товару, у той час як норма позичкового відсотка завжди виражена у відсотках і тому ніяк не може відображати ані ціни товару, ані, тим більше, грошей. А якщо ж враховувати той факт, що норма відсотка може бути й від'ємною (наприклад, коли темпи росту інфляції перевищують номінальні процентні ставки, реальні процентні ставки стають від'ємними), то взагалі не може бути й мови про норму позичкового відсотка як ціну будь-чого, тим більше грошей. За таких умов і позичковий відсоток, і норму позичкового відсотка не можна розглядати як ціну грошей, тим більше, що позичковий відсоток і ціна як економічні категорії мають різні родові ознаки, тому що родова основа ціни товару вартісна, а позичкового відсотка й норми позичкового відсотка – кредитна.

Висновки і перспективи подальших розробок. Вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що демонетизація золота, що докорінно змінила сутність і функції грошей, змінила й теоретичні підходи до їхнього розуміння. При цьому теорія сучасних грошей істотно відрізняється від марксистської теорії грошей, відповідно до якої ще й сьогодні більшістю економістів на пострадянському просторі гроші розглядаються як товар і загальний еквівалент, що створює проблеми для ефективного використання їх на практиці.

Насамперед, варто зазначити, що сучасні кредитні гроші як боргові зобов'язання емітента не є ані товаром, ані загальним еквівалентом, і виражають вартість товарів не своєю власною вартістю, а купівельною спроможністю, яка має волатильный характер. У цьому зв'язку, сучасні кредитні гроші-нетовар свою роль посередника в товарообміні можуть виконувати тільки за умови їхньої стабільності, підтримка якої є одним із першочергових завдань (і функцій) центрального банку країни. Зрозуміло, що неврахування цієї теоретичної риси сучасних грошей-нетовар є чималою проблемою в підтримці їхньої стабільності на практиці.

Не менш важливою проблемою використання теорії сучасних грошей на практиці (з метою підвищення їхньої ролі в економіці країни) є визнання низкою економістів у грошей ціни, хоча сучасні кредитні гроші-нетовар, які не мають жодної з визначальних ознак товару та не можуть мати ціни як категорії товарного обігу. За таких умов не можна ототожнювати цінність грошей з їхньою ціною, тому що цінність мають і гроші, і товари, а ціну – тільки товари. Відсутність у грошей ціни означає, що взагалі не можна в її якості розглядати будь що, у тому числі й валютний курс, позичковий відсоток і норму позичкового відсотка, тому що, валютний курс – величина відносна, а ціна – абсолютна; позичковий відсоток –

ірраціональна ціна позичкового капіталу, а не грошей, а норма позичкового відсотка взагалі не має грошового вираження, та ще може бути й від'ємною, що взагалі суперечить сутності ціни (товару) і, відповідно, створює проблеми у використанні теорії сучасних грошей на практиці.

Викладене в цій статті дозволяє зробити висновок про те, що посилення ролі сучасних кредитних грошей-нетовар на практиці можливо за умови усвідомлення вченими-економістами сутності грошей і їх функцій, які докорінно змінилися після демонетизації золота й необхідності подальшого обговорення існуючих проблем теорії сучасних грошей і застосування їх основ на практиці. Вважаємо, що це дозволить центральному банку країни науково обґрунтовано підходити до створення грошово-кредитної політики й регулювання грошово-кредитних відносин з метою підвищення ефективності використання на практиці сучасних кредитних грошей-нетовар.

Література

1. *Денежная единица США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobankir.com.ua/spravochniki/dengi/dollary_ssha/denezhnaya_edinitsa_ssha.*
2. *Как производят доллары США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fresher.ru/2015/01/02/kak-proizvodyat-dollary-ssha.*
3. *Щетинін А. І. Гроші та кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uchebnikionline.com/finansu/groshi_ta_kredit_-_schetinin_ai/paperovo-groshovi_sistemi.htm.*
4. *Савлук М. І. Гроші та кредит: підруч. / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко; за заг. ред. М. І. Савлука]. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.*
5. *Деньги, кредит, банки: учеб. / [под ред. О. И. Лаврушина]. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 448 с.*
6. *Красавина Л. Н. Проблемы денег в экономической науке / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2001. – № 10. – С. 3–6.*
7. *Мищенко С. В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С. В. Мищенко. – К.: Центр научных исследований Нацбанка Украины. Университет банковского дела, 2011. – 230 с.*
8. *Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2-х т. / [К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с англ.]. – М.: Республика, 1992.*
9. *Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / [Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл; пер. с англ.]. – М.-Л.: Профико, 1991. – 448 с.*
10. *Миллер Р. Л. Современные деньги и банковское дело / [Р. Л. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз; пер. с англ.]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 824 с.*
11. *Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / [Ф. Мишкин; пер. с англ.]. – М.: Аспект-Пресс, 1999. – 818 с.*
12. *Челноков В. А. К вопросу о сущности, функциях и роли современных денег / В. А. Челноков // Деньги и кредит. – 2010. – № 5. – С. 68–70.*
13. *Самуэльсон П. Экономика / [П. Самуэльсон; пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1964. – 496 с.*
14. *Райхлин Э. Основы экономической теории / Э. Райхлин. – М.: Наука, 1999. – 365 с.*
15. *Маркс К. Капитал в 3-х т. / К. Маркс. – М.: Издательство политической литературы, 1970.*
16. *Гальчинський А. Теорія грошей: навч. посіб. / А. Гальчинський. – К.: Основи, 1998. – 415 с.*
17. *Деньги и кредит: учеб. / [под ред. Б. С. Ивасива]. – Тернополь: Карт-бланш, 2000. – 510 с.*
18. *Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О. В. Дзюблюк. – К.: Поліграфкнига, 2000. – 511 с.*
19. *Иванов В. М. Деньги и кредит / В. М. Иванов. – К.: МАУП, 1999. – 230 с.*
20. *Кашин Ю. И. К вопросу о модификации денег / Ю. И. Кашин // Деньги и кредит. – 2002. – № 1. – С. 64–66.*

21. Косой А. М. Современные деньги / А. М. Косой // Деньги и кредит. – 2002. – № 6. – С. 42–52.
22. Общая теория денег и кредита / [под ред. Е. Ф. Жукова]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 304 с.
23. Бумажные деньги России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bumtoney.narod.ru/izgotovl.html.
24. Рябініна Л. М. Роль золота і сучасних грошей в економічному розвитку країни / Л. М. Рябініна // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 6. – С. 60–65.
25. Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл / М. И. Туган-Барановский. – Одесса: Русская Культура, 1919. – 132 с.
26. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підруч. / С. Я. Боринець. – К.: Знання, 2008. – 582 с.
27. Брегель Е. Я. Денежное обращение и кредит капиталистических стран / Е. Я. Брегель. – М.: Финансы, 1973. – 376 с.
28. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа: підруч. / О. Д. Вовчак, Н. М. Рущишин, Т. Я. Андрейків. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
29. Деньги и кредит: учеб. пособ. / [под ред. Л. В. Кузнецовой]. – Одесса: ВМВ, ОНЭУ, 2005. – 302 с.
30. Деньги, кредит, банки: учеб. / [под ред. Г. Н. Белоглазовой]. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 620 с.
31. Красавина Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учеб. / [Л. Н. Красавина, Т. И. Алибегов, С. А. Былиняк и др.; под ред. Л. Н. Красавиной]. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 592 с.
32. Панчишин З. В. Макроекономіка: навч. посіб. / З. В. Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
33. Ющенко В. А. Валютне регулювання: навч. посіб. / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. – К.: Знання, 1999. – 359 с.

References

1. «The USA monetary unit» [Denezhnaya edinitsa SSHA], available at: http://www.prostobankir.com.ua/ spravochniki/dengi/dollary_ssha/denezhnaya_edinitsa_ssha (rus)
2. «How the USA dollars are made» [Kak proizvodyat dollary SSHA], available at: http://www.fresher.ru/2015/01/02/kak-proizvodyat-dollary-ssha (rus)
3. Shchetinin, A. I. «Money and credit» [Dengi i kredit], available at: http://uchebnikionline.com/finansu/groshi_ta_kredit_-_schetinin_ai/paperovo-groshovi_sistemi.htm (ukr)
4. Savluk, M. I., Moroz, A. M., Lazepko, I. M. (2006), Money and credit. Ed. by M. I. Savluk [Groshi ta kredyt; za red. M. I. Savluka], KNEU, Kyiv, 744 p. (ukr)
5. Money, credit, banks. Ed. by O. I. Lavrushin (1998) [Dengi, kredit, banki; pod. red. O. I. Lavrushina], Finance and Statistics, Moscow, 448 p. (rus)
6. Krasavina, L. N. (2001), «The money problems in economic science» [Problemy deneg v ekonomicheskoi nauke], Money and Credit, No. 10, pp. 3–6 (rus)
7. Mishchenko, S. V. (2011), Modern problems of the theory of money and money circulation [Sovremennye problemy teorii deneg i denezhnogo obrashcheniya], Research Center of the National Bank of Ukraine. University of Banking, Kiev, 230 p. (rus)
8. McConnell, K. R., Brew, S. L. (1992), Economics: principles, problems, and policies: in 2 vol. Trans. from Eng. [Ekonomiks: printsipy, problemy i politika; per. s angl.], Respublika, Moscow (rus)
9. Dolan, E. J., Campbell, K. D., Campbell, R. J. (1991), Money, banking and monetary policy. Trans. from Eng. [Dengi, bankovskoe delo i denezhno-kreditnaya politika; per. s angl.], Profiko, Moscow, Leningrad, 448 p. (rus)
10. Miller, R. L., Van-Huz, D. D. (2000), Modern money and banking. Trans. From Eng. [Sovremennye dengi i bankovskoe delo; per. s angl.], INFRA-M, Moscow, 824 p. (rus)

11. *Mishkin, F. (1999), Economic theory of money, Banking and financial markets. Trans. from Eng. [Ekonomicheskaya teoriya deneg, bankovskogo dela i finansovykh rynkov; per. s angl.], Aspekt-press, Moscow, 818 p. (rus)*
12. *Chelnokov, V. A. (2010), «To the question about the essence, the functions and the role of modern money» [K voprosu o sushchnosti, funktsiyakh i roli sovremennykh deneg], Money and Credit, No. 5, pp. 68–70 (rus)*
13. *Samuelson, P. (1964), Economics. Trans. from Eng. [Economika; per. s angl.], Progress, Moscow, 496 p. (rus)*
14. *Raikhlin, E. (1999), The bases of economic theory [Osnovy ekonomicheskoy teorii], Science, Moscow, 365 p. (rus)*
15. *Marx, K. (1970), Capital: in 3 vol. [Kapital], Publishing House of Political Literature, Moscow (rus)*
16. *Galchinsky, A. (1998), Theory of money [Teoriia hroshei], Osnovy, Kyiv, 415 p. (ukr)*
17. *Money and credit (2000). Ed. by B. S. Ivasiv [Dengi i kredit; pod. red. B. S. Ivasiva], Kart-blansh, Ternopol, 510 p. (rus)*
18. *Dziubliuk, O. V. (2000), The formation of money-credit relations in a society under conditions of the market reformation of economy [Orhanizatsiia hroshovo-kredutnykh vidnosyn suspilstva v umovakh runkovoho reformuvannia ekonomiki], Poligrafkniga, Kyiv, 511 p. (ukr)*
19. *Ivanov, V. M. (1999), Money and credit [Dengi i kredit], MAUP, Kiev, 230 p. (rus)*
20. *Kashin, Yu. I. (2002), «To the question about money modification» [K voprosu o modifikatsii deneg], Money and Credit, No. 1, pp. 64–66 (rus)*
21. *Kosoy, A. M. (2002), «Modern money» [Sovremennye dengi], Money and Credit, No. 6, pp. 42–54 (rus)*
22. *The general theory of money and credit (1995). Ed. by E. F. Zhukov [Obshchaya teoriya deneg i kredita; pod. red. E. F. Zhukova], Banks and exchanges, UNITI, Moscow, 304 p. (rus)*
23. *«The paper money of Russia» [Bumazhnye dengi Rossii], available at: http://bummoney.narod.ru/izgotovl.html (rus)*
24. *Riabinina, L. N. (2013), «The role of the gold and modern money in economic development of the country» [Rol zolota i suchasnykh groshei v ekonomichnomu rozvytku krainy], Bulletin of the National Bank of Ukraine, No. 6, pp. 60–65 (ukr)*
25. *Tugan-Baranovskiy, M. I. (1919), The paper money and the metal [Bumazhnye dengi i metall]. Russian Culture, Odessa, 132 p. (rus)*
26. *Borinets, S. Ya. (2008), International currency-financial relations [Mizhnarodni valiutno-finansovi vidnosyny], Znannia, Kyiv, 582 p. (ukr)*
27. *Bregel, E. Ya. (1973), Money circulation and credit in capitalist countries [Denezhnoe obrashchenie i kredit kapitalisticheskikh stran], Finance, Moscow, 376 p. (rus)*
28. *Vovchak, O. D., Rushchishin, N. M., Andreikiv, T. Ya. (2008), Credit and banking [Kredit i bankivska sprava], Znannia, Kyiv, 564 p. (ukr)*
29. *Money and credit (2005). Ed. by L. V. Kuznetsova [Dengi i kredit; pod. red. L. V. Kuznetsovoy], VMV, ONEU, Odessa, 302 p. (rus)*
30. *Money, credit, banks (2004). Ed. by G. N. Beloglazova [Dengi, kredit, banki; pod. red. G. N. Beloglazovoy], Yurait-Izdat, Moscow, 620 p. (rus)*
31. *Krasavina, L. N., Alibegov, T. I., Byliniak, S. A. and other (1994), International currency-kredit and financial relations. Ed. by L. N. Krasavina [Mezhdunarodnye valyutno-kreditnye i finansovye otnosheniya; pod. red. L. N. Krasavinoy], Finance and statistics, Moscow, 592 p. (rus)*
32. *Panchishin, Z. V. (2001), Macroeconomics [Макроекономіка], Lybid, Kyiv, 616 p. (ukr)*
33. *Yushchenko, V. A., Mishchenko, V. I. (1999), Regulation of the currency [Valiutne rehuliuvannia], Kyiv, Znannia, 359 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 29.01.2016.

УДК 336.7

Олександр Леонідович СИРЧИН
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, e-mail: als.odessa.oseu@yandex.ua

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

Сирчин, О. Л. Показники оцінки ліквідності банку / Олександр Леонідович Сирчин // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 267–274.

Анотація. *У статті проаналізовано проблеми оцінки стану ліквідності окремого комерційного банку. Відображено недоліки оцінки ліквідності банку на базі нормативного підходу Національного банку України. Вдосконалено методику оцінки ліквідності окремого комерційного банку на основі використання методу коефіцієнтів. Запропонована методика розрахунку загальних і приватних коефіцієнтів ліквідності банку настільки універсальна, що практика обов'язкового резервування коштів на кореспондентському рахунку в НБУ та окремого оцінювання валютного ризику банку (розрахунок абсолютних і відносних значень валютних позицій у кожному виді валюти та банківському металі) стають зайвими. Практичне управління банком отримує підхід, який не тільки оцінює ризик ліквідності банку як можливість настання негативних подій, але й можливість оцінювання надлишкової ліквідності банку, що впливає на втрати майбутніх доходів.*

Ключові слова: *комерційний банк; ліквідність банку; розрив ліквідності банку; інтегрована оцінка стану ліквідності банку; капітал банку; активи банку; пасиви банку; центральний банк.*

Александр Леонидович СЫРЧИН
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: als.odessa.oseu@yandex.ua

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ БАНКА

Сырчин, А. Л. Показатели оценки ликвидности банка / Александр Леонидович Сырчин // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 267–274.

Аннотация. *В статье проанализированы проблемы оценки состояния ликвидности отдельного коммерческого банка. Отражены недостатки оценки ликвидности банка на базе нормативного подхода Национального банка Украины. Усовершенствована методика оценки ликвидности отдельного коммерческого банка на основе использования метода коэффициентов. Предложенная методика расчета общих и частных коэффициентов ликвидности банка настолько универсальна, что практика обязательного резервирования средств на корреспондентском счете в НБУ и отдельного оценивания валютного риска банка (расчет абсолютных и относительных значений валютных позиций в каждом виде валюты и банковском металле) становятся излишними. Практическое управление банком получает подход, который не только оценивает риск ликвидности банка как возможность наступления негативных событий, но и возможность оценивания избыточной ликвидности банка, что влияет на потери будущих доходов.*

Ключевые слова: *коммерческий банк; ликвидность банка; разрыв ликвидности банка; интегрированная оценка состояния ликвидности банка; капитал банка; активы банка; пассивы банка; центральный банк.*

Oleksandr SYRCHYN
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Banking,
Odessa National Economic University, e-mail: als.odessa.oseu@yandex.ua

INDICATORS TO ASSESS BANK'S LIQUIDITY

Syrchyn, O. (2016), Indicators to assess bank's liquidity. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Pokaznyky otsinky likvidnosti banku; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 267–274.

© СИРЧИН О.Л., 2016

Abstract. *The article analyses the problems of liquidity assessment of an individual commercial bank. Shortcomings in assessing the liquidity of the bank on the basis of the regulatory approach of the National Bank of Ukraine are reflected; methods of assessing the liquidity of individual commercial banks on the basis of the method of coefficients are developed. The proposed method of calculation of public and private bank liquidity ratios is so universal, that the practice of emergency funds on correspondent accounts with the NBU and the individual bank's assessment of currency risk (calculation of absolute and relative values of foreign currency positions in each type of currency and bank metals) are redundant. The practical management of the bank received an approach that not only assesses the bank's liquidity risk as the possibility of adverse events, but also the possibility of assessment of excess liquidity, which affects the loss of future income.*

Keywords: *commercial bank; the bank's liquidity; break the bank's liquidity; integrated assessment of the liquidity of the bank; capital of the bank; the bank's assets; liabilities of the bank; central bank.*

JEL classification: *G210*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливе місце в системі управління активами і пасивами банків відводиться управлінню ліквідністю. Відмінною рисою надійного і сталого банку є його здатність задовольняти потреби клієнтів на першу вимогу. Незалежно від фази економічного циклу попит і пропозиція на ліквідні кошти, зазвичай, не збігаються, що призводить до виникнення надлишку або нестачі ліквідності. Інакше кажучи, існує дилема між ліквідністю і прибутковістю – і в тому, і в іншому випадку банк зіткнеться з проблемами: при надлишку ліквідності – упущеної вигоди; при нестачі ліквідності – з додатковими витратами по залученню коштів з метою усунення дисбалансу [1, с.193–194, с.196].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам оцінки стану ліквідності банків було присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, В. І. Міщенко визначає ліквідність банку як його спроможність своєчасно й у повному обсязі виконувати всі свої грошові зобов'язання та забезпечити його розвиток на основі ухваленої стратегії [2, с.11]. О. В. Дзюблюк вважає, що банк має визначити основні параметри управління ліквідністю в різних ситуаціях, зокрема: в умовах звичайної ділової активності; в умовах кризової ситуації; в умовах загальної фінансової кризи, з метою мінімізації ризику незбалансованої ліквідності [3, с.253]. П. Роуз вважає, що ще одним способом оцінки потреб у ліквідних коштах є метод показників ліквідності, в якому вибіркові фінансові коефіцієнти, що характеризують ліквідність банку, порівнюються з такими ж показниками для інших подібних за розміром і місцем розташування банків [4, с.353].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сьогоднішній українській практиці є сформованим підхід до оцінювання гепів як критичних величин ліквідності у вигляді декількох нормативів НБУ (являють собою відносини активів до зобов'язань з однаковими строками виконання): норматив миттєвої (щоденної) ліквідності $Н_4$ повинен бути не менше 20%, норматив поточної (місячної) ліквідності $Н_5$ має бути не меншим за 40%, норматив короткострокової (річний) ліквідності $Н_6$ має бути не меншим за 60% [5]. Вважаємо, що підхід НБУ не досить гнучко (єдина цифра не відображає ступінь ризику ліквідності) і недостатньо точно (варто враховувати всі види вхідних і вихідних платежів, що породжуються усіма типами активів і пасивів банку) оцінює ступінь розриву ліквідності банку. У статтях Н. В. Тарасевич показано, що виконання цих нормативів в цілому по банківській системі [6, с.278] або на прикладі окремого банку [7, с.31] можливо в умовах будь-якої фази економічного циклу. Відзначимо, що виконання нормативів і фактична ліквідність банків не збігаються між собою у фазі кризи економіки, що призводить до невиконання банками зобов'язань перед клієнтами.

Таким чином, проблеми управління ліквідністю банків значною мірою породжені процесами недостатньо якісної оцінки стану ліквідності окремого комерційного банку.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз проблем і перспектив розвитку оцінки стану ліквідності окремого комерційного банку, вдосконалення процесу оцінки ліквідності окремого комерційного банку на основі використання методу коефіцієнтів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка розриву ліквідності банку найбільш точно відбивається платіжним календарем банку, побудованим так далеко вперед, як це можливо за договорами банку. Варто враховувати той факт, що платіжний календар банку складається на певну дату і враховує тільки укладені договори банку. Нові договори, розірвані достроково договори, невиконання умов кредитних та інших договорів, призводить до необхідності постійного оновлення платіжного календаря банку. Крім побудови спільного платіжного календаря в гривневому еквіваленті планування платоспроможності банку вимагає побудови окремих платіжних календарів за видами валют та банківських металів.

Платіжні календарі є найбільш точними з усіх наявних можливостей оцінювання стану ліквідності банку, але вони майже не пристосовані для прийняття управлінських рішень. Дійсно, вирішити які суми необхідно залучати або розміщувати, на які терміни це варто робити, маючи перед собою довгі ряди щоденних планових платежів і надходжень, практично неможливо. Для цього потрібні агреговані дані та узагальнені показники, що відображають стан ліквідності. Такі дані формуються таблицею розривів (гепів) ліквідності. Формування таблиць гепів за укрупненими термінами як в цілому по банку, так і в розрізі окремих видів валют, дозволяє приймати рішення на перспективу, маючи перед очима загальну і доступну для огляду картину майбутніх платежів банку. Крім загальних сум активів і пасивів така таблиця повинна містити всі основні компоненти їх структури з тим, щоб управлінські рішення приймалися за конкретними проблемами невідповідності структури активів і пасивів.

Абсолютна сума розриву ліквідності в будь-який період часу не надає точної картини, тому негативний геп (активи мінус пасиви) в 3 мільйони гривень для банку з валютою балансу в 300 мільйонів і для банку з валютою балансу в 3 мільярди гривень представляють різні оцінки ліквідності. Отже, розрахунок коефіцієнта ліквідності (гепа) як відношення абсолютної величини гепа до валюти балансу банку покаже оцінку стану ліквідності банку за певний період з точки зору дати розрахунків. Додамо, що такі коефіцієнти варто розраховувати не тільки в цілому по банку, але і в розрізі окремих видів валют.

Додатково до нормативів НБУ ($Н_4$–$Н_6$) можна запропонувати розраховувати наступні показники стану ліквідності окремого банку:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності банку ($К_1$) показує стан ліквідності поточного дня і розраховується як відношення поточного розриву ліквідності ($Р_1$) [різниці активів ($А_1$) і пасивів ($П_1$) з терміном виконання поточним днем] до пасивів, з терміном виконання поточним днем ($П_1$):

$$К_1 = \frac{А_1 - П_1}{П_1} \times 100\% = \frac{Р_1}{П_1} \times 100\%, \quad (1)$$

2. Коефіцієнт тижневої ліквідності банку ($К_2$) показує стан ліквідності майбутнього тижня і розраховується як відношення тижневого розриву ліквідності ($Р_7$) [різниці активів ($А_7$) і пасивів ($П_7$) з терміном виконання до 7 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 7 днів ($П_7$):

$$К_2 = \frac{А_7 - П_7}{П_7} \times 100\% = \frac{Р_7}{П_7} \times 100\%, \quad (2)$$

3. Коефіцієнт місячної ліквідності банку ($К_3$) показує ризик ліквідності майбутнього місяця і розраховується як відношення місячного розриву ліквідності ($Р_{31}$) [різниці активів ($А_{31}$) і пасивів ($П_{31}$) з терміном виконання до 31 дня] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 31 дня ($П_{31}$):

$$К_3 = \frac{А_{31} - П_{31}}{П_{31}} \times 100\% = \frac{Р_{31}}{П_{31}} \times 100\%, \quad (3)$$

4. Коефіцієнт квартальної ліквідності банку ($К_4$) показує стан ліквідності майбутнього кварталу і розраховується як відношення квартального розриву ліквідності ($Р_{92}$) [різниці активів ($А_{92}$) і пасивів ($П_{92}$) з терміном виконання до 92 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 92 днів ($П_{92}$):

$$К_4 = \frac{А_{92} - П_{92}}{П_{92}} \times 100\% = \frac{Р_{92}}{П_{92}} \times 100\%, \quad (4)$$

5. Коефіцієнт піврічної ліквідності банку ($К_5$) показує стан ліквідності майбутнього півріччя і розраховується як відношення шестимісячного розриву ліквідності ($Р_{182}$) [різниці активів ($А_{182}$) і пасивів ($П_{182}$) з терміном виконання до 182 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 182 днів ($П_{182}$):

$$К_5 = \frac{А_{182} - П_{182}}{П_{182}} \times 100\% = \frac{Р_{182}}{П_{182}} \times 100\%, \quad (5)$$

6. Коефіцієнт дев'ятимісячної ліквідності банку ($К_6$) показує стан ліквідності на майбутні 9 місяців і розраховується як відношення дев'ятимісячного розриву ліквідності ($Р_{273}$) [різниці активів ($А_{273}$) і пасивів ($П_{273}$) з терміном виконання до 273 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 273 днів ($П_{273}$):

$$К_6 = \frac{А_{273} - П_{273}}{П_{273}} \times 100\% = \frac{Р_{273}}{П_{273}} \times 100\%, \quad (6)$$

7. Коефіцієнт річної ліквідності банку ($К_7$) показує стан ліквідності майбутнього року і розраховується як відношення річного розриву ліквідності ($Р_{365}$) [різниці активів ($А_{365}$) і пасивів ($П_{365}$) з терміном виконання до 365 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 365 днів ($П_{365}$):

$$К_7 = \frac{А_{365} - П_{365}}{П_{365}} \times 100\% = \frac{Р_{365}}{П_{365}} \times 100\%, \quad (7)$$

8. Коефіцієнт дворічної ліквідності банку ($К_8$) показує стан ліквідності майбутніх двох років і розраховується як відношення дворічного розриву ліквідності ($Р_{730}$) [різниці активів ($А_{730}$) і пасивів ($П_{730}$) з терміном виконання до 730 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 730 днів ($П_{730}$):

$$К_8 = \frac{А_{730} - П_{730}}{П_{730}} \times 100\% = \frac{Р_{730}}{П_{730}} \times 100\%, \quad (8)$$

9. Коефіцієнт трирічної ліквідності банку ($К_9$) показує стан ліквідності майбутніх трьох років і розраховується як відношення трирічного розриву ліквідності ($Р_{1095}$) [різниці активів ($А_{1095}$) і пасивів ($П_{1095}$) з терміном виконання до 1095 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 1095 днів ($П_{1095}$):

$$К_9 = \frac{А_{1095} - П_{1095}}{П_{1095}} \times 100\% = \frac{Р_{1095}}{П_{1095}} \times 100\%, \quad (9)$$

Можна розглянути формули і для інших періодів часу, але вони малопридатні з практичної точки зору.

Для отримання інтегрованої оцінки ризику ліквідності пропонується розраховувати загальний коефіцієнт ліквідності банку як відношення суми розривів ліквідності за окремими термінами, взятими по модулю (абсолютною величиною), до капіталу і пасивів банку:

$$ЛК = \frac{\sum_1^n (А_i - П_i)}{К} \times 100\% = \frac{\sum_1^n (Р_i)}{К} \times 100\%, \quad (10)$$

$$ЛП = \frac{\sum_1^n (А_i - П_i)}{П} \times 100\% = \frac{\sum_1^n (Р_i)}{П} \times 100\%, \quad (11)$$

Крім загальних коефіцієнтів ліквідності банку можна запропонувати розраховувати приватні коефіцієнти за кожним видом валют і банківських металів у гривневому еквіваленті. Групу приватних коефіцієнтів ліквідності банку представимо на прикладі долара США:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності банку в доларах США ($К_{\$1}$) показує стан ліквідності поточного дня і розраховується як відношення поточного розриву ліквідності в

доларах США ($Р_{\$1}$) [різниці активів ($А_{\$1}$) і пасивів ($П_{\$1}$) з терміном виконання поточним днем] до пасивів, з терміном виконання поточним днем ($П_{\$1}$):

$$К_{\$1} = \frac{А_{\$1} - П_{\$1}}{П_{\$1}} \times 100\% = \frac{Р_{\$1}}{П_{\$1}} \times 100\%, \quad (12)$$

2. Коефіцієнт тижневої ліквідності банку в доларах США ($К_{\$2}$) показує стан ліквідності майбутнього тижня і розраховується як відношення тижневого розриву ліквідності в доларах США ($Р_{\$7}$) [різниці активів ($А_{\$7}$) і пасивів ($П_{\$7}$) з терміном виконання до 7 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 7 днів ($П_{\$7}$):

$$К_{\$2} = \frac{А_{\$7} - П_{\$7}}{П_{\$7}} \times 100\% = \frac{Р_{\$7}}{П_{\$7}} \times 100\%, \quad (13)$$

3. Коефіцієнт місячної ліквідності банку в доларах США ($К_{\$3}$) показує ризик ліквідності майбутнього місяця і розраховується як відношення місячного розриву ліквідності в доларах США ($Р_{\$31}$) [різниці активів ($А_{\$31}$) і пасивів ($П_{\$31}$) з терміном виконання до 31 дня] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 31 дня ($П_{\$31}$):

$$К_{\$3} = \frac{А_{\$31} - П_{\$31}}{П_{\$31}} \times 100\% = \frac{Р_{\$31}}{П_{\$31}} \times 100\%, \quad (14)$$

4. Коефіцієнт квартальної ліквідності банку в доларах США ($К_{\$4}$) показує стан ліквідності майбутнього кварталу і розраховується як відношення квартального розриву ліквідності в доларах США ($Р_{\$92}$) [різниці активів ($А_{\$92}$) і пасивів ($П_{\$92}$) з терміном виконання до 92 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 92 днів ($П_{\$92}$):

$$К_{\$4} = \frac{А_{\$92} - П_{\$92}}{П_{\$92}} \times 100\% = \frac{Р_{\$92}}{П_{\$92}} \times 100\%, \quad (15)$$

5. Коефіцієнт піврічної ліквідності банку в доларах США ($К_{\$5}$) показує стан ліквідності майбутнього півріччя і розраховується як відношення шестимісячного розриву ліквідності в доларах США ($Р_{\$182}$) [різниці активів ($А_{\$182}$) і пасивів ($П_{\$182}$) з терміном виконання до 182 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 182 днів ($П_{\$182}$):

$$К_{\$5} = \frac{А_{\$182} - П_{\$182}}{П_{\$182}} \times 100\% = \frac{Р_{\$182}}{П_{\$182}} \times 100\%, \quad (16)$$

6. Коефіцієнт дев'ятимісячної ліквідності банку в доларах США ($К_{\$6}$) показує стан ліквідності на майбутні 9 місяців і розраховується як відношення дев'ятимісячного розриву ліквідності в доларах США ($Р_{\$273}$) [різниці активів ($А_{\$273}$) і пасивів ($П_{\$273}$) з терміном виконання до 273 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 273 днів ($П_{\$273}$):

$$К_{\$6} = \frac{А_{\$273} - П_{\$273}}{П_{\$273}} \times 100\% = \frac{Р_{\$273}}{П_{\$273}} \times 100\%, \quad (17)$$

7. Коефіцієнт річної ліквідності банку в доларах США ($К_{\$7}$) показує стан ліквідності майбутнього року і розраховується як відношення річного розриву ліквідності в доларах США ($Р_{\$365}$) [різниці активів ($А_{\$365}$) і пасивів ($П_{\$365}$) з терміном виконання до 365 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 365 днів ($П_{\$365}$):

$$К_{\$7} = \frac{А_{\$365} - П_{\$365}}{П_{\$365}} \times 100\% = \frac{Р_{\$365}}{П_{\$365}} \times 100\%, \quad (18)$$

8. Коефіцієнт дворічної ліквідності банку в доларах США ($К_{\$8}$) показує стан ліквідності майбутніх двох років і розраховується як відношення дворічного розриву ліквідності в доларах США ($Р_{\$730}$) [різниці активів ($А_{\$730}$) і пасивів ($П_{\$730}$) з терміном виконання до 730 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 730 днів ($П_{\$730}$):

$$К_{\$8} = \frac{А_{\$730} - П_{\$730}}{П_{\$730}} \times 100\% = \frac{Р_{\$730}}{П_{\$730}} \times 100\%, \quad (19)$$

9. Коефіцієнт трирічної ліквідності банку в доларах США ($К_{\$9}$) показує стан ліквідності майбутніх трьох років і розраховується як відношення трирічного розриву ліквідності в доларах США ($Р_{\$1095}$) [різниці активів ($А_{\$1095}$) і пасивів ($П_{\$1095}$) з терміном виконання до 1095 днів] до пасивів, з терміном виконання протягом майбутніх 1095 днів ($П_{\$1095}$):

$$К_{\$9} = \frac{А_{\$1095} - П_{\$1095}}{П_{\$1095}} \times 100\% = \frac{Р_{\$1095}}{П_{\$1095}} \times 100\%. \quad (20)$$

Формули для інших видів валют і банківських металів створюються аналогічно.

Така методика, що охоплює ліквідність банку загалом, а також, ліквідність банку в розрізі окремих видів валют і банківських металів, представляється досить повним описом оцінювання стану ліквідності.

Із запропонованої вище групи загальних показників ліквідності банку випливає, що в ідеально збалансованому банку, де передбачувані платежі та надходження грошових коштів точно відповідають один одному, тобто ідеальним теоретичним значенням загальних показників ліквідності буде нуль (всі розриви ліквідності будуть нульовими). Отже, будь-які фактичні відхилення від нульової позначки будуть свідчити про недостатню або надлишкову ліквідність банку в майбутні періоди часу і можуть бути основою для прийняття рішень про управління грошовими потоками банку: плануванні обсягів і термінів видачі кредитів або інвестиційних вкладень, залучення коштів на поточні та депозитні рахунки тощо. Така конструктивна особливість показників є, з практичної точки зору, вельми зручною, оскільки відображає весь спектр оцінки ліквідності банку – оцінку недостатньої ліквідності (отже, можливість зайвих майбутніх витрат на відновлення ліквідності) і оцінку надлишкової ліквідності (отже, можливість неповного отримання майбутніх доходів) в окремі періоди часу.

Теоретичне нульове значення коефіцієнтів ліквідності відображає погляд у майбутнє банку на основі врахованих банком договорів та сум цих договорів, розподілених згідно з відомими банку графіками платежів. Однак у практичній роботі не можна точно передбачити здійсненність низки договорів (кредитних або інвестиційних), бажання клієнтів до дострокового розірвання або виконання договорів (розірвання депозитних договорів або дострокове погашення сум за кредитними договорами, ступінь використання коштів на поточних рахунках клієнтів тощо). Крім того, в процесі розвитку банку відбувається укладення нових договорів, реалізація яких призводить до постійної зміни припливів і відтоків грошових коштів у банку. Отже, теоретичні ідеальні значення коефіцієнтів у банку будуть не збігатися з фактичними значеннями і для визначення ступеню розриву ліквідності банку варто визначити кількісні інтервали, якими можна охарактеризувати якісні категорії оцінки розриву ліквідності.

Найбільш легко визначити нульову ступінь розриву ліквідності, як оцінку, яка не має загроз для здатності банку оплачувати свої зобов'язання, коли розглянуті вище коефіцієнти дорівнюють нулю. Дійсно, у цьому випадку надходження активів (і доходів за ними) дорівнюють платежам за пасивами (і видатках за ними). Також зрозуміло, що надлишкова ліквідність проявиться як перевищення нульової позначки коефіцієнтами ліквідності, коли активи перевищують пасиви з відповідними термінами погашення. Яка та критична межа, де ризик можливої нестачі грошових коштів призведе до того, що банк не зможе оплатити власні зобов'язання і не знайде інших джерел отримання грошових коштів? Із вищезазначених формул випливає, що при нульовій величині активів за відповідний період часу і певній величині пасивів кожен із наведених вище коефіцієнтів буде дорівнювати мінус сто відсотків (-100%). Інтуїтивно зрозуміло, що чим далі знаходиться період часу від дати розрахунку коефіцієнтів, тим більше часу і можливостей у керівництва банку вжити заходів щодо виправлення становища з недостатньою ліквідністю. Це означає, що критична величина розриву, яка відповідає неможливості банку оплатити всі свої зобов'язання створює менший геп в перших коефіцієнтах і більший геп в останніх коефіцієнтах ліквідності. Разом з тим, враховуючи накопичувальний характер гепа в коефіцієнтах ліквідності, значного зниження критичного порога ліквідності, за мірою віддалення від дати розрахунків, можна не очікувати.

На підставі вищенаведених міркувань, введемо такі припущення:

1. Припустимо, що критичному рівню розриву ліквідності будуть відповідати значення:

– поточної ліквідності банку $К_1$: - 10% і менше;
– тижневої ліквідності банку $К_2$: - 15% і менше;
– місячної ліквідності банку $К_3$: - 20% і менше;
– квартальної ліквідності банку $К_4$: - 25% і менше;
– піврічний ліквідності банку $К_5$: - 30% і менше;
– дев'ятимісячної ліквідності банку $К_6$: - 35% і менше;
– річний ліквідності банку $К_7$: - 40% і менше;
– дворічної ліквідності банку $К_8$: - 45% і менше;
– трирічної ліквідності банку $К_9$: - 50% і менше.

2. Припустимо, що помірному рівню розриву ліквідності будуть відповідати значення:
– поточної ліквідності банку $К_1$: від - 0,1% до - 9,9%;
– тижневої ліквідності банку $К_2$: від - 0,1% до - 14,9%;
– місячної ліквідності банку $К_3$: від - 0,1% до -19,9%;
– квартальної ліквідності банку $К_4$: від - 0,1% до - 24,9%;
– піврічний ліквідності банку $К_5$: від - 0,1% до - 29,9%;
– дев'ятимісячної ліквідності банку $К_6$: від - 0,1% до - 34,9%;
– річний ліквідності банку $К_7$: від - 0,1% до - 39,9%;
– дворічної ліквідності банку $К_8$: від - 0,1% до - 44,9%;
– трирічної ліквідності банку $К_9$: від - 0,1% до - 49,9%.

Запропоновані межі кількісної оцінки ризику ліквідності банку в цілому поширюються і на приватні коефіцієнти ризику ліквідності в окремих видах валют та банківських металів, тому відносне вимірювання коливань ліквідності загалом і в окремому випадку залишається в рамках одного і того ж логічного підходу. Інакше кажучи, логіка кількісного оцінювання ризику ліквідності не залежить від виду валюти і може бути наочно представлена для загальних коефіцієнтів ліквідності таким чином, як це ілюструє табл. 1.

Таблиця 1

Інтервали оцінки коефіцієнтів ліквідності банку (%)

Коефіцієнт ліквідності банку	Надлишкова ступінь розриву ліквідності	Нульова ступінь розриву ліквідності	Помірна ступінь розриву ліквідності	Критична ступінь розриву ліквідності
$К_1$	$К_1 > 0$	$К_1 = 0$	$–9,9 \le К_1 \le –0,1$	$К_1 \le –10,0$
$К_2$	$К_2 > 0$	$К_2 = 0$	$–14,9 \le К_2 \le –0,1$	$К_2 \le –15,0$
$К_3$	$К_3 > 0$	$К_3 = 0$	$–19,9 \le К_3 \le –0,1$	$К_3 \le –20,0$
$К_4$	$К_4 > 0$	$К_4 = 0$	$–24,9 \le К_4 \le –0,1$	$К_4 \le –25,0$
$К_5$	$К_5 > 0$	$К_5 = 0$	$–29,9 \le К_5 \le –0,1$	$К_5 \le –30,0$
$К_6$	$К_6 > 0$	$К_6 = 0$	$–34,9 \le К_6 \le –0,1$	$К_6 \le –35,0$
$К_7$	$К_7 > 0$	$К_7 = 0$	$–39,9 \le К_7 \le –0,1$	$К_7 \le –40,0$
$К_8$	$К_8 > 0$	$К_8 = 0$	$–44,9 \le К_8 \le –0,1$	$К_8 \le –45,0$
$К_9$	$К_9 > 0$	$К_9 = 0$	$–49,9 \le К_9 \le –0,1$	$К_9 \le –50,0$

Висновки і перспективи подальших розробок. На даний момент не існує чіткого теоретичного або практичного обґрунтування саме цих, а не інших цифрових меж критичного порогу ліквідності. Вибір засновано на розумінні банківських процесів як лінійно-нелінійних процесів, коли плавна загальна тенденція до зростання економіки змінюється різким колапсом або кризою. Чи відповідають запропоновані критичні значення практичним вимогам або потрібна інша градація кількісної шкали? Відповідь на це питання може дати тільки подальша практична перевірка даних пропозицій в процесі їх практичного застосування.

Запропонована методика розрахунку загальних і приватних коефіцієнтів ліквідності банку настільки універсальна, що практика обов'язкового резервування коштів на кореспондентському рахунку в НБУ та окремого оцінювання валютного ризику банку (розрахунок абсолютних і відносних значень валютних позицій у кожному виді валюти та

банківському металі) стають зайвими. Практичне управління банком отримує підхід, який не тільки оцінює ризик ліквідності банку як можливість настання негативних подій, але й можливість оцінювання надлишкової ліквідності банку, що впливає на втрати майбутніх доходів. Виникнення дуже тонкої межі між недостатньою і надлишковою ліквідністю банку визначає вимоги до керівництва як до необхідності практичного мистецтва балансування на цій межі, мистецтва адекватного реальності розподілу наявних банківських ресурсів в активи з відповідними ресурсам термінами повернення або погашення.

Література

1. *Ларионова И. В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке / И. В. Ларионова. – М.: Консалтбанкир, 2003. – 272 с.*
2. *Ліквідність банківської системи України: науково-аналітичні матеріали / [В. І. Міщенко, А. В. Сомик та ін.]. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. – 2008. – Вип. 12. – 180 с.*
3. *Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: монографія / [за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка]. – Тернопіль: Вектор, 2012. – 462 с.*
4. *Роуз П. С. Банковский менеджмент / [П. С. Роуз; пер. с англ. со 2-го изд]. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.*
5. *Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління Національного банку України № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.*
6. *Тарасевич Н. В. Окремі аспекти регулювання ліквідності банків / Н. В. Тарасевич // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОНЕУ. – 2014. – Вип. 3 (54). – С. 276–282.*
7. *Тарасевич Н. В. Управління ліквідністю банку в сучасних умовах / Н. В. Тарасевич, В. О. Матвієнко // Наукові дослідження розвитку світової економіки: пропозиції, теорії: зб. наук. праць. – 2015. – Ч. 2. – С. 29–35.*

References

1. *Larionova, I. V. (2003), Asset and liability management in commercial bank [Upravlenie aktivami i passivami v kommercheskom banke], Konsaltbankir, Moscow, 272 p. (rus)*
2. *The liquidity of the banking system of Ukraine: scientific-analytical materials (2008). Ed. by V. I. Mishchenko, A. V. Somyk and other [Likvidnist bankivskoi systemy Ukrainy; za red. V. I. Mishchenko, A. V. Somyk ta in.], National Bank of Ukraine, Scientific Research Center, is. 12, 180 p. (ukr)*
3. *The banking system of Ukraine: formation and development in a globalized economic processes: monograph (2012). Ed. by O. V. Dzyublyuk [Bankivska systema Ukrainy: stanovlennia i rozvytok v umovakh hlobalizatsii ekonomichnykh protsesiv: monohrafiia], Vektor, Ternopil, 462 p. (ukr)*
4. *Rose, P. S. (1995), Bank management. Trans. from Eng. [Bankovskiy menedzhment; per. s angl.], Delo LTD, Moskva, 768 p. (rus)*
5. *«On approval of the Instruction on the regulation of banking activity in Ukraine: Resolution of the National Bank's Board of Ukraine, No. 368, 28.08.2001» [Postanova Pravlinnya Natsionalnogo banku Ukrainy vid 28.08.2001 № 368 «Pro zatverdzhennia Instruktsii pro poriadok rehuliuvannia diialnosti bankiv v Ukraini, No. 368, 28.08.2001], available at: http://www.bank.gov.ua (ukr)*
6. *Tarasevich, N. V. (2014), Some aspects of the regulation of banks liquidity [Okremi aspekty rehuliuvannia likvidnosti bankiv], Socio-economic research bulletin, Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 54, pp. 276–282 (ukr)*
7. *Tarasevich, N. V., Matvienko, V. O. (2015), Bank liquidity management in current conditions [Upravlinnia likvidnistiu banku v suchasnykh umovakh], Scientific researches of the global economy: suggestions, theory: collection of scientific works, part 2, pp. 29–35 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 25.01.2016.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,

АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК:336.764.061.1:061.5

Ніна Анатоліївна ВОЛКОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу,
Одеський національний економічний університет, e-mail: na_volkova@mail.ru

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Волкова, Н. А. Аналітичне забезпечення оцінки фінансових активів підприємства / Ніна Анатоліївна Волкова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 276–280.

Анотація. *У статті надано визначення фінансових активів, наведена їх структура. Розкрито роль фінансових активів у діяльності сучасного підприємства. Розглянуто основні методи аналізу фінансових активів в цілому і за їх елементами. Виділено кількісні та якісні методи оцінки грошових коштів. Обґрунтовано необхідність розрахунку ефективності використання фінансових активів з позиції рівня ділової активності підприємства. Запропоновано алгоритм методики аналізу фінансових активів, який допоможе розв'язати завдання щодо оцінки впливу фінансових активів на фінансовий стан і ліквідність через їх структуру, розрахувати інтенсивність операцій з фінансовими активами, вплив фінансових активів на створювану вартість господарюючого суб'єкта.*

Ключові слова: *фінансові активи; грошові кошти; ділова активність; фінансова стійкість; коефіцієнти ліквідності.*

Нина Анатольевна ВОЛКОВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: na_volkova@mail.ru

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волкова, Н. А. Аналитическое обеспечение оценки финансовых активов предприятия / Нина Анатольевна Волкова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 276–280.

Аннотация. *В статье дано определение финансовых активов, приведена их структура. Раскрыта роль финансовых активов в деятельности современного предприятия. Рассмотрены основные методы анализа финансовых активов в целом и по их элементам. Выделены количественные и качественные методы оценки денежных средств. Обоснована необходимость расчета эффективности использования финансовых активов с позиции уровня деловой активности предприятия. Предложен алгоритм методики анализа финансовых активов, который поможет решить задачи оценки влияния финансовых активов на финансовое состояние и ликвидность через их структуру, рассчитать интенсивность операций с финансовыми активами, влияние финансовых активов на создаваемую стоимость предприятия.*

Ключевые слова: *финансовые активы; денежные средства; деловая активность; финансовая устойчивость; коэффициенты ликвидности.*

Nina VOLKOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Analysis,
Odessa National Economics University, e-mail: na_volkova@mail.ru

ANALYTICAL SUPPORT OF THE ENTERPRISE FINANCIAL ASSETS EVALUATION

Volkova, N. (2016), Analytical support of the enterprise financial assets evaluation. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Analitychne sabezpechennia otsinky finansovykh aktyviv; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 276–280.

 © ВОЛКОВА Н.А., 2016

Abstract. *A definition of financial assets is provided in the article, and their structure is shown. The role of the financial assets in the activities of the modern enterprise is described. The basic methods of analysis of financial assets as a whole and by their elements are considered. Quantitative and qualitative methods of funds assessment are obtained. The necessity of calculating the efficiency of financial assets use from the perspective of the level of the enterprise business activity is grounded. The algorithm of financial assets analysis methods that will help solve the problems of financial assets impact on the financial condition and liquidity assessment through their structure, as well as to calculate the intensity of financial assets, the impact of financial assets on the created enterprise value, is proposed.*

Keywords: *financial assets; cash; business activity; financial stability; liquidity ratios.*

JEL classification: *M410, L200*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність реального сектора економіки залежить переважно від забезпеченості організації ліквідними активами, здатними вирішити проблему неплатежів, розмір яких впливає на прийняття управлінських рішень щодо підвищення раціонального використання наявних ресурсів, забезпечення фінансової стійкості, ділової активності та конкурентоспроможності. Таким чином, в умовах конкуренції ефективність господарської діяльності організації залежить від обсягу, структури фінансових активів, як найбільш ліквідної частини оборотних коштів. Недостатність фінансових активів може призвести, з більшим ступенем імовірності, до кризових явищ на мікрорівні, до банкрутства господарюючого суб'єкта. У зв'язку з цим економічному аналізу фінансових активів відводиться велика роль у забезпеченні розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на виявлення негативних явищ і підвищення ефективності функціонування господарюючого суб'єкта.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У науковій літературі достатнє місце відводиться аналізу фінансових активів. Зокрема, в працях Д. А. Ендовицького викладені теорія і методика аналізу дебіторської заборгованості, грошових коштів та їх еквівалентів [1, с.89–95]. Однією з найбільш відомих праць в області аналізу звітності західних компаній, в тому числі розкритих у ній фінансових інструментів, є книга Л. А. Бернстайна, в якій представлено алгоритми аналізу фінансових активів [2, с.442–452]. Значний внесок у розробку методики аналізу фінансових активів зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти як: Т. Балабанов, Л. А. Бернстайн, А. Д. Білик, В. Р. Банк [3, с.80–85], Ю. Брігхем [4, с.167–175], Л. Гапенскі, Т. Р. Карлін, В. В. Ковальов, М. Н. Крейнина, Г. В. Савицька, В. Т. Савчук, О. С. Стоянова, Р. Холт, А. Д. Шеремет та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання посилення існуючої методологічної бази та розробки методичних рекомендацій щодо аналітичного забезпечення аналізу фінансових активів підприємства залишаються відкритими і потребують поглиблених досліджень. Порядок практичної реалізації аналітичної оцінки фінансових активів підприємств є актуальним, оскільки містить багато дискусійних аспектів, які потребують подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення теоретичного базису аналітичного забезпечення оцінки фінансових активів та окремих елементів. Обґрунтування найбільш оптимальних методів аналізу фінансових активів з позиції ефективного їх використання на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність аналізу фінансових активів обумовлена тим, що українські підприємства готують консолідовану звітність відповідно до міжнародних стандартів.

Оборотні активи підприємства складаються із запасів, коштів в розрахунках і грошових коштів. У свою чергу, кошти в розрахунках, грошові кошти та їх еквіваленти, представляють найбільш мобільну частину оборотних активів. Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) № 32 та № 39 під фінансовими активами розуміють будь-який актив, що є: грошовими коштами; договірним правом вимоги грошових коштів або іншого фінансового активу від іншої компанії; договірним правом на обмін фінансових інструментів з іншою компанією на потенційно вигідних умовах; інструментом власного капіталу

іншого підприємства. Таке визначення дозволяє класифікувати фінансові активи як грошові кошти, фінансові вкладення (вкладення в цінні папери тощо) і дебіторську заборгованість (вимоги).

Фінансові активи відіграють важливу роль у процесі кругообігу капіталу. Виробничий цикл визначається за оборотом грошових коштів, а період часу, протягом якого здійснюється оборот грошових коштів, є тривалістю виробничо-комерційного циклу. Велике значення фінансові активи відіграють при визначенні ступеня ліквідності та платоспроможності. У свою чергу, від ефективності використання фінансових активів залежить рівень ділової активності організації. Фінансові активи і зобов'язання мають за певних обставин першорядну важливість для винесення судження про стійкість фінансового стану. Таким чином, аналіз фінансових активів є важливим етапом аналізу фінансового стану організації.

Існуючі методи і прийоми економічного аналізу дозволяють кількісно і якісно оцінювати фінансові активи організації. Вибір системи показників, методів і прийомів залежить від цільової установки аналізу, потреб користувачів, доступності та достовірності інформаційної бази.

Для оцінки обсягу чистих грошових потоків та їх прогнозованих величин використовують прямий і непрямий методи аналізу, що базуються на даних фінансової звітності форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів». Прямий метод дозволяє визначити величину припливу і відпливу грошових коштів, розрахувати суму чистих грошових коштів за видами діяльності. Недолік цього методу полягає в тому, що він не показує відмінності сум отриманих грошових коштів та чистого прибутку організації [5, с.186]. Суть непрямого методу полягає в коригуванні чистого прибутку з урахуванням фактичного руху грошових коштів.

Ефективним методом аналізу фінансових активів є розрахунок відносних показників – коефіцієнтний метод. Цей метод дозволяє виробляти просторово-часові зіставлення і проводити факторний аналіз. Коефіцієнтний метод використовується для оцінки ліквідності та платоспроможності, а також ступеня ділової активності підприємства.

Аналіз показників ліквідності дає можливість оцінити ступінь виконання поточних зобов'язань організації. Коефіцієнти ліквідності відображають касову позицію, тобто здатність в потрібний момент звертати активи в готівкові кошти з метою погашення короткострокових поточних зобов'язань.

Коефіцієнти ліквідності, незважаючи на важливість їх розрахунку, дають зріз про фінансові активи та грошові ресурси підприємства. Вони характеризують минулий період. Однак необхідність їх розрахунку полягає не тільки у визначенні рівня платоспроможності організації за аналізований період, але й у розробці необхідних заходів для підвищення рівня своєї ліквідності. Підприємству необхідно враховувати, що як надмірна наявність грошових коштів, так і їх нестача призводить до зниження рівня ефективності їх використання.

Аналіз діяльності підприємств не одноразово вказував на те, що не зважаючи на отримання більшої суми прибутку порівняно з минулим роком, у звітному році ефективність використання грошових коштів знижувалася. Розрахунок прогнозів руху грошових коштів дозволяє керівництву визначити, чи достатньо коштів для фінансування інвестиційної діяльності в майбутньому і чи варто звертатися до кредиторів.

Для розрахунку прогнозів руху грошових коштів використовують метод оцінки майбутніх потоків. Визначення прогнозної величини вільних грошових коштів на певну дату порівняно з обсягом майбутніх платежів дає можливість розрахувати майбутню платоспроможність. Прогноз потоку грошових коштів дозволяє передбачити брак або надлишок коштів ще до їх виникнення і дає, таким чином, час для прийняття відповідних управлінських рішень.

До показників, що характеризують ступінь використання фінансових активів, належать: коефіцієнт достатності чистого грошового потоку; коефіцієнт ліквідності грошового потоку; коефіцієнт ефективності грошового потоку; коефіцієнт реінвестування коштів. Розрахунок коефіцієнтів дозволяє переглянути політику виплати дивідендів та інших витрат і визначити пріоритетні напрями вкладення коштів організації.

Інтенсивність, з якою використовуються активи, вимірюється за допомогою коефіцієнтів оборотності. Оборотність розраховується як в цілому всіх фінансових активів, так і за основними видами – грошовими коштами, дебіторською заборгованістю та фінансовими вкладеннями.

Висока швидкість оборотності фінансових активів дозволяє навіть з мінімальною рентабельністю заробляти достатній прибуток. Методика розрахунку показників оборотності дає можливість ідентифікувати слабкі та сильні сторони діяльності підприємства.

Грошові кошти підприємства в процесі безперервного кругообігу утворюють виробничий, операційний і фінансовий цикли, трансформуючись у різні форми оборотних активів. На першому етапі вони авансуються у виробничі запаси підприємства, які потім трансформуються в готову продукцію, вартість якої, порівняно з виробничими запасами, збільшується на витрати, понесені в процесі виробництва. Період, починаючи з надходження виробничих запасів на склад і закінчуючи моментом відвантаження готової продукції, називається виробничим циклом підприємства. Фінансовий цикл – це період повного обороту грошових коштів підприємства, що починається з моменту оплати рахунків постачальників за поставлені виробничі запаси і закінчується отриманням коштів за реалізовану продукцію. Тривалість фінансового циклу є важливим інтегральним показником ділової активності та ефективності управління фінансовими активами підприємства і залежить від оборотності запасів, коштів у розрахунках з постачальниками і покупцями [6, с.110].

Залежно від оборотності різних складових фінансових активів, фінансовий цикл підприємства може набувати різних значень. У випадку позитивного значення засобів у розрахунках з постачальниками і покупцями підприємство має тривалий фінансовий цикл і відволікає значні кошти для фінансування запасів, а також своїх постачальників і покупців.

Фінансовий цикл скорочується, коли розрахунки набувають негативного значення, зменшується потреба у відволіканні власних і кредитних коштів на формування активів. Підприємство частково фінансується за рахунок своїх постачальників або покупців і може погасити частину кредиту.

Тривалість фінансового циклу є надзвичайно важливим інструментом діагностики фінансової стійкості, платоспроможності підприємства та ефективності управління грошовими потоками.

Розрахунок і аналіз показників оборотності фінансових активів дає можливість підприємству розробити оптимальну їх величину з метою покриття потреб у них на майбутній період.

Метод оптимізації фінансових активів дозволяє організації стабільно виконувати свої основні функції в робочих умовах, що динамічно змінюються.

Розглянуті методики аналізу фінансових активів можуть використовуватися не тільки для просторово-часового, але й рейтингового аналізу, що дозволяє визначити місце організації в ринковому середовищі.

З урахуванням вищевикладених способів оцінки фінансових активів, алгоритм методики може мати наступний вигляд: аналіз динаміки вартості за видами фінансових активів; аналіз впливу фінансових активів на фінансовий стан організації; оцінка частки фінансових активів у валюті балансу й інвестиціях; аналіз впливу фінансових активів на показники ліквідності; аналіз показників руху фінансових активів – коефіцієнтів придбання і продажу; оцінка показників рентабельності і оборотності фінансових активів; аналіз зміни їх справедливої вартості; оцінка впливу фінансових активів на первинний фактор вартості бізнесу – рентабельність інвестованого капіталу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Оцінка фінансових активів спрямована на визначення за допомогою різних аналітичних засобів можливості суб’єкта господарювання виконувати свої функції в динамічно мінливих умовах. При цьому необхідно враховувати, що тільки комплексне дослідження всіх факторів, здатне визначити сильні та слабкі сторони формування та використання фінансових активів. Спираючись на основні етапи методики оцінки фінансових активів за допомогою комплексу аналітичних

засобів можна прогнозувати рівень ділової активності, фінансову стійкість і платоспроможність підприємства.

Здійснення аналізу відповідно до цієї методики, за допомогою певних аналітичних засобів, допоможе вирішити такі завдання як: оцінка впливу фінансових активів на фінансовий стан і ліквідність через їх структуру; розрахунок інтенсивності операцій з фінансовими активами; вплив фінансових активів на створювану вартість суб'єкта господарювання.

Література

1. *Ендовицкий Д. А. Экономический анализ активов организации: учеб. / Д. А. Ендовицкий, А. Н. Исаенко, В. А. Лубко. – М.: Эксмо, 2009. – 608 с.*
2. *Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 623 с.*
3. *Банк В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособ. / В. Р. Банк, С. В. Банк. – М.: ТК Велби, Проспект, 2011. – С. 80–85.*
4. *Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс / [Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева]. – СПб: Экономическая школа, 2000. – Т. 2. – 669 с.*
5. *Варавка В. В. Анализ деловой активности как инструмент управления денежными потоками предприятия / В. В. Варавка // Актуальные проблемы экономики. – 2008. – № 2 (80). – С. 184–191.*
6. *Волкова Н. А. Методика расчета и оценка показателей деловой активности предприятия / Н. А. Волкова // Нива Поволжья. – 2013. – № 4 (29). – С. 107–112.*
7. *Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика: 2-е изд., перераб. и доп. / В. В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – С. 111–148.*

References

1. *Endovitsky, D. A., Isaenko, A. N., Lubko, V. A. (2009), Economic analysis of the organization's assets [Ekonomicheskiy analiz aktivov organizatsii], Eksmo, Moscow, 608 p. (rus)*
2. *Bernstein, L. A. (2002), Financial Statement Analysis: theory, practice and interpretation [Analiz finansovoy otchetnosti: teoriya, praktika i interpretatsiya], Finance and Statistics, Moscow, 623 p. (rus)*
3. *Bank, V. R., Bank, S. V. (2011), Financial analysis [Finansovyy analiz], TK Welby, Prospect, Moscow, pp. 80–85 (rus)*
4. *Brigham, Yu., Gapenski, L. (2000), Financial Management: A Complete Course. Trans. from Eng. and ed. by V. V. Kovalev [Finansovyy menedzhment; per. s angl. i red. V. V. Kovaleva], Economic School, St. Petersburg, 669 p. (rus)*
5. *Varavka, V. V. (2008), Analysis of business activity as the company's cash flow management tool [Analiz delovoy aktivnosti kak instrument upravleniya denezhnymi potokami predpriyatiya], Actual problems of economy, № 2 (80), pp. 184–191 (rus)*
6. *Volkova, N. A. (2013), Method of calculation and evaluation of enterprise business activity [Metodika rascheta i otsenka pokazateley delovoy aktivnosti predpriyatiya], Niva Povolgya, No. 4 (29), pp. 107–112 (rus)*
7. *Kovalev, V. V. (2007), Financial Management: Theory and Practice. 2nd ed. [Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika; 2-e izd.], TK Welby, Prospect, Moscow, pp. 111–148 (rus)*

Стаття надійшла до редакції 25.01.2016.

УДК 005.336.1:005.2

Анастасія Леонідівна КОЛЯДА
викладач кафедри економічного аналізу, Одеський національний економічний університет, e-mail: anastasiya.kolyada@bk.ru

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СИЛЬНИХ ТА СЛАБКИХ СТОРІН М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Коляда, А. Л. Аналітична оцінка сильних та слабких сторін м'ясопереробних підприємств України / Анастасія Леонідівна Коляда // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 281–288.

Анотація. *У статті виявлено тенденції розвитку м'ясопереробних підприємств України в трьох основних напрямках (аналіз показників ефективності використання виробничих ресурсів, аналіз ефективності використання фінансових ресурсів та аналіз показників рівня ділової активності) за допомогою групування за рівнем рентабельності продажу. В роботі проведена аналітична оцінка сильних та слабких місць підприємств м'ясопереробної галузі. Це дало можливість виявити пріоритетні шляхи подальшого розвитку досліджуваних суб'єктів господарювання в напрямку підвищення результативності їх виробничо-фінансової діяльності та зміцнення фінансової стійкості. Запропоновано відповідні заходи щодо подальшого підвищення ефективності функціонування вітчизняних м'ясопереробних підприємств.*

Ключові слова: *аналітична оцінка; сильні та слабкі сторони; управління ефективністю; виробничий потенціал; фінансові ресурси; ділова активність; результативність діяльності.*

Анастасия Леонидовна КОЛЯДА
преподаватель кафедры экономического анализа, Одесский национальный экономический университет, e-mail: anastasiya.kolyada@bk.ru

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Коляда, А. Л. Аналитическая оценка сильных и слабых сторон мясоперерабатывающих предприятий Украины / Анастасия Леонидовна Коляда // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 281–288.

Аннотация. *В статье выявлены тенденции развития мясоперерабатывающих предприятий Украины в трех основных направлениях (анализ показателей эффективности использования производственных ресурсов, анализ эффективности использования финансовых ресурсов и анализ показателей уровня деловой активности) с помощью группировки по уровню рентабельности продаж. В работе проведена аналитическая оценка сильных и слабых мест предприятий мясоперерабатывающей отрасли. Это дало возможность выявить приоритетные пути дальнейшего развития исследуемых субъектов хозяйствования в направлении повышения результативности их производственно-финансовой деятельности и укрепления финансовой устойчивостии. Предложены соответствующие мероприятия по дальнейшему повышению эффективности функционирования отечественных мясоперерабатывающих предприятий.*

Ключевые слова: *аналитическая оценка; сильные та слабые стороны; управление эффективностью; производственный потенциал; финансовые ресурсы; деловая активность; результативность деятельности.*

Anastasiia KOLIADA
Lecturer of Economic Analysis Department, Odessa National Economics University, e-mail: anastasiya.kolyada@bk.ru

ANALYTICAL EVALUATION OF THE STRENGTHS AND WEAKNESSES OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES OF UKRAINE

© КОЛЯДА А.Л., 2016

Koliada, A. (2016), Analytical evaluation of the strengths and weaknesses of meat processing enterprises of Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Analitychna otsinka sylnykh ta slabkykh storin miasopererobnykh pidpryiemstv Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 281–288.

Abstract. *The development trends of meat processing enterprises of Ukraine in three main directions (the analysis of efficiency indicators of production resource use, analysis of financial resources use efficiency and the analysis of indicators of business activity level) by grouping them according to sales profitability level are revealed in the article. The analytical evaluation of the strengths and weaknesses of meat processing industry is carried out in the work. This gave the opportunity to identify priority ways of further development of the investigated business entities to enhance the effectiveness of their industrial and financial activity, and to strengthen their financial stability. Relevant activities to further enhance the functioning efficiency of meat processing enterprises are suggested.*

Keywords: *analytical evaluation; strengths and weaknesses; performance management; productive capacity; financial resources; business activity; functioning efficiency.*

JEL classification: *L100*

Постановка проблеми в загальному вигляді. В сучасних ринкових умовах проблеми аналітичної оцінки сильних та слабких сторін підприємств різних галузей економіки набувають все більшої актуальності. Успішна життєдіяльність будь-якого суб'єкта господарювання переважно залежить саме від своєчасного виявлення та нейтралізації негативного впливу слабких сторін виробничо-господарської діяльності підприємств й посилення їх сильних сторін. З метою виявлення пріоритетних шляхів подальшого розвитку в напрямку підвищення рівнів прибутковості підприємств м'ясопереробної галузі, актуальною стає аналітична оцінка їх сильних та слабких сторін. Саме тому від вдало обраних та реалізованих на практиці аналітичних методів оцінки залежить розробка відповідних управлінських рішень, спрямованих на нарощування конкурентних переваг вітчизняних підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналітичною оцінкою сильних та слабких сторін підприємств різних галузей промисловості займалися такі вітчизняні вчені як: Н. А. Волкова, О. А. Антипов, Н. С. Шевчук, Т. Ф. Григораш, Н. Г. Слободян, В. Я. Фаріон, В. І. Отенко, О. Г. Янковий та ін. Так, О. А. Антипов, Н. С. Шевчук, Т. Ф. Григораш з метою проведення аналітичної оцінки сильних та слабких сторін підприємств звертають увагу на аналіз саме виробничих та фінансових ресурсів. На думку Н. Г. Слободяна, особливу увагу в сучасних умовах потрібно звертати на аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства. О. Г. Янковий вважає за доцільне під час оцінювання переваг та недоліків під час виробничо-фінансової діяльності підприємств робити акцент на CVP-аналізі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання розробки методичних рекомендацій щодо практичного використання аналітичних методів оцінки сильних та слабких сторін виробничо-фінансової діяльності підприємств залишаються відкритими і потребують поглиблених досліджень. Вище зазначені питання свідчать про те, що порядок практичної реалізації аналітичної оцінки сильних та слабких сторін м'ясопереробних підприємств є вельми цікавим з наукової точки зору, оскільки містить багато дискусійних аспектів, які потребують подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення сильних та слабких сторін виробничо-фінансової діяльності м'ясопереробних підприємств та їх детальна аналітична оцінка задля визначення шляхів подальшого розвитку в напрямку підвищення рівню прибутковості підприємств м'ясопереробної галузі України. Пріоритетним завданням статті є надання ґрунтовних рекомендацій та пропозицій щодо підвищення ефективності функціонування вітчизняних м'ясопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільність, успішність та прибутковість будь-якого суб'єкту господарювання залежить значною мірою від його здатності вчасно ідентифікувати негативні прояви зовнішнього та внутрішнього середовища, які є причинами виникнення слабких місць у виробничо-фінансовій діяльності підприємства, та посилити сильні сторони, що втілюються у його перевагах.

З метою виявлення та оцінки сильних й слабких сторін м'ясопереробних підприємств доцільно провести групування, що дозволить виявити особливості і характерні риси досліджуваних суб'єктів господарювання та закономірності їх розвитку. Для групування були використані дані фінансової звітності тридцяти п'яти м'ясопереробних підприємств, які належать до основних п'яти регіонів України та є найбільш показовими їх представниками. В якості групувальної ознаки було обрано рентабельність продажу, оскільки цей показник має найбільш глибоке економічне значення, адже характеризує ефективність виробничої та комерційної діяльності. Враховуючи теоретичні основи статистики всі досліджувані м'ясопереробні підприємства були розподілені на чотири групи за рівнем рентабельності продажу [1, с.295] (табл. 1).

Таблиця 1

Групування м'ясопереробних підприємств України за рівнем рентабельності продажу

Група	Інтервал	Кількість підприємств	Середнє значення рентабельності продажу
I	до (– 8,5)	7	-11,7
II	від (-8,5) до 0	9	-0,7
III	від 0,1 до 8,5	10	5,0
IV	від 8,5 та більше	9	13,7

Із розподілу м'ясопереробних підприємств по групах за рівнем рентабельності продажу (табл. 2) видно, що до першої групи, тобто підприємств з найбільшим рівнем збитковості продажу належать ті, які функціонують в Північному регіоні.

Таблиця 2

Розподіл м'ясопереробних підприємств по групах

Група	Кількість підприємств	Назва підприємства
I	7	ПАТ «Коростенський м'ясокомбінат»; ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»; ПрАТ «Жовтоводський м'ясопродкомбінат»; ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод»; ПАТ «Конотопм'ясо»; ПАТ «Кременчукм'ясо»; ПАТ «Ніжинський м'ясокомбінат»
II	9	ПрАТ «Дрогобицький м'ясокомбінат»; ТОВ «Антонівський м'ясокомбінат»; ПП «Гармаш»; ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат»; ТОВ «Гаврилівка»; ПП «Південь-М'ясо»; ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат»; ТОВ «Ювілейний м'ясокомбінат»; ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»
III	10	ТОВ «Бердянські ковбаси»; ПрАТ «Ковельські ковбаси»; ТОВ «ФаваритПлюс»; ТОВ «ВЕККА»; ПрАТ «Українські ковбаси»; ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат»; ТОВ «М'ясний дім»; ТОВ «Ятрань»; ТОВ «Глобінський м'ясокомбінат»; ТОВ «Онісс»
IV	9	ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат»; ДОЧП «Івано-Франківського м'ясокомбінату» «Івано-Франківські ковбаси»; ТОВ «Лібра»; ПАТ «Івано-Франківський м'ясокомбінат»; ПрАТ «Одеський м'ясокомбінат»; ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат»; ПП «Золотой теленок»; ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат»; ПрАТ «Експериментальний м'ясопереробний завод»

Так, найбільший збиток від основної операційної діяльності (понад 15%) отримало ПАТ «Коростенський м'ясокомбінат», проте таким суб'єктам господарювання як ПП «Золотой теленок», ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат» та ПрАТ «Експериментальний м'ясопереробний завод» навпаки протягом аналізованого періоду вдалося досягнути найвищого рівня прибутковості (понад 15%) та опинитися в 4 групі, де знаходяться переважно підприємства Південного регіону. До другої групи із рівнем збитковості продажу від 8,5% до 0 належить дев'ять підприємств. Десять підприємств, п'ять із яких належать до Центрального регіону, опинилися в третій групі з рівнем рентабельності продажу від 0,1% до 8,5%.

У кожній групі були розраховані середні значення показників ефективності використання виробничих та фінансових ресурсів (табл. 3 та 4), рівня ділової активності (табл. 5).

Таблиця 3

Групування м'ясопереробних підприємств України за показниками ефективності використання виробничих ресурсів у 2015 році

№	Показники	I	II	III	IV	Відхилення		
						IV від I	IV від II	IV від III
1	Озброєність основними засобами 1 працюючого	3550	2994	1121	11523	7972,8	8529,2	10401,9
2	Віддача основних засобів	3,659	5,017	5,249	4,703	1,043	-0,314	-0,546
3	Матеріаловіддача	1,320	2,463	3,688	3,852	2,532	1,389	0,164
4	Частка виробничо-технічного потенціалу в складі майна підприємства	0,550	0,510	0,479	0,503	-0,046	-0,007	0,025
5	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства до темпів зростання його сукупних доходів	0,952	1,124	1,025	1,001	0,049	-0,123	-0,024
6	Ефект виробничого левериджу	1,077	5,753	6,100	0,726	-0,351	-5,028	-5,374

У сучасних умовах успішна діяльність будь-якого підприємства визначається переважно ефективним функціонуванням системи управління майном. Показник віддачі основних засобів характеризує не тільки ступінь використання основних засобів, але й досягнутий до нинішнього часу рівень корисної віддачі капіталізованих в основні засоби коштів [2, с.109].

Найнижчий рівень ефективності використання основних засобів спостерігається на підприємствах I групи – коефіцієнт віддачі основних засобів там складає 3,66 грн. Відмітимо, що на підприємствах III та IV групи даний показник найвищий та складає в середньому 5,02 грн. та 5,25 грн. відповідно. Ця позитивна тенденція свідчить про ефективне використання основних засобів у фінансово-господарській діяльності підприємств цих груп.

Раціональне використання матеріалів є істотним чинником зростання виробництва і зниження собівартості продукції, а отже, збільшення прибутку і рівня рентабельності [3, с.73]. Тому одним із важливих показників при аналізі ефективності використання виробничих ресурсів є матеріаловіддача. Проведені дослідження виявили, що найвищий рівень ефективності використання матеріалів спостерігається на підприємствах III та IV груп, рівень матеріаловіддачі яких знаходився на рівні 3,69 грн. та 3,85 грн. відповідно.

Унікальна комбінація наявного виробничого потенціалу підприємства з нагромаджуним досвідом його використання і сформованим іміджем є запорукою успішного та ефективного функціонування будь-якого суб'єкту господарювання. На підприємствах III групи питома вага виробничого потенціалу в активах найменша серед груп та складає 47,9%, проте його віддача найбільша, що підтверджується позитивною динамікою таких показників як матеріаловіддача та віддача основних засобів. Обернена тенденція характерна для підприємств I групи, оскільки з наявністю найбільшої частки виробничого потенціалу в складі майна їм не вдалося ефективно його використати.

Протилежна ситуація склалася в I та II групах, питома вага виробничого потенціалу в структурі активів яких понад 50%, але їм не вдалося досягнути високих позначок його віддачі. Проте підприємства IV групи зуміли під час досліджуваного періоду ефективно використовувати наявні виробничі ресурси що, у свою чергу, забезпечує безперервне та прибуткове їх функціонування.

Одним із важливих аналітичних показників є коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства до темпів зростання його сукупних доходів, оскільки перевищення цим показником рекомендованого значення (>1) зумовлює тенденцію до генерування чистих збитків, яка поступово призводить до зменшення власного капіталу організації. Найбільше значення цього показника 1,12, що має місце на підприємствах II групи. В III та IV групах коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат до

темпів зростання сукупних доходів знаходився майже на однаковому рівні – 1,03 та 1,0 відповідно.

Важливою характеристикою фінансово-господарської діяльності підприємства є виробничий леверидж та його ефект. Цей показник характеризується можливістю впливати на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу реалізованої продукції та співвідношення змінних і постійних витрат [4, с.55].

Проведений аналіз виявив, що середнє значення ефекту виробничого левериджу в I та III групах є найбільшим та становить 5,75% та 6,1% відповідно. Його високий рівень свідчить про те, що навіть незначна зміна в обсягах виробництва може призвести до істотної фінансової нестабільності. На підприємствах I групи значення цього показника знаходиться на рівні 1,08%, тобто падіння чистої виручки від реалізації продукції на 1% може призвести до зменшення прибутку на 1,08%. У IV групі значення ефекту виробничого левериджу найменше та знаходиться на рівні 0,73%, тобто прибуток на підприємствах цієї групи найменш чутливий до зміни структури собівартості та обсягу реалізації продукції.

Проведений аналіз показників ефективності використання фінансових ресурсів показав (табл. 4), що найбільш автономними від зовнішніх джерел фінансування активів є підприємства I та IV груп, коефіцієнт автономії яких становив 48%. Підприємства II та III груп змогли профінансувати фінансово-господарську діяльність за свій рахунок лише на 38% та 34% відповідно.

Найменший фінансовий ризик був характерний для підприємств I та IV груп – 1,470 та 1,344, проте ці значення значно перевищують рекомендовані – менше 1. Підприємства II та III груп характеризуються надзвичайно високими значеннями фінансового ризику – 3,438 та 3,094, що свідчить про високу ймовірність їх банкрутства у випадку виникнення несприятливих ситуацій під час їх фінансово-господарської діяльності [5, с.242].

Майже всі досліджувані підприємства не спрямовували власний капітал в оборотні засоби, що підтверджується негативною динамікою коефіцієнта маневреності власного капіталу та коефіцієнта забезпеченості запасів власними оборотними засобами. Так, коефіцієнт маневреності власного капіталу в середньому в усіх групах має від'ємне значення, що свідчить про те, що кошти вкладені у важко реалізовані активи (основні засоби), в той час, коли оборотний капітал формувався за рахунок позикових коштів.

Підприємства I, II та III груп є неліквідними та неплатоспроможними за коефіцієнтом швидкої ліквідності. Так, в середньому по II та III групах підприємствам за рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості вдалося покрити 79% та 71% поточних зобов'язань (рекомендоване значення 80–100%), а підприємствам I групи взагалі лише 43%.

Таблиця 4

Групування м'ясопереробних підприємств України за показниками ефективності використання фінансових ресурсів в 2015 році

№	Показники	I	II	III	IV	Відхилення		
						IV від I	IV від II	IV від III
1	Коефіцієнт автономії	0,479	0,381	0,343	0,480	0,001	0,099	0,137
2	Коефіцієнт фінансового ризику	1,470	3,438	3,094	1,344	-0,126	-2,094	-1,750
3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,969	-0,811	-0,730	-0,569	0,399	0,242	0,161
4	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	-0,065	-1,287	-1,158	-2,087	-5,022	-0,800	-0,929
5	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,430	0,793	0,714	1,893	1,463	1,100	1,179
6	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,509	1,891	1,702	5,071	3,562	3,180	3,369

Найбільш прибутковим підприємствам, які належать до IV групи, характерне перевищення в понад 2 рази значень коефіцієнтів швидкої та загальної ліквідності рекомендованих значень. Ця тенденція вказує на присутність значного надлишку на поточних рахунках грошових коштів, що може призвести в майбутньому до їх знецінення та втрати потенційної можливості отримання додаткового доходу від вдалого їх використання в операційній або інвестиційній діяльності, неефективне нарощування запасів та катастрофічного нарощування дебіторської заборгованості.

При аналізі ділової активності в більшості з груп варто відзначити, що оборотність оборотних активів склала 3,98 та 3,02 разів за рік у III та IV групах відповідно (табл. 5). Найменше обертів за рік, а саме 2,69 разів, здійснили оборотні кошти на підприємствах I групи, а на підприємствах, які входять до II групи оборотний капітал встиг обернутися найбільшу кількість разів за рік, тобто 6,5 рази.

Протягом аналізованого періоду всім групам характерні високі значення коефіцієнта оборотності запасів, що, у свою чергу, вказує на зменшення виробничих запасів, незавершеного виробництва та про збільшення попиту на готову продукцію цих підприємств [6, с.30].

На підприємствах I та III груп вони обертаються 13 разів на рік, у IV групі – понад 14 разів, тоді як у II групі – майже 20 разів.

Таблиця 5

Групування м'ясопереробних підприємств України за показниками рівня ділової активності в 2015 році

№	Показники	I	II	III	IV	Відхилення		
						IV від I	IV від II	IV від III
1	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,688	6,504	3,979	3,016	0,329	-3,487	-0,963
2	Коефіцієнт оборотності запасів	13,61	19,95	13,11	14,41	0,798	-5,540	1,293
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги	9,075	16,83	8,821	13,19	4,122	-3,636	4,376
4	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги	11,36	15,49	7,823	13,07	1,714	-2,428	5,248
5	Коефіцієнт співвідношення термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги	0,805	2,083	2,032	1,814	1,009	-0,269	-0,218
6	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції підприємства	1,004	1,137	1,171	0,931	-0,073	-0,206	-0,240
7	Коефіцієнт співвідношення точки критичного обсягу продажу до чистої виручки від реалізації продукції	-0,07	0,692	0,780	0,604	0,676	-0,088	-0,176

Найменше значення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості характерне для I та III груп, в яких заборгованість покупців та клієнтів перед підприємствами цих груп в середньому обертається лише 9,1 та 8,8 разів, тоді як у IV групі – понад 13 разів, а в II групі – 17 разів. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в групах дещо відрізняється: найбільше, а саме 15,5 разів вона обертається в II групі, 13,1 рази – у IV, 11,4 – у I та лише 7,8 разів – в III групі.

Підприємствам II, III та IV груп характерне значне перевищення термінів погашення дебіторської над темпами погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги, що може призвести до так званого технічного банкрутства, яке пов'язане зі значним відтоком засобів підприємств з обороту і неможливістю вчасно погашати заборгованість перед кредиторами.

Протягом аналізованого періоду на підприємствах усіх груп спостерігається зменшення готівки в обороті, що підтверджується негативними значеннями коефіцієнта співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості до темпів зростання чистої виручки від реалізації продукції [7, с.234].

Отже, розглянувши сильні та слабкі сторони м'ясопереробних підприємств по групах, можна стверджувати, що на рівень їх ефективності функціонування впливають різні чинники. Так, на досягнуті результати діяльності підприємств I групи найбільше впливають такі фактори як коефіцієнт співвідношення точки критичного обсягу продажу до чистого доходу, коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства до темпів зростання його сукупних доходів, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами, коефіцієнт швидкої ліквідності.

Стримувальними факторами для м'ясопереробних підприємств II групи є: коефіцієнт співвідношення темпів зростання дебіторської заборгованості до чистої виручки від реалізації продукції підприємства; коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства до темпів зростання його сукупних доходів; коефіцієнт оборотності запасів; коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами; коефіцієнт співвідношення термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги; коефіцієнт фінансового ризику.

Визначальними факторами, які впливають на ефективність функціонування підприємств м'ясопереробної галузі III та IV груп є такі фактори як: віддача основних засобів; матеріаловіддача; коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат підприємства до темпів зростання його сукупних доходів; коефіцієнт оборотності оборотних активів; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті дослідження було виявлено тенденції щодо розвитку підприємств м'ясопереробної галузі, згрупованих за рівнем рентабельності продажу та проведено детальну аналітичну оцінку їх сильних та слабких сторін в трьох основних напрямках (аналіз показників ефективності використання виробничих ресурсів, аналіз ефективності використання фінансових ресурсів та аналіз показників рівня ділової активності). Своєчасно проведена аналітична оцінка подібного роду дозволяє на ранній стадії виявити сигнали негативного впливу зовнішнього й внутрішнього середовища на функціонування м'ясопереробних підприємств та ідентифікувати пріоритетні шляхи подальшого розвитку в напрямку підвищення рівнів ефективності досліджуваних суб'єктів господарювання.

Враховуючи проведену аналітичну оцінку слабких сторін м'ясопереробних підприємств України, пропонуємо відповідні рекомендації, спрямовані на нейтралізацію їх негативного впливу на виробничо-фінансову діяльність підприємств м'ясопереробної галузі, а саме: рефінансування дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та в розрахунках; недопущення зростання неліквідних залишків товарно-матеріальних цінностей; розрахунок платіжного календаря; впровадження системи управління якістю продукції [8, с.20]; створення власної сировинної бази; використання та збільшення позикового капіталу до тих мір, поки його використання призводить до збільшення рентабельності загального капіталу та ефекту фінансового левериджу.

Практичне впровадження наведених рекомендацій дозволить підприємствам м'ясопереробної галузі ефективно використовувати власний виробничий потенціал, зберігати при цьому свої позиції на відповідному ринку та розширювати певний його сектор, через постійний пошук та реалізацію виявлених резервів в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища.

Перспективою подальших досліджень у визначеному питанні може розглядатися формування нових напрямків удосконалення методики аналітичного оцінювання сильних та слабких сторін м'ясопереробних підприємств України.

Література

1. *Волкова Н. А. Аналітична оцінка оптимізації фінансових ресурсів / Н. А. Волкова // Комунальне господарство міст: зб. наук. праць Харківської національної академії міського господарства. – Харків. – 2011. – № 100. – С. 248–252.*
2. *Антипов О. А. Показник фондовіддачі в системі управління майном на підприємстві / О. А. Антипов // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – С. 109–113.*
3. *Шевчук Н. С. Анализ материальных ресурсов в управлении конкурентоспособностью предприятия / Н. С. Шевчук, О. Н. Гайдаенко // Экономика: теория и практика. – 2014. – № 2. – С. 70–75.*
4. *Григораш Т. Ф. Формування джерел фінансових ресурсів підприємства та управління ними / Т. Ф. Григораш, Я. Я. Губенко, К. В. Панич // Молодий вчений. – 2014. – № 11 (14). – С. 54–56.*
5. *Слободян Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика / Н. Г. Слободян // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2014. – № 2. – С. 239–245.*
6. *Фаріон В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / В. Я. Фаріон // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 27–33.*
7. *Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В. І. Отенко // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2013. – № 5. – С. 232–237.*
8. *Янковий О. Г. Управління беззбитковістю на рівні підприємства за допомогою CVP-аналізу / О. Г. Янковий, В. О. Янковий // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 1 (72). – С. 12–25.*

References

1. *Volkova, N. A. (2011), «Analytical evaluation of financial resources optimization» [Analitychna otsinka optymizatsii finansovykh resursiv], Cities utilities: collection of scientific works of the Kharkiv National Academy of Municipal Economy, No. 100, pp. 248–252 (ukr)*
2. *Antipov, O. A. (2009), «Value of capital productivity in the system management of the company's property management» [Pokaznyk fondoviddachi v systemi upravlinnia mainom na pidpryiemstvi], Economic Bulletin of Donbass, No. 1 (15), pp. 109–113 (ukr)*
3. *Shevchuk, N. S. (2014), «Analysis of material resources in the enterprise competitiveness management» [Analiz materialnykh resursov v upravlenii konkurentosposobnostyu predpriyatiya], Economics: Theory and Practice, No. 2, pp. 70–75 (rus)*
4. *Grigorash, T. F. (2014), «Forming of sources of enterprises' financial resources and their management» [Formuvannia dzherel finansovykh resursiv pidpryiemstva ta upravlinnia nymy], Young scientist, No. 11 (14), pp. 54–56 (ukr)*
5. *Slobodian, N. H. (2014), «Analysis and forecasting of enterprise financial viability in modern terms: methodology and practice» [Analiz i prohnozuvannia finansovoi stiikosti pidpryiemstva v suchasnykh umovakh: metodolohiia i praktyka], Economic analysis, No. 2, pp. 239–245 (ukr)*
6. *Farion, V. Ya. (2013), «Analytical assessment of business activity and profitability» [Analitychna otsinka dilovoi aktyvnosti ta rentabelnosti pidpryiemstv], Innovative Economy, No. 10, pp. 27–33 (ukr)*
7. *Otenko, V. I. (2013), «Formation of analytical tools for assessing the effectiveness of the company» [Formuvannia analitychnoho instrumentariiu otsinky efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva], BUZINESS INFORM, No. 5, pp. 232–237 (ukr)*
8. *Yankovyi, O. G. (2015), «Profitability management at enterprise by means of CVP-analysis» [Upravlinnia bezzbytkovistiu na rivni pidpryiemstva za dopomohoiu CVP-analizu], Foreign trade: economics, finance, law, No. 1 (72), pp. 12–25 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 15.02.2016.

УДК 657.633

Ольга Миколаївна СТАРЕНЬКА
викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський національний економічний університет, e-mail: starenkajaolja@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

Старенька, О. М. Теоретичні аспекти внутрішнього контролю / Ольга Миколаївна Старенька // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 289–296.

Анотація. *У статті досліджено різні підходи до визначення внутрішнього контролю, що здійснюється на підприємствах. Узагальнено підходи вітчизняних науковців та досвід інших країн. Проаналізовано нормативно-правові акти деяких країн, що стосуються здійснення внутрішнього контролю на підприємствах. Обґрунтовано доцільність використання поняття «внутрішній контроль» та сформульовано його визначення. Запропоновано в Україні затвердити на законодавчому рівні положення щодо організації та здійснення внутрішнього контролю на підприємствах шляхом внесення змін до існуючих нормативних актів або створення нових. Визначено напрямки подальших досліджень проблематики теоретичних аспектів внутрішнього контролю.*

Ключові слова: *контроль; внутрішній контроль; внутрішньогосподарський контроль; підприємство; внутрішній аудит; система внутрішнього контролю.*

Ольга Николаевна СТАРЕНЬКАЯ
преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита, Одесский национальный экономический университет, e-mail: starenkajaolja@rambler.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Старенькая, О. Н. Теоретические аспекты внутреннего контроля / Ольга Николаевна Старенькая // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под. ред. М. И. Зверякова (гл. ред.) и др. (ISSN 2313-4569.). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – Вып. 1. – № 60. – С. 289–296.

Аннотация. *В статье исследованы разные подходы к определению внутреннего контроля, который осуществляется на предприятиях. Обобщены подходы отечественных учёных и опыт разных стран. Проанализированы нормативно-правовые акты некоторых стран, которые касаются осуществления внутреннего контроля на предприятиях. Обоснована целесообразность использования понятия «внутренний контроль» и сформулировано его определение. Предложено в Украине утвердить на законодательном уровне положения по организации и осуществлению внутреннего контроля на предприятиях путём внесения изменений в существующие нормативные акты или создания новых. Определены направления дальнейших исследований проблематики теоретических аспектов внутреннего контроля.*

Ключевые слова: *контроль; внутренний контроль; внутрихозяйственный контроль; предприятие; внутренний аудит; система внутреннего контроля.*

Olga STARENKA
Teacher of Accounting and Auditing Department,
Odessa National Economic University, e-mail: starenkajaolja@rambler.ru

THEORETICAL ASPECTS OF INTERNAL CONTROL

Starenka, O. (2016) Theoretical aspects of internal control. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Teoretychni aspekty vnutrishnioho kontroliu; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 60, pp. 289–296.

© СТАРЕНЬКА О.М., 2016

Abstract. *Different approaches to definition of internal control are investigated in the article. Approaches of local scientists and the experience of other countries are generalized. Regulations of some countries relating to internal control in enterprises are analyzed here. It is proved the usefulness of the concept of «internal control» and its definition is formulated. It is proposed to approve in Ukraine at the legislative level provisions for planning and implementation of internal control in enterprises by changing existing regulations or creating the new ones. The direction of future research problems of the theoretical aspects of internal control is determined.*

Keywords: *control; internal control; internal business control; enterprise; internal audit; system of internal control.*

JEL classification: *M420*

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання змінюються вимоги до ефективності управління промисловим підприємством, що, у свою чергу, обумовлює необхідність функціонування адекватної системи внутрішнього контролю. Постійне її функціонування має сприяти досягненню цілей з мінімальними витратами та підвищенню фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

Тому дослідження функціонування системи внутрішнього контролю є актуальним як з боку теорії внутрішнього контролю, так і практичного його застосування в управлінні промисловим підприємством.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Важливий внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів внутрішнього контролю зробили такі вітчизняні вчені, як: В. П. Пантелеєв [1], Є. В. Калюга [2], В. Ф. Максімова [3], Т. О. Каменська [4], С. М. Петренко [5], Н. Г. Виговська [6]. Проте до сьогодні точаться дискусії щодо того як називати контроль, що здійснюється на підприємствах – внутрішнім, внутрішньо-господарським, внутрішньосистемним чи фінансово-господарським. Більшість дослідників використовують поняття внутрішній та внутрішньогосподарський. Однак деякі науковці вважають, що це різні поняття [1; 6]. Натомість В. Ф. Максімова вказує на їх тотожність та наводить роз'яснення з цього приводу [3, с.12]. Різними залишаються й підходи до організації контролю на підприємствах, а притаманність їм окремих недоліків визначає актуальність наукових досліджень в цьому напрямку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У загальному вигляді проблема полягає в тому, що до сих пір не існує єдиного підходу до організації внутрішнього контролю на підприємствах. Це пов'язано в першу чергу з тим, що на законодавчому рівні на сьогодні не визначено, що таке внутрішній контроль та як він має здійснюватися на підприємствах. У вітчизняній практиці не існує належної законодавчої регламентації внутрішнього контролю, що призводить до неоднозначного його тлумачення. Відсутність єдиного наукового підходу щодо тлумачення змісту внутрішнього контролю, його місця в системі управління підприємством свідчить про незавершеність наукового пошуку проблемних аспектів теорії та практики внутрішнього контролю.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів внутрішнього контролю в системі управління підприємством. Для досягнення мети цього дослідження поставлено такі завдання: провести огляд наукових інтерпретацій у вітчизняній фаховій літературі щодо визначення внутрішнього контролю; проаналізувати нормативно-правову регламентацію внутрішнього контролю; розглянути внутрішній контроль діяльності підприємств з урахуванням міжнародного досвіду; окреслити напрями подальших досліджень проблематики теоретичних аспектів внутрішнього контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «контроль» зустрічається часто в науковій та спеціальній літературі, але думки науковців щодо його визначення дуже різняться. Тому необхідно дослідити різні підходи та зрозуміти зміст цього поняття.

Проведений аналіз наукової літератури показав, що вчені використовують такі визначення як внутрішній контроль, внутрішній економічний контроль, внутрішньо-господарський контроль, внутрішньосистемний контроль та ін.

В. П. Пантелеєв вказує на те, що при вивченні проблем внутрішнього контролю необхідно користуватися терміном «внутрішньогосподарський контроль». Вчений

аргументує свою позицію тим, що саме це поняття «вміщує (абсорбує) в собі економічний, фінансовий і фінансово-господарський контроль підприємства та точніше характеризує зміст процесів, які відбуваються на підприємстві-суб'єкті господарювання» [1, с.16], а також наголошує на тому, що «фактично внутрішньогосподарський контроль здійснюється на кожному підприємстві, але у нормативній базі підприємницької діяльності України відсутнє сучасне визначення як самого внутрішньогосподарського контролю підприємств, так і його елементів. Як наслідок, практичне застосування такого контролю ототожнюється з бухгалтерським контролем, адміністративним контролем, внутрішнім аудитом, діяльністю ревізійної комісії, інвентаризацією» [1, с.17].

Є. В. Калюга виділяє внутрішньогосподарський контроль, що «являє собою систему безупинного спостереження за ефективністю використання майна підприємства, законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей». Його особливістю є те, «що він функціонує в момент здійснення і оформлення господарських операцій». Вважаємо, що це визначення є звуженим, в ньому акцент зроблено на оперативність» [2, с.56].

В. Ф. Максімова розглядає різні варіанти визначень контролю та наводить власне поняття «внутрішній економічний контроль» і визначає його як «упорядковану, комунікативну, відкриту кібернетичну, інформаційну систему зі стохастичним характером зв'язку елементів, якій притаманні процеси обміну інформацією з довкіллям» [3, с.134].

Т. О. Каменська наводить визначення внутрішнього контролю на підприємстві, як «процесу, що повинен реалізовуватися постійно повноважними органами управління (починаючи з наглядової ради, менеджерів усіх рівнів) і співробітників підприємства із застосуванням певних процедур і методів контролю на базі доступної інформації» [4, с.347]. Автор вказує на те, що внутрішній контроль – це процес, що здійснюється власниками, наглядовою радою, виконавчим керівництвом для одержання розумної впевненості в тому, що підприємство досягне цілей [4, с.375].

С. М. Петренко визначає внутрішній контроль, як «комплекс контрольних дій, організованих власником і керівництвом підприємства і спрямованих на досягнення мети підприємства з позиції оцінки управлінської діяльності щодо різних рівнів управління в частині ідентифікації і зниження ризиків ведення бізнесу» [5, с.13].

Дослідивши підходи відомих науковців до визначення поняття «контроль» зрозуміло, що до сих пір не існує єдиної думки, що це і як він має здійснюватися на підприємствах. Більшість з них виділяє внутрішній та внутрішньогосподарський контроль. Ті науковці, що виділяють внутрішньогосподарський контроль, наголошують на тому, що «поширеною формою внутрішнього контролю є внутрішньогосподарський контроль підприємства, а розв'язання проблем такого контролю має характер, типовий для інших видів внутрішнього контролю [1, с.51–52], поняття «внутрішній контроль» «можна розуміти у більш широкому розумінні, ніж внутрішньогосподарський контроль» [6, с.297], але вони не пояснюють, що він також має уточнювати, які ще види внутрішнього контролю існують крім виділеного внутрішньогосподарського і які функції вони виконують.

Науковці, які використовують поняття внутрішнього контролю, по-різному трактують його значення. Їх визначення дуже різняться і чіткого змісту цього поняття вони не наводять.

Що стосується внутрішньосистемного контролю, то взагалі немає чіткого визначення. Н. Г. Виговська пояснює, що «економічний зміст внутрішньосистемного та внутрішньогосподарського контролю є різними. Внутрішньосистемний контроль здійснюють міністерства, державні комітети, концерни, асоціації, згідно із законодавчими та нормативними актами, якими передбачено, що комплексні ревізії і контрольні перевірки діяльності підприємств проводяться з ініціативи власника, тобто органу, якому підпорядковано підприємство на правах власності» [6, с.298]. Розуміння автором внутрішньосистемного контролю можна визначити як зовнішній контроль стосовно підприємства.

В. П. Пантелеєв доводить, що «відмінності у здійсненні внутрішньосистемного та внутрішньогосподарського контролю полягають у різних масштабах діяльності та об'єктах

контролю на одному підприємстві (внутрішньогосподарський контроль), а також у групі, об'єднанні, асоціації підприємств (внутрішньосистемний) [1, с.50].

В. Ф. Максімова взагалі наголошує на тому, що «фактично всі види контролю – внутрішній, внутрішньосистемний, внутрішньогосподарський – мають загальний, один і той же об'єкт, здійснюються за допомогою одних і тих же методів, проводяться всередині однієї і тієї ж системи – підприємства. Усі три назви – це різне словесне визначення одного й того ж терміну – внутрішній економічний контроль» [3, с.12].

Отже, зазначені науковці схильні до того, що на підприємствах має існувати саме внутрішній контроль. Його «потрібно розглядати як складову структури функцій контролю у загальній системі управління підприємством» [1, с.54]. «Внутрішній контроль є процесом спрямованим на досягнення цілей компанії, і виконує функції помічника менеджменту з планування, організації господарської діяльності, моніторингу діяльності підприємства в цілому та його окремих підрозділів» [4, с.348].

Дослідження економічної літератури показало, що більшість науковців розглядають систему внутрішнього контролю використовуючи основні компоненти моделі внутрішнього контролю, яка запропонована Комітетом організацій-спонсорів Комісії Тредвея (COSO). Ця модель містить п'ять взаємопов'язаних компонентів: середовище контролю; оцінку ризиків; засоби контролю; інформацію та комунікації; моніторинг [7, с.4–5].

Модель COSO містить такі головні положення:

- внутрішній контроль – це процес, засіб для досягнення цілі, а не самоціль;
- внутрішній контроль залежить від людей. Він представляє собою не тільки політики, керівництва та форми, але і людей на всіх рівнях організації;
- внутрішній контроль може забезпечити керівництву та Раді компанії лише достатню впевненість, але не абсолютні гарантії [7].

Згідно з моделлю COSO внутрішній контроль – це процес, що здійснюється вищим органом, який визначає політику підприємства (наприклад, наглядовою радою, що представляє власників підприємства), його управлінським персоналом вищого рівня (менеджментом) і всіма іншими співробітниками, що в достатньому та виправданому ступені забезпечує досягнення цілей підприємства [4, с.365].

У Міжнародних стандартах якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг наведено визначення внутрішнього контролю, як процесу, що розроблений, запроваджений і підтримуваний тими, кого наділено найвищими повноваженнями, управлінським персоналом, а також іншими працівниками, для забезпечення достатньої впевненості щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання стосовно достовірності фінансової звітності, ефективності та результативності діяльності, а також дотримання застосованих законів і нормативних актів [8, с.14–15].

Варто зазначити, що визначення МСА відповідає вимогам COSO.

В країнах СНД відношення до внутрішнього контролю також різне. Так, у Федеральному Законі Російської Федерації «Про бухгалтерський облік» № 402-ФЗ від 06.12.2011 р. у розділі 2 «Загальні вимоги до бухгалтерського обліку», статті 19 «Внутрішній контроль» наголошується на тому, що економічний суб'єкт зобов'язаний організувати та здійснювати внутрішній контроль здійснюваних фактів господарського життя. Економічний суб'єкт, бухгалтерська (фінансова звітність) якого підлягає обов'язковому аудиту зобов'язаний організувати та здійснити внутрішній контроль ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської (фінансової) звітності (за винятком, коли його керівник прийняв обов'язок щодо ведення бухгалтерського обліку на себе) [9].

Для роз'яснення, що таке внутрішній контроль та як він має здійснюватися було видано Лист Міністерства Фінансів РФ № 07-04-15/57289 від 25.12.2013 р. «Організація та здійснення економічним суб'єктом внутрішнього контролю здійснюваних фактів господарського життя, ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської (фінансової) звітності», в якому внутрішній контроль визначено, як процес, що направлений на одержання достатньої впевненості в тому, що економічний суб'єкт забезпечує [10]:

– ефективність та результативність своєї діяльності, в тому числі, досягнення фінансових та операційних показників, збереження активів;
– достовірність та своєчасність бухгалтерської (фінансової) та іншої звітності;
– дотримання діючого законодавства, в тому числі при здійсненні фактів господарського життя та ведення бухгалтерського обліку. Але ефективність внутрішнього контролю може бути обмежена: зміною економічної кон'юнктури або законодавства, виникненням нових обставин поза сферою впливу керівництва економічного суб'єкту; перевищенням посадових повноважень керівництвом або іншим персоналом економічного суб'єкту, включаючи зговір персоналу; виникненням помилок у процесі прийняття рішень, здійснення фактів господарської діяльності, ведення бухгалтерського обліку, в тому числі складанні бухгалтерської (фінансової) звітності.

Отже, в Законі розуміння поняття «внутрішній контроль» має більш бухгалтерську направленість, а в Листі Міністерства Фінансів РФ його роз'яснення наводиться в більш широкому розумінні, охоплюючи інші аспекти управлінської діяльності.

У Законі Республіки Казахстан «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» № 234 від 28.02.2007 р. у розділі 4 «Регулювання системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності», статті 24 «Внутрішній контроль» також згадується про внутрішній контроль. Підприємства для дотримання законодавства республіки Казахстан про бухгалтерський облік та фінансову звітність, облікової політики, ефективного проведення операцій, включаючи заходи зі збереження активів, запобігання та виявлення розкрадання та помилок при веденні бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, мають організовувати внутрішній контроль [11].

Закон «Про бухгалтерський облік» Киргизької республіки № 76 від 29.04.2002 р. та Азербайджанської республіки № 716-III від 29.06.2004 р. не містять інформації про внутрішній контроль, в цих країнах існує Закон «Про внутрішній аудит». Так, у Законі Киргизької республіки «Про внутрішній аудит» № 25 від 26.01.2009 р. згадується тільки визначення системи внутрішнього контролю як системи заходів та процедур, що приймаються керівництвом об'єкту внутрішнього аудиту для досягнення результативного, економічного та ефективного управління об'єктом аудиту, що включають бухгалтерський облік, фінансову звітність, дотримання нормативних правових актів, внутрішніх актів об'єкту аудиту, запобігання та виявлення протиправних дій, забезпечення збереження активів, надійності, правильності та адекватності, фінансової та управлінської звітності та інформації, а також їх підготовку [12].

У Законі Азербайджанської республіки «Про внутрішній аудит» № 332-III Г від 22.05.2007 р. тільки в обов'язках аудиторської служби згадується про внутрішній контроль, а саме встановлення ефективності та адекватності системи внутрішнього контролю, який створений з метою забезпечення регулярної та ефективної діяльності господарюючого суб'єкту, управління ризиками для досягнення цілей, реагування в найкоротші терміни на будь-які зміни [13].

Таким чином, дослідивши стан внутрішнього контролю країн СНД бачимо, що у нормативно-правових актах цих країн відношення до внутрішнього контролю також різне. У Законі «Про бухгалтерський облік» Киргизької та Азербайджанської республік взагалі не йдеться про внутрішній контроль, але є Закон «Про внутрішній аудит» в якому надається тільки визначення системи внутрішнього контролю та згадується про нього в визначенні обов'язків аудиторської служби. Отже, про внутрішній контроль згадується фрагментарно тільки стосовно внутрішнього аудиту.

У Законі Республіки Казахстан «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» йдеться про те, що при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності підприємства мають організовувати внутрішній контроль. Це нагадує підхід до цього питання в нашій країні, але в окрему статтю закону внутрішній контроль не виділяється.

У Законі про «Бухгалтерський облік» РФ також наголошується на тому, що економічний суб'єкт зобов'язаний організовувати та здійснювати внутрішній контроль

ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської (фінансової) звітності. Але в РФ на законодавчому рівні було роз'яснено у спеціальному Листі Міністерства Фінансів, що таке внутрішній контроль та як саме він має організовуватися та здійснюватися.

Вважаємо за необхідне більш детальне уточнення поняття «внутрішній контроль» в нормативних та інших документах нашої країни. Також потребують уточнення питання його організації та здійснення на підприємствах.

З'ясування цільової орієнтації контролю має надзвичайно важливе значення для забезпечення життєдіяльності управлінського циклу в цілому. Стосовно внутрішнього контролю науковці виділяють наступні цілі. Так, В. Ф. Максімова у своєму дослідженні визначає головну мету внутрішнього економічного контролю як «сприяння максимізації ринкової вартості підприємства, досягненню цілей організаційної системи та її життєдіяльності на основі розвитку й удосконалення системи шляхом прийняття і дотримання правильної для даного суб'єкта політики внутрішнього економічного контролю, власної ефективності, оптимального взаємопроникнення і чіткої взаємодії у відносинах з іншими управлінськими функціями» [3, с.207–208].

С. М. Петренко вказує на те, що мета внутрішнього контролю «полягає в сприянні раціональному використанню засобів праці, предметів праці і самої праці в підприємницькій діяльності, відповідній чинному законодавству і прийнятій обліково-економічній політиці підприємства» [5, с.13].

В. П. Пантелеєв розглядаючи реалізацію системою внутрішньогосподарського контролю функції з контролю в управлінні підприємством визначає його мету, як «досягнення стабільного ведення бізнесу завдяки вивченню стану справ на підприємстві, аналізу та моніторингу виконання запланованих показників, виявленню та усуненню порушень фінансової дисципліни; відшкодування завданих підприємству збитків; дотримання вимог нормативно-правових актів; вжиття заходів щодо недопущення фінансових порушень; перевірка дії обмежуючих факторів на рівні підприємства» [1, с.34]. Представлене визначення містить і певні завдання, тому вважаємо, що мета має бути більш чітко сформульована.

Отже, наведені визначення вказують на різне бачення науковцями системи внутрішнього контролю. Узагальнюючи їх погляди можна визначити мету внутрішнього контролю як сприяння досягненню головних цілей в управлінні підприємством.

Згідно з визначеною метою автори поставили перед контролем найбільш важливі завдання, серед яких: правильна постановка політики контролю і перевірка її дотримання на кожному окремому підприємстві та структурному підрозділі; встановлення ефективності функціонування системи внутрішнього контролю; розробка стратегічних напрямків розвитку та удосконалення системи внутрішнього контролю на кожному підприємстві [3, с.82–83]; інформаційна прозорість об'єкту контролю для прийняття управлінських рішень, своєчасне виявлення та усунення умов та факторів, які заважають ефективному веденню виробництва, надання допомоги керівнику в прийнятті найбільш доцільних управлінських рішень, виявлення і мобілізація резервів [6, с.317–318]. Проаналізувавши погляди науковців щодо визначення завдань внутрішнього контролю можна зробити висновок про те, що одні з них дуже широко розглядають завдання і поєднують їх із завданнями інших функцій управління, інші навпаки розглядають завдання, що відносяться тільки до окремих бізнес-процесів. Якщо всі завдання, що характерні саме для системи внутрішнього контролю будуть реалізовані, то це дозволить створити дієву та ефективну систему внутрішнього контролю.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статі проаналізовано різні підходи щодо визначення контролю, який здійснюється на підприємствах. Відсутність у законодавчій базі України положень щодо того, як саме називати контроль, що здійснюється на підприємствах, призвела до великої кількості дискусій серед вітчизняних науковців. Кожен з них наводить власне визначення і детально аргументує свій підхід. Але більшість з них виділяють внутрішній та внутрішньогосподарський контроль. Навіть ті, що виділяють внутрішньо-господарський контроль, наголошують на тому, що це форма внутрішнього контролю [1], і поняття внутрішній контроль ширше ніж внутрішньогосподарський контроль [6].

Проаналізувавши підходи різних науковців та досвід інших країн вважаємо, що доцільно використовувати саме поняття «внутрішній контроль», та розглядати його як процес, який здійснюється органами управління (власниками, управлінським персоналом) та співробітниками підприємства із застосуванням певних процедур і методів контролю, та спрямований на досягнення головної мети підприємства.

Отже, за результатами дослідження можна запропонувати вітчизняним дослідникам більш детально дослідити поняття внутрішнього контролю, як його організовувати та здійснювати на підприємствах та затвердити ці положення на законодавчому рівні. Запропонувати у Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» виділити статтю «Внутрішній контроль», де описати його сутність та розробити «Методичні рекомендації з організації та здійснення внутрішнього контролю на підприємствах». Або запропонувати розробити та прийняти Закон України «Про внутрішній контроль на підприємствах», де чітко буде сформульовано його визначення, мету, завдання, функції, принципи та порядок здійснення на підприємствах. Це дозволить створити єдиний підхід і уникнути дискусій та суперечностей серед науковців, а керівники підприємств будуть чітко розуміти в якій формі здійснювати внутрішній контроль.

Перспективи подальших розробок полягають у виборі раціональної форми організації контролю на промислових підприємствах.

Література

1. *Пантелеєв В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: монографія / [В. П. Пантелеєв; за наук. ред. В. О. Шевчук]. – К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 489 с.*
2. *Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль в системі управління: монографія / Є. В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.*
3. *Максімова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: монографія / В. Ф. Максімова. – К.: АВРІО, 2005. – 264 с.*
4. *Каменська Т. О. Внутрішній аудит: сучасний погляд: монографія / Т. О. Каменська // Нац. Акад. статистики, обліку та аудиту. – К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2010. – 499 с.*
5. *Петренко С. М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С. М. Петренко. – К.: НАСОА, 2010. – 35 с.*
6. *Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / Н. Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 529 с.*
7. *Internal Control – Integrated Framework: Executive Summary / Committee of Sponsoring Organizations of the Tredway Commission, 2013. – 12 p.*
8. *Міжнародні стандарти якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / [пер. з англ. О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов, Т. Ц. Шарашидзе]. – Київ: МФБ, АПУ, 2014. – 976 с.*
9. *О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.zakonrf.info/zakon-o-buhuchete.*
10. *Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности: Письмо Министерства Финансов РФ № 07-04-15/57289 от 25.12.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=223483.*
11. *О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности: Закон Республики Казахстан № 234 от 28.02.2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z070000234.*
12. *О внутреннем аудите: Закон Кыргызской республики № 25 от 26.01.2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=26255.*

13. *О внутреннем аудите: Закон Азербайджанской республики № 332-III Г от 22.05.2007г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.audit.gov.az/uploads/Daxili_ audit_haqqinda_qanun_rus.pdf.*

References

1. *Panteleev, V. P. (2008), Internal economic control: methodology and organization: monograph. Ed. by V. O. Shevchuk [Vnutrishnio-hospodarskii kontrol: metodolohiia ta orhanizatsiia: monohrafiiia], Inform.- analit. agency, Kyiv, 489 p. (ukr)*
2. *Kalyuha, Ye. V. (2002), The financial and economic control in the management system: monograph [Finansovo-hospodarskii control u systemi upravlinnia: monohrafiiia], Elga, Nika-Centre, Kyiv, 360 p. (ukr)*
3. *Maksimova, V. F. (2005), Internal control of economic activities of an enterprises – a system approach to the development: monograph [Vnutrishnii control ekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva – systemnii pidkhid do rozvytku: monohrafiiia], AVRIO, Kyiv, 264 p. (ukr)*
4. *Kamenska, T. O. (2010), Internal audit: the modern view: monograph [Vnutrichnii audit: suchasnyi pohliad], National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Inform.-analit. agency, Kyiv, 499 p (ukr)*
5. *Petrenko, S. M. (2010), Internal control of the company activity and its information support: the theory, methodology, organization: Autor's thesis [Vnutrishnii kontrol diialnosti pidpryiemstv i yoho informatsiine zabezpechennia: avtoref. dis. ... dokt. ekon. nauk], NASOA, Kyiv, 35 p.*
6. *Vygovska, N. G. (2008), The Economic Control in Ukraine: theory, methodology, organization: monograph [Hospodarskii control v Ukraini: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia: monohrafiiia], ZSTU, Zhitomir, 529 p. (ukr)*
7. *Internal Control – Integrated Framework: Executive Summary (2013), Committee of Sponsoring Organizations of the Tredway Commission, 12 p.*
8. *«International Quality Standards of auditing, inspection, other provision of assurance and related services» (2014). Trans. from Eng. O. L. Olkhovikova, O. V. Seleznev, T. Ts. Sharashidze [Mizhnarodni standarty yakosti audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh; per. s anhl. O. L. Olkhovikova, O. V. Seleznev, T. Ts. Sharashidze], MFB, APU, Kyiv, 976 p. (ukr)*
9. *«On Accounting: The Federal Law of Russian Federation, No. 402-FZ, 06.12.2011 [O buhgalterskom utsete: Federalnyy zakon Rossiyskoy Federatsii, No. 402-FZ, 06.12.2011], available at: http://www.zakonrf.info/zakon-o-buhuchete (rus)*
10. *«The organization and implementation of internal controls of realized facts of economic life, the accounting and preparation of accounting (financial) statements by economic entity: Ministry of Finance Letter of Russian Federation, No. 07-04-15/57289, 25.12.2013» [Organizatsiya i osushchestvlenie economicheskim subyektom vnutrennego kontrolya sovershaemykh faktov khozyaystvennoy zhizni, vedeniya buhgalterskogo ucheta i sostavleniya buhgalterskoy (finansovoy) otchetnosti: Pismo Ministerstva Finansov Rossiyskoy Federatsii, No. 07-04-15/57289, 25.12.2013], available at: https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=223483 (rus)*
11. *«About accounting and financial statements: The law of Kazakhstan Republic, No. 234, 28.02.2007» [O buhgalterskom uchete i finansovoy otchetnosti: Zakon respubliki Kazakhstan, No. 234, 28.02.2007], available at: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z070000234 (rus)*
12. *«About internal audit: The law of Kyrgyz Republic, No. 25, 26.01.2009» [O vnutrennem audite: Zakon Kyrgyzskoy respubliki, No. 25, 26.01.2009], available at: http://base.spinform.ru/ show_doc.fwx?rgn=26255 (rus)*
13. *«About internal audit: The law of Azerbaijan Republic, No. 332-III G, 22.05.2007» [O vnutrennem audite: Zakon Azerbaydzhanskoy respubliki, No. 332-III G, 22.05.2007], available at: http://www.audit.gov.az/uploads/Daxili_audit_haqqinda_qanun_rus.pdf (rus)*

Стаття надійшла до редакції 26.02.2016.

АВТОРИ СТАТЕЙ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

1.	**Богатирьов І. І.**	к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, м. Київ;
2.	**Кожухова Т. В.**	к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Криворізького економічного інституту, м. Кривий Ріг;
3.	**Щава Р. П.**	кандидат наук з державного управління, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, м. Київ;

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

1.	**Білоус О.Ю.**	молодший науковий співробітник науково-дослідної частини Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
2.	**Карпов В. А.**	к.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
3.	**Коваленко С. І.**	к.е.н., доцент кафедри гуманітарних дисциплін Дунайського інституту Національного університету «Одеська морська академія», м. Ізмаїл;
4.	**Маслак О. І.,**	д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського, м. Кременчук;
	Таловер В. А.	здобувач кафедри економіки Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського, м. Кременчук;
5.	**Підгорний А. З.,**	к.е.н., професор, завідувач кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
	Корольова Т. С.	к.е.н., старший науковий співробітник науково-дослідної частини Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
6.	**Таран-Лала О. М.**	к.е.н., доцент кафедри менеджменту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава;

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

1.	**Балабаш О. С.**	викладач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
2.	**Богачик П. П.**	аспірант кафедри менеджменту Уманського національного університету садівництва, м. Умань;
3.	**Дзюба Т. А.**	здобувач кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету, м. Хмельницький;
4.	**Карась П. М.,**	к.е.н., професор кафедри фінансів Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова, м. Миколаїв;
	Приходько Н. В.	к.е.н., доцент кафедри фінансів Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова, м. Миколаїв;

5. **Климчук А. О.** к.е.н., докторант кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету, м. Хмельницький;

6. **Кузнецова І. О.** д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

7. **Кузнецова І. О.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

Кюне О. О. викладач кафедри інформаційних систем в економіці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

8. **Орлик О. В.** к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем в економіці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

9. **Попова Н. В.** к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків;

10. **Пудичева Г. О.** к.е.н., викладач кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

11. **Сазонець І. Л.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне;

Покуль О. В. аспірант кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне;

12. **Чухрай Н. І.,** д.е.н., професор кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська Політехніка», м. Львів;

Щербата Т. С. аспірант кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська Політехніка», м. Львів;

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

1. **Дубницький В. І.,** д.е.н., професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпропетровськ;

Колодинський С. Б. д.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

1. **Доброва Н. В.** к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

1. **Арутюнян Р. Р.,** к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

Арутюнян С. С. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

2.	**Вовчак О. Д.,**	д.е.н., професор, завідувач кафедри банківської справи ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ;
	Андрейків Т. Я.	к.е.н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету, м. Львів;
3.	**Жердецька Л. В.**	к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
4.	**Рогов Г. К.**	к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова, м. Миколаїв;
5.	**Рябініна Л. М.**	д.е.н., професор кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
6.	**Сирчин О. Л.**	к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

1.	**Волкова Н. А.**	к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
2.	**Коляда А. Л.**	викладач кафедри економічного аналізу Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
3.	**Старенька О. М.**	викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського національного економічного університету, м. Одеса.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

ВІСНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць

Collection of scientific works

Випуск 1 (60) 2016

Issue 1 (60) 2016

За загальною редакцією:
д.е.н., проф. Звєрякова М. І., д.е.н., проф. Ковальова А. І.,
д.е.н., проф. Балджи М. Д., д.е.н., проф. Дворжака И. та ін.

Edited by:
Prof. Zveryakov M. I., Prof. Kovalyov A. I., Prof. Baldji M. D.,
Prof. Jiří Dvořák and others

Підп. до друку 23.03.2016. Формат 84x108/8. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 35,9.
Наклад 100 прим. Зам. № 1137

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгієвський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71, e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

Signed to print 23.03.2016. Format 84×108/8. Offset paper. Type: Times New Roman. Conventional printed sheets 35,9.
Publication: 100 copies. Order № 1137

Publisher «Atlant»
8, Olhiyivskyy spusk, Odessa, Ukraine, 65029
Phone: +38 (048) 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Certificate: 23179617

Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.

Certificate of inclusion edition publishing products in State Register of publishers, distributors and manufacturers of printed products dated 31.08.2009. Series DK No. 3564.