

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 10

Частина 1

Ужгород-2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** Палінчак Микола Михайлович – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** Приходько Володимир Панасович – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** Дроздовський Ярослав Петрович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** Ярема Василь Іванович – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габлітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 32.42)

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 13 від 8 листопада 2016 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21015-10815Р,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Аверчева Н. О. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ М'ЯСНОГО ПТАХІВНИЦТВА УКРАЇНИ.....	6
Алексич К. О. СТРАТЕГІЧНИЙ КОНКУРЕНТНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
Апопій В. В., Шалева О. І., Гуштан Т. В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	18
Бабух І. Б. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ.....	23
Багорка М. О. СИСТЕМА ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	26
Біла С. О., Шваюк Ю. Е. РОЛЬ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ У ЗРОСТАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА РЕАЛІЇ УКРАЇНИ.....	30
Білик В. В. ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	35
Божанова О. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	39
Бондар В. А. ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ КРУП'ЯНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	42
Бородін М. Ю. НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	46
Братуга О. Г. ПЕРЕДПОСИЛКОВЕ ЗНАННЯ КОНКРЕТНО-НАУКОВОГО РІВНЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ.....	50
Брензович К. С., Лапа І. В. РОЛЬ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ У ПОЛІТИЧНІЙ ТА ЕКОНОМІЧНІЙ ІНТЕГРАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	55
Бреус С. В. ІНВЕСТУВАННЯ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ.....	59
Бритченко І. Г., Саенко В. Г. БИЗНЕС В УКРАЇНЕ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ОРИЕНТИРОВАНИЯ НА ВНЕШНЕЭКОНОМІЧЕСКИЕ СВЯЗИ.....	64
Бріцина Ю. В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОЇ ТА ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	70

Бучинська Т. В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	74
Вацлавський О. І. РОЛЬ ГРОМАДСЬКОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	77
Вітренко А. О. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛІЗМУ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ТЕОРІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	81
Власюк Т. О. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄС: РИЗИКИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ СТИМУЛИ.....	86
Волкова Л. О. МУЛЬТИАГЕНТНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	91
Грановська В. Г. ТЕОРЕТИЧНА КОНСТРУКЦІЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	94
Грицина Л. А. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....	99
Даньків Й. Я., Остап'юк М. Я., Сливка Я. В. ВКЛАД УКРАЇНСЬКИХ ВЧЕНИХ У ВІДНОВЛЕННЯ КЛАСИЧНОГО ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ В УМОВАХ НЕП І ЇХ РОЛЬ У ЦЬОМУ.....	103
Дзюбановська Н. В. ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ РІВНЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	107
Діброва О. В. ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НАУКОЄМНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	113
Жученко А. М. ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНУ ЯК ЧИННИК СТІЙКОГО РОЗВИТКУ.....	117
Ізюмська В. А., Куряча Н. В. АНАЛІЗ СТАНДАРТІВ НАКОПИЧУВАЛЬНИХ ТА КОМЕРЦІЙНИХ СИСТЕМ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	121
Ільченко Т. В. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ НА АГРАРНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	125
Катана А. В. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОГО ПОПИТУ НА ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ.....	129
Ковтун О. А. ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ДОВІРИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ДО ІНСТИТУЦІЙ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	133

Копилова О. В. ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ДЛЯ НЕВЕЛИКИХ КОМПАНІЙ ЗА ДОПОМОГОЮ БІРЖОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ.....	138
Костюченко Н. П. ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЗАЙНЯТІСТЬ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	142
Лановська Г. І., Стегній Ю. І. КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ.....	146

Аверчева Н. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Державного вищого навчального закладу
«Херсонський державний аграрний університет»

Avercheva N. O.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Enterprise Economy
Kherson State Agricultural University

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ М'ЯСНОГО ПТАХІВНИЦТВА УКРАЇНИ

ECONOMIC PROBLEMS AND PROSPECTS OF EUROPEAN INTEGRATION OF THE MEAT SECTOR OF UKRAINE'S POULTRY INDUSTRY

Анотація. У статті досліджено динаміку виробництва та експорту м'яса птиці, баланс продукції. На цій основі обґрунтовано головні напрями впливу, проблеми і перспективи розвитку євроінтеграційних процесів у галузі м'ясного птахівництва України.

Ключові слова: євроінтеграція, м'ясне птахівництво, баланс м'яса, експорт, імпорт, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Виклики процесів глобалізації національної економіки потребують подальшого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу та його інтеграції в світову продовольчу систему. Птахопродуктовий підкомплекс одним із перших розпочав освоєння світового ринку, спрямував частину нереалізованої продукції на зовнішні ринки, знайшов вигідні ніші збуту продукції. І, відповідно, отримав такі необхідні інвестиційні ресурси для подальшого розвитку виробництва. Формування зони вільної торгівлі з ЄС ставить перед птахівничою галуззю нові завдання.

У цьому аспекті кожний продовольчий підкомплекс АПК має свої особливості, переваги і загрози щодо адаптації до вимог світового і європейського економічного простору.

Метою статті є вивчення можливостей європейського вектору розвитку м'ясного напрямку птахопродуктового підкомплексу в сучасних умовах. Під час написання статті використовувалися такі методи дослідження, як монографічний метод (під час вивчення наукових публікацій щодо розвитку євроінтеграційних процесів), метод економічного аналізу (під час аналізу динаміки виробництва, балансу та експорту м'яса птиці в країні).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останніх наукових публікаціях проблема європейської інтеграції розглядається в аспекті розвитку торговельних відносин України з країнами ЄС, економії фінансових ресурсів під час експорту аграрної продукції до зони вільної торгівлі (ЗВТ), практичних проблем підвищення ефективності здійснення зовнішньоторговельних відносин вітчизняного АПК з країнами ЄС після вступу до ЗВТ [1]. Щодо птахівництва, то ця проблема висвітлюється з точки зору оцінки конкурентоспроможності птахівничих підприємств та їх продукції, аналізу тенденцій зовнішньоекономічної діяльності з метою визначення можливостей збуту на внутрішньому й зовнішньому ринках [2], юридичних та організаційних аспектів підготовки підприємств до інтеграції у європейські ринки [3]. Вважаємо, що економічні аспекти, недоліки і переваги освоєння європейських ринків для птахівничих підприємств м'ясного напрямку досліджено недостатньо. Актуальність вибраної теми статті обумовлена необхідністю дослідження умов адаптації підприємств м'ясного птахівництва до стрімких темпів розвитку євроінтеграційних процесів в країні.

Виклад основного матеріалу. Птахівництво України на сучасному етапі виступає лідером серед інших галузей тваринництва щодо темпів розвитку та обсягів виробництва м'яса. Підтвердженням цього є наведені Державною службою статистики дані про структуру виробництва м'яса за видами, які щорічно оприлюднює офіційна статистика. В країні у 2015 р. вироблено 2 322,6 тис. т всіх видів м'яса у забійній масі, з якого м'яса птиці – 1 143,7 тис. т, або 49,2%. При цьому частка скотарства становить 16,5%, а свинарства – 32,7%. Не можна стверджувати, що така ситуація є оптимальною щодо структури виробництва і забезпечення населення м'ясом. Вважаємо, що потенціал цих галузей використаний недостатньо і буде реалізований в найближчій перспективі. Дослідження динаміки виробництва м'яса показує, що птахівництво з 2000 р. має визначальний вплив на розвиток тваринництва загалом (рис. 1).

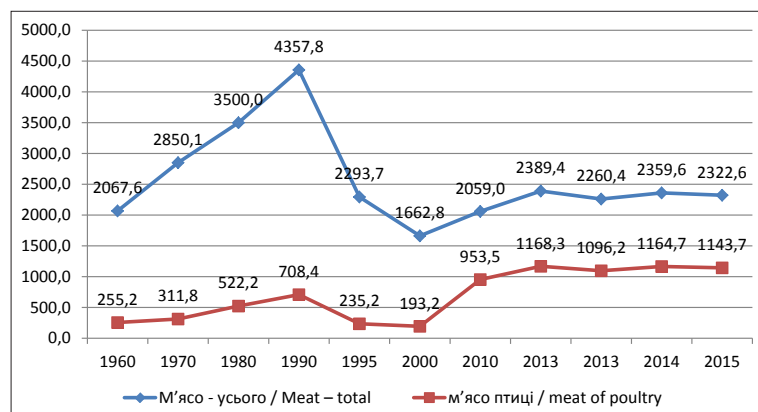


Рис. 1. Динаміка виробництва м'яса в Україні, тис. т

Крім того, слід звернути увагу на те, що останній п'ятирічний період характеризується стабілізацією галузі – якщо у 2000–2010 рр. виробництво зросло у 4,9 рази, то у 2010–2015 рр. приріст становив лише 19,9%. Це свідчить про те, що для подальшого нарощування обсягів виробництва спеціалізованим птахівничим підприємствам необхідно будувати додаткові потужності і освоювати нові ринки збуту.

Проведені дослідження балансів м'яса за основними видами показують, що обсяги експорту м'яса птиці незначні – із виробленого у 2015 р. 1 144 тис. т експортовано 163 тис. т, або лише 14,2%, тобто галузь працює переважно на внутрішнє споживання – майже 90% від обсягів виробництва є фондом внутрішнього споживання країни (табл. 1).

М'ясо птиці стало для більшості українців основною складовою добового раціону через цінову доступність, реалізацію охолодженої продукції окремими фракціями, розширення асортименту, високі якісні характеристики, вдалі маркетингові програми провідних птахівничих підприємств, розширення дилерських мереж реалізації. У 2014 р. із 54,1 кг м'яса всіх видів в середньому на одну особу в Україні рівень споживання м'яса птиці становив 24,4 кг, а у 2015 р. із 50,9 кг загального споживання – 23,9 кг. Це далеко не межа внутрішнього ринку, оскільки норма споживання м'яса за різними джерелами становить 75–84 кг, а у провідних країнах споживання м'яса птиці перевищує 40 кг на одну особу. На сучасному етапі внутрішнє споживання м'яса птиці в Україні має певні обмеження, зокрема на нього впливають низька платоспроможність населення, структура добового раціону, харчові вподобання українців. Ці виклики спонукають провідні птахівничі підприємства до постійного пошуку нових ринків збуту.

Як позитивний момент розвитку галузі слід відзначити приріст обсягів експорту за трирічний період від 146 до 163 тис. т, або на 11,6%. При цьому обсяги імпорту постійно знижуються, відповідно, коефіцієнт покриття експортом імпорту зростає до 2,633 у 2015 р. (табл. 2).

Експорт м'яса птиці за 9 місяців 2016 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року також збільшився на 46%, а саме до 178 тис. т. Продукція птахівництва постачалася переважно в Ірак, Єгипет і Євросоюз. Про це повідомляє прес-служба Економічного дискусійного клубу.

Орієнтованим на експорт птахівничим підприємствам для обґрунтованого прогнозування ринкової ситуації і зниження ризику варто звернути увагу на ряд обставин. Як свідчать аналітики ринку м'ясного птахівництва, світовим лідером з виробництва м'яса птиці є США, які контролюють майже 20% світового виробництва. Наступні у рейтингу – Бразилія, Китай, а потім йдуть країни ЄС. При цьому Бразилія, США і ЄС виступають найбільшими світовими експортерами м'яса птиці, а ЄС контролює 11% світового експорту. Частка України у світовому експорті постійно зростає, сьогодні вона сягає уже 1,5%. Отже, Україна виступає конкурентом Євросоюзу, тому не може розраховувати на вільний вхід на європейські ринки, про що свідчать введені квоти і суворий контроль якості [4].

У угоді про асоціацію квоти на продаж м'яса птиці із України в ЄС встановлені досить низькі – 16–20 тис. т, а це лише 10% від загального експорту м'яса птиці нашої країни. На лютий 2016 р. безмитні квоти України повністю використані. Ставка ввізного мита поза межами квоти на тушки птиці становить 29,9–32,5 євро на 100 кг живої ваги, а на грудинки та їх частини – 60,2 євро. Такі ставки ввізного мита поза межами квоти приводять до значного зростання витрат підприємств-експортерів і зниження їх конкурентоспроможності на ринку європейських країн.

Таблиця 1

Баланс м'яса в Україні (за рік; тис. т)

Показники	Роки									2015 р. у % до 2013 р.
	2013			2014			2015			
	М'ясо (всього)	у т. ч. м'ясо птиці	Питома вага птахівництва, %	М'ясо (всього)	у т. ч. м'ясо птиці	Питома вага птахівництва, %	М'ясо (всього)	у т. ч. м'ясо птиці	Питома вага птахівництва, %	
Виробництво	2 389	1 168	48,9	2 360	1 165	49,4	2 323	1 144	49,2	97,9
Імпорт	332	74	22,3	201	65	32,3	158	64	40,5	86,5
Усього ресурсів	2 741	1 258	45,9	2 579	1 243	48,2	2 482	1 209	48,7	96,1
Експорт	182	146	80,2	218	176	80,7	245	163	66,5	111,6
Фонд споживання	2 550	1 108	43,5	2 325	1047	45,0	2 179	1 022	46,9	92,2
У розрахунку на 1 особу, кг	56,1	24,4	43,5	54,1	24,4	45,1	50,9	23,9	46,9	98,0

Таблиця 2

Експорт-імпорт м'яса і харчових субпродуктів свійської птиці в Україні, т

Показники	Роки			2015 р. у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	
Експорт				
Кількість	145 450,4	174 705,2	161 284,3	110,9
млн. дол. США	232,1	276,1	226,7	97,7
Імпорт				
Кількість	71 081,4	60 985,8	61 251,7	86,2
млн. дол. США	101,6	57,5	37,4	36,8
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	2,046	2,865	2,633	x

Аналітики пропонують розвивати експорт в країни, які готові купувати великі обсяги продукції без громіздкої процедури сертифікації. Українське м'ясо птиці купують Ірак (30%), Єгипет, Саудівська Аравія, Йорданія, також почалися поставки до Ірану та Індії. Зовнішня торгівля з цими країнами сприятиме значному розширенню обсягів експорту [4].

На нашу думку, європейським країнам, які, з одного боку, зацікавлені у розвитку економічних зв'язків з Україною, буде вигідно купувати м'ясо птиці лише в тому випадку, якщо ціна на українську курятину буде нижче, ніж на європейську. При цьому Україна повинна реалізувати свої конкурентні переваги щодо наявності доступної і стабільної кормової бази птахівництва, розміщення підприємств ближче до кордонів з Євросоюзом. Так, ТОВ «Птахокомплекс «Губін»» (Волинська обл.), яке входить в агропромислову групу «Пан Курчак», включено в перелік експортерів м'яса птиці в Європейський Союз. Відзначено, що птахокомплекс має переваги під час організації поставок в Євросоюз, зокрема вигідне місцезнаходження забійних потужностей (15 км від українсько-польського кордону), що гарантує зручну логістику для потенційних покупців з європейських країн. При цьому зручне розташування дасть змогу здійснювати поставки не тільки замороженої, але й охолодженої продукції [5].

Крім того, розміщення великих спеціалізованих птахівничих комплексів в Україні може зацікавити Європу з точки зору екологічної безпеки, оскільки великотоварне м'ясне птахівництво завжди вимагає утилізації виробничих відходів, посліду і створення умов екологічної безпеки виробництва.

З іншого боку, інтереси європейського ринку та фермерів захищені з боку Євросоюзу. Тому освоєння європейського ринку є складною проблемою для вітчизняних птахівників.

Адаптація вітчизняного м'ясного птахівництва до вимог європейського економічного простору потребує не тільки закріплення отриманих результатів розвитку, але й забезпечення якісних вимог до продукції. Тому звернемо увагу на директиви Євросоюзу щодо контролю якості м'яса птиці.

У країнах ЄС контроль за якістю базується на системі директив, які постійно оновлюються. Товари, що ввозяться на митну територію ЄС, мають відповідати санітарним і фітосанітарним вимогам ЄС щодо захисту здоров'я людей і тварин. Ці вимоги класифікуються у секторах безпеки продуктів харчування та кормів, здоров'я рослин і громадського здоров'я.

4 грудня 2012 р. на засіданні постійного комітету з питань харчування і здоров'я тварин (SCOFCAH) Європейської Комісії було ухвалено рішення про включення України до списку країн, виробники яких виконали відповідні вимоги ЄС і зможуть постачати на європейський ринок продукцію свійської птиці, м'яса диких птиць, яєць і яєчних продуктів [6].

Для організації експорту м'яса та м'ясних продуктів до країн ЄС потрібна злагоджена співпраця підприємств птахопродуктового підкомплексу з Міністерством аграрної політики та продовольства України, Державною ветеринарною та фітосанітарною службою України, експертами у питаннях аграрних ринків і зовнішньої торгівлі продовольчими товарами.

Зареєстровані експортери до ЄС: курятину – 4 підприємства; яйця та яєчні продукти – 2 підприємства. Згідно з повідомленням дозволу отримали Миронівська птахофабрика, Миронівський м'ясопереробний завод «Легко», птахофабрика «Снятинська Нова» (входять у агрохолдинг

«Миронівський хлібопродукт»), а також «Агромарс». Згідно з даними Державної ветеринарної та фітосанітарної служби до кінця року очікується, що аналогічні дозволи отримають виробники яєць, а саме «Avanguardco» і «Ovostar Union» [10].

Отже, українські підприємства, які займаються птахівництвом, отримали право на експорт своєї продукції на європейський ринок. Цьому передували ряд заходів: підприємства реалізували цілий комплекс необхідних технологічних новацій, що забезпечили випуск продукції певних стандартів, пройшли відповідний аудит. Серйозну роботу провела також вітчизняна ветеринарна служба, яка підтвердила свою здатність контролювати процес виробництва.

Отже, українські підприємства птахівництва будуть експортувати власну продукцію, супроводжувану документами українських контролюючих органів з підтвердженням якості цієї продукції і гарантією її відповідності європейським вимогам. Підприємства-експортери м'яса птиці та продукції птахівництва до ЄС, а також потенційні експортери до ЄС перевіряються Держветфітослужбою за переліком питань, ухваленим інспекторами офісу ветеринарії та харчових продуктів Генерального директорату САНКО [7].

На сайті Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України у вільному доступі подано перелік питань для перевірки господарств з вирощування курчат-бройлерів, їх забою та виробництву м'ясої продукції щодо відповідності ветеринарно-санітарним вимогам (експорт до країн ЄС), які містять 21 пункт – від документації, технологічних процесів до переробки, маркування і пакування. Ця інформація обґрунтована нормативно-правовими актами. Її доступність дає можливість підприємствам своєчасно і повно підготуватися до відповідної перевірки і проходження контролю.

Передові птахівничі підприємства України вже провели значну роботу щодо проходження відповідної процедури оцінювання відповідності та одержання дозволів на реалізацію м'яса птиці та м'ясних продуктів у країнах ЄС, проте на перепоні стають суто економічні питання пошуку відповідної збутової ніші на цьому насиченому та високопливому ринку [8; 9]. Перешкодою виступає також довготривалий період проходження контролю якості – до 4 років.

Ситуація для птахівничих підприємств суттєво змінилася після підписання договору про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС і набуття чинності системи квотування на безмитну торгівлю, що дає змогу збільшити маржу українських компаній. Договір про зону вільної торгівлі передбачає, що Україна зможе щорічно поставити в ЄС до 20 тис. т м'яса охолодженої курки і 20 тис. т м'яса замороженої птиці, а також по 3 тис. т яєць і яєчних продуктів. При нинішніх цінах йдеться про безмитне ввезення м'яса птиці на суму близько \$45–50 млн., яєць і яєчних продуктів – на \$15–20 млн.

Узагальнений перелік тарифних квот викладено у доповненні до додатку I-A до Угоди про асоціацію. З текстом доповнення можна ознайомитись на сайті Кабінету Міністрів України [10]. На сайті також наведена детальна інформація щодо переліку тарифних квот та ставок увізного мита в межах квот та поза межами квот. Зокрема, на м'ясо птиці введено квоту у 16 000–20 000 тонн і додатково 20 000 тонн.

Підприємства харчової промисловості, які утримують птицю або займаються виробництвом продукції птахівництва, повинні вести окремий облік:

– складу і походження кормів, якими годують птицю;

- ветеринарних препаратів або процедур, які призначаються для птиці; дат проведення і періодів, коли ці заходи не проводилися;
- розповсюдження хвороб, які можуть впливати на рівень безпеки харчових продуктів птахівництва;
- результатів будь-яких відповідних аналізів, які були проведені щодо проб, які були взяті від птиці з діагностичними цілями і які мають важливе значення для збереження здоров'я людей;
- будь-яких відповідних звітів перевірок, які проводилися щодо птиці або птахівничої продукції.

Водночас вихід на європейські ринки відкриває ряд перспектив для розвитку птахівничих підприємств. До позитивних характеристик європейської інтеграції птахівничих підприємств слід віднести такі. Європейський ринок є перенасиченим, тому вимагає підвищення рівня конкурентоспроможності м'ясної продукції і самих підприємств, що позитивно впливатиме на якість і ціну м'яса птиці. Визнання української продукції на ринку ЄС підвищує престиж українських товаровиробників через включення нашої країни до списку потенційних країн-експортерів м'яса та м'ясних продуктів в країні ЄС, а також присутність на цивілізованому конкурентному європейському ринку. Крім того, кращі виробники включені до переліку перевірених закладів щодо відповідності європейським стандартам якості продукції та отримують спрощений вихід української продукції на ринки інших країн.

До того ж домовленості щодо вільної торгівлі передбачають проведення Україною низки реформ насамперед у сфері технічного регулювання, санітарних та фітосанітарних заходів, підвищення стандартів якості та безпеки продукції. На офіційному веб-сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України акцентовано увагу на тому, що зона вільної торгівлі з ЄС не означає автоматичне збільшення експорту та поживлення торгівлі. Вільна торгівля з ЄС – це можливість для птахівничих підприємств:

- виходу на один з найбільших, найпотужніших та найбільш захищених ринків світу;
- вільної конкуренції на рівних умовах щодо нарощування обсягів експорту до одного з найважливіших торговельних партнерів України;
- збільшення кола потенційних споживачів української продукції;
- пошуку нових партнерів та диверсифікації своїх експортних потоків з метою мінімізації ризиків у разі неможливості доступу на ринки певних країн СНД;

- спрощення процесів залучення технологічних та інноваційних рішень, що реалізуються у країнах ЄС;
- зменшення нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією у рамках співробітництва, у сфері санітарних та фітосанітарних заходів;
- покращення доступу до якісної імпоротної техніки, насіння, засобів захисту рослин тощо;
- збереження суверенітету у визначенні та здійсненні зовнішньоекономічної політики [11].

Ці переваги інтеграції м'ясного птахівництва до Європейського Союзу, на нашу думку, переважають складні вимоги і обмеження та створюють додаткові стимули розвитку і удосконалення виробництва. Практична реалізація потенціалу птахівничих підприємств залежить від узгодженої діяльності виробників продукції, Державної ветеринарної та фітосанітарної служби та відповідних міністерств України. Як наслідок, постачання вітчизняної продукції до країн Євросоюзу повинно забезпечувати вітчизняним експортерам збільшення прибутків.

Висновки. М'ясне птахівництво в Україні – високоефективне виробництво продукції на рівні світових стандартів, яке є конкурентоспроможним як за ціною, так і за якістю, а також постійно освоює нові зовнішні ринки.

М'ясною птахівничою продукцією товаровиробники забезпечують внутрішній попит і експортують значні обсяги до держав-членів СНД, а також до Іраку, Йорданії, Лівії та інших країн. Найбільші виробники випускають необхідні для експорту до країн ЄС обсяги та отримали відповідні дозволи від компетентних органів цього об'єднання. Водночас постачання на європейський ринок м'яса птиці та м'ясних продуктів потребує тривалих перевірок і виконанням процедур, які визначені ветеринарно-санітарним законодавством ЄС.

Найбільші спеціалізовані підприємства постачають м'яса птиці на ринок ЄС в межах квоти, проте обсяги поставок незначні. Розширення європейського ринку потребує злагодженої діяльності підприємств-виробників м'яса птиці і м'ясних продуктів та державних органів України. М'ясо птиці і продукти його переробки повинні відповідати вимогам якості і сучасним вимогам безпечності, нормованим чинними регламентами та директивами ЄС.

Діяльність Міністерства аграрної політики та продовольства, Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України повинна сприяти отриманню вітчизняними виробниками необхідних дозволів на експорт м'яса та м'ясопродуктів до країн ЄС.

Список використаних джерел:

1. Івашків І. Зовнішньоторговельні відносини України з країнами ЄС / І. Івашків // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 73.
2. Ліпич Л. Аналіз економічного потенціалу підприємств птахівництва в системі розвитку економічної діяльності / Л. Ліпич, К. Кутикін // Економіст. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/494-analz-ekonomchnogo-potencalu-pdpriyemstv-ptahvnictva-v-sistem-rozvitku-zovnishnoekonomchnoyi-dyalnost.html>.
3. Чemezov М. Вісім кроків до ЄС: юридично-організаційні аспекти підготовки підприємства // М. Чemezov [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/visim-kroki-do-es-uridicno-organizacijni-aspekti-pidgotovki-pidpriemstva>.
4. Экспорт мяса птицы из Украины. Без политики и истерик / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubr.ua/market/agricultural-market/eksport-miasa-pticy-iz-ukrainy-bez-politiki-i-isterik-363121>.
5. Украина: предприятие группы «Пан Курчак» получило разрешение на экспорт мяса птицы в ЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apk-inform.com/ru/news/1067995#.WBj_9y2LTIU.
6. ЄС відкрив ринок для м'яса та яєць українських курей, але виробники не поспішають [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/News/85407>.
7. Офіційний сайт Ветеринарної та фітосанітарної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vet.gov.ua/node/1330>.
8. Экспорт в ЕС після Угоди про асоціацію: товари сільськогосподарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : TEXTU.org.ua.
9. Никитин С. Экспорт мяса птицы в ЕС. Организационные и правовые аспекты / С. Никитин // Птица и птицепродукты. – 2011. – № 2. – С. 35–39.

10. Переліки тарифних квот, а також ставок увізного мита в межах квот та поза межами квот [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=d186a359-3cd3-4865-8537-568e8aedcaed&title=PerelikiTarifnikhKvot-ATakozhStavokUviznogoMitaVMezhakhKvotTaPozaMezhamiKvot>.
11. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=b142801e-b932-4207-aea9-df3728dad379&title=FaqZPitanFunktsionuvanniaVilnoiTorgivliMizhUkrainoiuTas>.

Анотація. В статті досліджено динаміку виробництва і експорту м'яса птиці, баланс продукції. На цій основі пояснено головні напрямки впливу, проблеми і перспективи розвитку євроінтеграційних процесів в галузі м'ясного птицеводства України.

Ключевые слова: євроінтеграція, м'ясне птицеводство, баланс м'яса, експорт, импорт, конкурентоспособність.

Summary. The paper investigates the dynamics of production and export of poultry meat and the balance of production. It substantiates the main directions of the influence, problems and prospects of the development of European integration processes in Ukraine's poultry meat industry.

Key words: European integration, poultry meat industry, balance of meat, export, import, competitiveness.

УДК 330.46

Алексич К. О.
аспірант,
старший викладач кафедри
бізнес-статистики та економічної кібернетики
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Aleksych K. O.
Postgraduate student,
Senior lecturer of
Business Statistics and Economic Cybernetics Department
Vasyl' Stus Donetsk National University

СТРАТЕГІЧНИЙ КОНКУРЕНТНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGIC COMPETITIVE ANALYSIS AS A TOOL FOR THE FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS PROVIDING SYSTEM

Анотація. В роботі розглянуто стратегічний конкурентний аналіз як інструмент формування конкурентних переваг підприємства, що обумовлено посиленням кооперації та конкуренції внаслідок розширення ринку, підвищенням якості продукції та попиту, розробкою та впровадженням нових товарів, зниженням виробничих витрат, інноваціями у галузі менеджменту та маркетингу підприємства.

Ключові слова: конкурентна стратегія, конкурентна перевага, конкурентоспроможність, стратегічний аналіз, потенціал підприємства.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах виникає необхідність у розробці концепції оцінки, управління та підвищення рівня конкурентоспроможності (далі – КС), а також пошуку підходів, які передбачають врахування ринкового чинника з використанням інтегрованих маркетингових та інформаційних комунікацій, переорієнтації від адміністративних важелів контролю до організаційно-економічних методів управління, гнучкої системи стандартизації та сертифікації продукції. Насамперед це зумовлено тим, що суб'єкти господарювання стикаються з низкою проблем зовнішнього і внутрішнього характеру: незахищеністю ринку від неякісної продукції, невикорис-

танням у повному обсязі досягнень НТП, неефективною конкурентною стратегією, неефективністю управління інноваціями та управлінською структурою, маркетингу технологій, роботи з клієнтами, нераціональним поєднанням тактичних і стратегічних цілей, браком інформації про нові ринки збуту, слабким рівнем кооперування та інтегрування тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми КС продукції присвячено праці як вітчизняних науковців, зокрема Г.Л. Азоева, Г.Л. Багієва, І.В. Максимової, Р.С. Мансурова, Р.А. Фатхутдинова, так і зарубіжних вчених, зокрема І. Ансоффа, П. Діксона,

Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, М. Портера. Проте недостатньо повно досліджено проблеми формування концепції та комплексу завдань забезпечення, управління та підвищення рівня КС продукції як цілісної виробничої системи, що виникає під час розробки конкурентної стратегії, діагностики її розвитку, методичних аспектів обґрунтування та розробки ефективних механізмів реалізації.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів до стратегічного конкурентного аналізу підприємства для формування конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний конкурентний аналіз є ефективним інструментом виявлення конкурентних переваг підприємства, розробки та реалізації конкурентної стратегії, спрямованої на забезпечення його динамічного розвитку та стійке зростання економічних показників ефективності діяльності. Це передбачає аналіз факторів зовнішнього середовища, ресурсів і конкурентних можливостей підприємства, що дасть змогу підвищити ефективність діючої стратегії, виявити його (підприємства) сильні й слабкі сторони, можливості та загрози, ринкову стійкість.

Конкурентна стратегія є системою основоположних правил і прийомів, необхідних для вироблення й прийняття науково обґрунтованих довгострокових управлінських рішень, що дають змогу підприємству зайняти сильну позицію в конкурентній боротьбі, визначають основні принципи ринкової поведінки та характеристики споживчого сегменту. Сутнісна характеристика конкурентної стратегії – формування взаємодії підприємства з конкурентами в сегменті товарного ринку, спрямованої на досягнення цілей підприємства [1, с. 51].

Метою конкурентної стратегії є досягнення істотних конкурентних переваг над головними ринковими конкурентами під час формування пропозиції, обґрунтованої за споживчими властивостями та вартістю продукції [2, с. 67].

Процесу формування та реалізації конкурентних стратегій (рис. 1) притаманні специфічні риси: різноманіття товарних і географічних сегментів ринку та можливість використання різних стратегій щодо різних конкурентів.

В основу розробки конкурентної стратегії підприємства може бути покладено один з трьох типів конкурентної поведінки: 1) креативний тип (К), при якому система заходів, спрямована на створення й підтримку конкурентних переваг, формується усвідомлено за допомогою появи нових компонентів у діяльності підприємства на базі тривалого процесу пошуку та оновлення; 2) адаптивний тип (А), що відображає здатність підприємства до стратегіч-

ної або тактичної адаптації до дій ринкових конкурентів; 3) забезпечувальний тип (З), який формується у випадках, коли конкурентні переваги підприємства реально існують і оцінюються як значні, але потребують підтримки, збереження у наглядній перспективі та формування умов для їх ефективної реалізації.

Аналіз особливостей кожного з типів дає змогу визначити, які з них властиві тій чи іншій стратегії, та сформувати матрицю конкурентної поведінки підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця конкурентної поведінки підприємства

Типи конкурентних стратегій		Типи конкурентної поведінки		
		К	А	З
Стратегія розвитку	Стратегія росту	+	+	
	Стратегія помірному росту		+	
	Стратегія скорочення росту		+	+
	Комбінована стратегія	+	+	+
Стратегія функціонування	Стратегія лідерства у витратах	+		
	Стратегія диференціації	+	+	
	Стратегія фокусування	+		

Джерело: складено автором

На основі цього аналізу складемо збалансовану систему показників оцінки ефективності реалізації конкурентної стратегії з прив'язкою до індикаторів ефективності функціонування підсистем забезпечення КС підприємства за напрямками його діяльності (рис. 2).

Перед розробкою конкурентної стратегії доцільно оцінити готовність підприємства до стратегічного планування (стратегічність). Серед ознак нестратегічності підприємства можна назвати такі:

- планування виробничої діяльності, коли не враховуються зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, а дані, отримані ззовні, вважаються незмінними; ситуація на момент планування приймається статичною, що призводить до недостовірного економічного прогнозу;
- вироблення програми дій та формування стратегії починаються з аналізу ресурсів підприємства, а не з

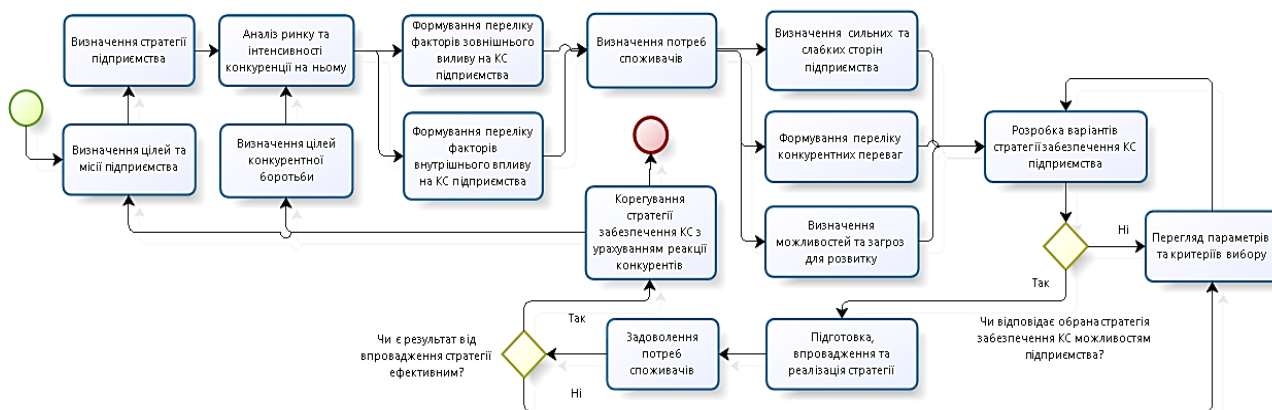


Рис. 1. BPMN-модель процесу розробки та реалізації конкурентної стратегії

Джерело: розроблено автором



Рис. 2. Система показників оцінки ефективності конкурентної стратегії

Джерело: складено автором

оцінки ринкових можливостей; якщо ресурси оцінюються як недостатні, проект, швидше за все, відкидається.

Серед непрямих ознак нестратегічності підприємства можна виділити такі групи: когнітивні (незнання теорії стратегічного планування); ресурсні (недостатнє виділення ресурсів на стратегічне планування); структурні (відсутність плану та організації планування, ефективної інформаційної системи); корпоративні (неадекватність стратегічного підходу до управління); поведінкові (лідери нехтують стратегічними нововведеннями).

Розглянемо три типи конкурентних стратегій [3, с. 371; 4, с. 219].

1) Стратегія лідерства у витратах (табл. 2), тобто прагнення стати виробником з низькими витратами виробництва для випуску продукції з найменшою собівартістю в даній галузі. Підприємства, які обрали цю стратегію, спрямовують всі свої зусилля на скорочення витрат, що стає можливим за умови ефективного використання наяв-

ного ресурсно-виробничого потенціалу. Така стратегія орієнтована на масовий випуск стандартизованої продукції. Економія на змінних витратах досягається за рахунок високої спеціалізації виробництва. Постійні витрати у розрахунку на одиницю продукції також знижуються відповідно до збільшення обсягів виробництва.

Ідея використання цієї стратегії полягає в тому, що, домагаючись більш низьких витрат, ніж конкуренти, підприємство досягає зростання обсягів продажів і отримання додаткового прибутку за рахунок зменшення ринкової частки конкурентів з більш високою собівартістю на аналогічну продукцію.

У процесі стратегічного управління витратами виробництва важливим є аналіз не тільки внутрішньофірмових, але й зовнішніх факторів: поведінки постачальників, споживачів, конкурентів, посередників тощо. Для реалізації цієї конкурентної стратегії також необхідний контроль витрат [5, с. 40].

Таблиця 2

Характеристики стратегії лідерства у витратах

Передумови	Еластичність попиту на продукцію за ціною;
	велика частка ринку, переваження на ньому цінової конкуренції, наявність крупних оптових споживачів
	Продукція стандартизована, її можна придбати у різних виробників
Переваги	Підприємства мають доступ до джерел дешевої сировини, трудових ресурсів та інших факторів виробництва
	Збереження рентабельності в умовах жорсткої конкуренції
	Низькі витрати створюють високі вхідні бар'єри
	Лідер у витратах має більші резерви, ніж конкуренти, у випадках зростання цін на сировину, матеріали, напівфабрикати, що дає йому змогу утримувати ціни на потрібному рівні
Ризики	Низькі витрати дають змогу витіснити товари-замінники з ринку
	Імідж партнера, який піклується про бюджет споживача
	Поява технологічних нововведень, які можуть усунути наявні конкурентні переваги
	Концентрація уваги на зниженні витрат ускладнює своєчасне виявлення змін у вимогах ринку
	Зміна споживчих вимог, їх чутливість до цін
	Непередбачені дії факторів, які збільшують витрати та можуть привести до зменшення розриву в цінах порівняно з конкурентами

Джерело: складено автором на основі наукових джерел [3; 4; 5]

2) Стратегія диференціації (табл. 3), тобто прагнення до диференціації виробів і послуг для більш повного задоволення потреб і запитів споживачів, що передбачає більш високий рівень цін. Під час диференціації продукції виробники намагаються унікальним чином виділити свою продукцію з характеристиками, які є кращими, ніж у конкурентів, з маси аналогічної продукції. Конкурентну перевагу отримує той виробник, унікальність продукції якого створює для споживача більшу цінність та може бути оплачена ним.

Ця стратегія дає можливість підприємству стати лідером у галузі за певною групою продукції. Надання продукції особливих властивостей вимагає додаткових витрат на НДДКР та підвищення якості. Ці витрати компенсуються встановленням вищої ціни. Конкурентна перевага, отримана в результаті диференціації продукції, забезпечує збільшення обсягів продажів і отримання додаткового прибутку за рахунок завоювання переваг різних груп споживачів. Крім продукції, можна диференціювати сервіс, імідж, персонал тощо.

Стратегія диференціації є доцільною у випадках, коли існує безліч можливих способів диференціації продукції, значна частина покупців сприймає ці відмінності як такі, що мають певну ціну; потреби покупців в даному продукті різняться, причому сам продукт можна використовувати по-різному; незначна кількість конкуруючих підприємств використовує стратегію диференціації.

3) Стратегія ринкової ніші (табл. 4), тобто фокусування увагу на основних сегментах ринку для задоволення потреб і запитів обмеженого кола споживачів за рахунок низької ціни або високої якості. Підприємства, які застосовують цю стратегію, змушені ухилятися від конкуренції підприємств-лідерів у витратах або підприємств-диференціаторів, вести пошук такої ринкової ніші, де конкурентні переваги можуть бути реалізовані. Стратегія передбачає концентрацію діяльності підприємства на відносно невеликій групі споживачів, які мають відносно однорідні потреби, що дасть змогу здійснити спеціалізацію робіт з випуску продукції. Ця стратегія використовується у випадках, коли ресурси підприємства не дають йому змогу обслуговувати весь ринок, а конкуренти не намагаються спеціалізуватися на конкретних сегментах ринку.

Концентрація починається з вибору ринкової ніші, яка характеризується певними вимогами та уподобаннями споживачів. Основою для успішної конкурентної боротьби за умов застосування цієї стратегії є або менші, ніж у конкурентів, витрати, або здатність запропонувати споживачам унікальну продукцію. Ефективність реалізації стратегії ринкової ніші, заснованої на знижених витратах, залежить від наявності цільового сегмента, потреби якого можна задовольнити з меншими витратами; на диференціюванні – від наявності цільового сегмента ринку, що вимагає особливих якостей продукції [6, с. 14].

Таблиця 3

Характеристики стратегії диференціації продукції

Передумови	Попит на продукції є різноманітним за структурою
	Засоби диференціації не можуть бути оперативно імітовані без залучення значних витрат
	Переважаючою є нецінова конкуренція
	Існує значна група споживачів, які визнають, що унікальність характеристик продукції є важливою для них
Переваги	Наявність можливостей надання продукції унікальних властивостей
	Унікальність продукції створює високі вхідні бар'єри на ринок, знижуючи вплив конкурентів
	Високий прибуток полегшує відносини з постачальниками
Ризики	Формується імідж партнеру, який піклується про специфічні запити різних груп споживачів
	Високі витрати на створення іміджу підприємства
	Диференціація продукції може виявитися надлишковою, споживач не відчує ефекту від диференціації
	Можлива імітація інших виробників, що призведе до зниження переваг, пов'язаних із диференціацією
	Може знизитися потреба споживачів у диференційованій продукції, що зробить неефективним її виробництво

Джерело: складено автором на основі наукових джерел [3; 4; 5]

Таблиця 4

Характеристики стратегії ринкової ніші

Передумови	Існують ринкові ніші, які дають змогу спеціалізувати діяльність підприємства відповідно до його можливостей та забезпечити його прибуткове функціонування
	Постійне відстеження ємності ринкової ніші
	Відсутність конкурентів у ніші
Переваги	Споживачі повинні формувати різноманітність попиту
	Досягнення конкурентної переваги за рахунок розробки продукції, яка максимально відповідає потребам споживчої аудиторії
	Високий рівень лояльності захищає від переходу споживчої аудиторії до конкурентів
	Встановлення вищої ціни, підвищення рентабельності продажів
Ризики	Концентрація зусиль на одному сегменті дає змогу досягнути високої КС продукції навіть за умов низького бюджету на просування та відносно малих витрат на підтримку та розповсюдження продукції
	Забезпечення високої частки у ринковій ніші
	Різниця в цінах на продукцію спеціалізованих підприємств та компаній, які обслуговують увесь ринок, можуть не відповідати перевагам специфічної для даного сегменту продукції
	Ринкова ніша може стати настільки привабливою, що це призведе до появи сильніших конкурентів
	Ємність сегмента скоротиться настільки, що ефективне функціонування в ньому стане неможливим
	Конкуренти можуть спеціалізувати свою продукцію сильніше, розбивши сегмент ринку (нішу) на складові частини

Джерело: складено автором на основі наукових джерел [3; 4; 5]

Джерела конкурентних переваг підприємства

Фактори конкурентних переваг	Джерела конкурентних переваг
Економічні	Внутрішньоорганізаційні: ефекти масштабу та досвіду, економічний потенціал, пошук і ефективне використання фінансових коштів; ринкові: економічний стан ринку (сприятлива динаміка цін, висока галузева норма прибутку), зростаючий попит (сприятлива динаміка ємності ринку, відсутність товарів-замінників, демографічні зміни); стимулююча політика (інвестиційна, кредитна, податкова, пільгова).
Структурні	Інтеграція бізнесу: регресивна (прагнення отримати у володіння або поставити під контроль постачальників); прогресивна (впровадження в систему розподілу); горизонтальна (об'єднання або посилення взаємодії суб'єктів, які випускають однорідну продукцію).
Науково-технічні та технологічні	Високий рівень розвитку прикладної науки і техніки в галузі; особливості технології виробництва продукції; технічні параметри продукції; технічні характеристики обладнання.
Інформаційні	Наявність банку даних про ринок, продавців, споживачів, конкурентів, нормативно-правові акти органів влади, інфраструктуру ринку.
Географічні	Вигідне географічне розташування суб'єкта; можливість економічного подолання географічних бар'єрів входу на ринок.
Нематеріальні	Репутаційні активи: назва компанії, торгові марки, відносини зі споживачами, постачальниками, державою та суспільством
Нелегальні	Недобросовісна конкуренція; бюрократизм; корупція.
Інфраструктурні	Стан і розвиток засобів комунікації; відкритість та організованість ринків праці, капіталу, технологій, інвестиційних товарів; розвиток дистрибуторської мережі (роздрібною, оптовою торгівлі); розвиток служб з надання ділових послуг; розвиток міжсуб'єктної кооперації.

Джерело: складено автором

Таблиця 6

Зв'язок стратегічних напрямів зі стратегічними цілями підприємства

Стратегічний напрям	Стратегічна мета	Стратегічний напрям	Стратегічна мета
Забезпечення завантаження виробничих потужностей	Створення та підтримка гнучкого виробництва	Удосконалення функцій логістики	Створення та підтримка гнучкого виробництва
	Зростання прибутку не менше певної норми		Розробка методів планування маршрутів та оптимізації транспортних завдань
	Підвищення продуктивності праці		Впровадження систем моніторингу якості доставки
	Оптимізація виробничо-фінансового циклу		Оптимізація транспортних витрат
Розширення споживчої бази та збільшення обсягів замовлень	Зростання прибутку не менше певної норми	Забезпечення контролю за своєчасною оплатою відвантаженої продукції	Оптимізація виробничо-фінансового циклу
	Посилення впізнаваності та іміджу бренду		Підвищення ефективності фінансової діяльності та рентабельності
	Вихід на нові ринки збуту	Реструктуризація дебіторської заборгованості	Скорочення тривалості операційного циклу
	Інформаційна комунікація зі споживачами		Підвищення ефективності фінансової діяльності та рентабельності
Підвищення загальної якості виробничих процесів за рахунок виявлення потенціалу оптимізації	Високий рівень задоволення потреб споживачів	Реалізація маркетингової політики та системи ринкового просування	Оптимізація виробничо-фінансового циклу
	Удосконалення організаційної структури		Посилення впізнаваності та іміджу бренду
	Оптимізація виробничо-фінансового циклу	Підвищення інвестиційної привабливості, ринкової вартості підприємства та розвитку дистрибуторської мережі	Зростання прибутку не менше певної норми
	Створення та підтримка гнучкого виробництва		Підвищення ефективності маркетингової діяльності
Оптимізація функцій управління складськими запасами	Інвестування у розробку та впровадження нової конкурентоспроможної продукції	Підвищення інвестиційної привабливості, ринкової вартості підприємства та розвитку дистрибуторської мережі	Посилення впізнаваності та іміджу бренду
	Скорочення складських та обігових витрат		Укладення нових інвестиційних контрактів
	Підвищення оперативності виконання замовлень		Розширення власної дистрибуторської мережі
	Досягнення оптимального обсягу збереження запасів		Продаж патентів та франшиз
Удосконалення функцій логістики	Оптимізація виробничо-фінансового циклу	Зростання прибутку не менше певної норми	Вихід на нові ринки збуту
	Зростання прибутку не менше певної норми		Зростання прибутку не менше певної норми

Джерело: складено автором

Сегменти ринку, які є сприятливими для використання цієї стратегії, повинні володіти однією або декількома з таких характеристик: 1) сегмент досить великий для отримання прибутку; 2) сегмент має високий потенціал для розвитку; 3) сегмент не дає успіху більшості конкурентів; 4) підприємство володіє кваліфікацією та ресурсами, необхідними для ефективного обслуговування сегменту, й може захистити себе від конкурентів за рахунок сталих відносин зі споживачами.

Стратегія ринкової ніші ефективна, якщо обслуговування ніші вимагає значних витрат і зусиль від конкурентів; коли жоден з них не намагається спеціалізуватися на її обслуговуванні; коли ресурси підприємства не дають йому змогу успішно обслуговувати великий сегмент ринку; коли сегменти мають відмінності у розмірах, рівні розвитку, прибутковості та інтенсивності конкуруючих сил. На рис. 3 наведено матрицю, згідно з якою підприємство може обрати певну конкурентну стратегію, виходячи з власних критеріїв.

Конкурентні переваги підприємства, які воно отримує за допомогою імплементації тієї чи іншої конкурентної стратегії, за джерелами їх виникнення (табл. 5) поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні

ТИП СЕГМЕНТУ РИНКУ	ТИП КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ	
	ПЕРЕВАГА У ВИТРАТАХ	ПЕРЕВАГА У ПРОДУКЦІЇ
ШИРОКИЙ СЕГМЕНТ РИНКУ	ЛІДЕРСТВО У ВИТРАТАХ	ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ
ВУЗЬКИЙ СЕГМЕНТ РИНКУ	ФОКУСУВАННЯ НА ОСНОВІ ВИТРАТ	ФОКУСУВАННЯ НА ОСНОВІ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ

Рис. 3. Матриця вибору конкурентних стратегій

Джерело: складено автором

переваги – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності (рівень витрат, продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту). Зовнішні переваги базуються на здатності суб'єкта створювати більш значущі для споживачів цінності, що створює можливість найповнішого задоволення споживчих потреб [7, с. 17].

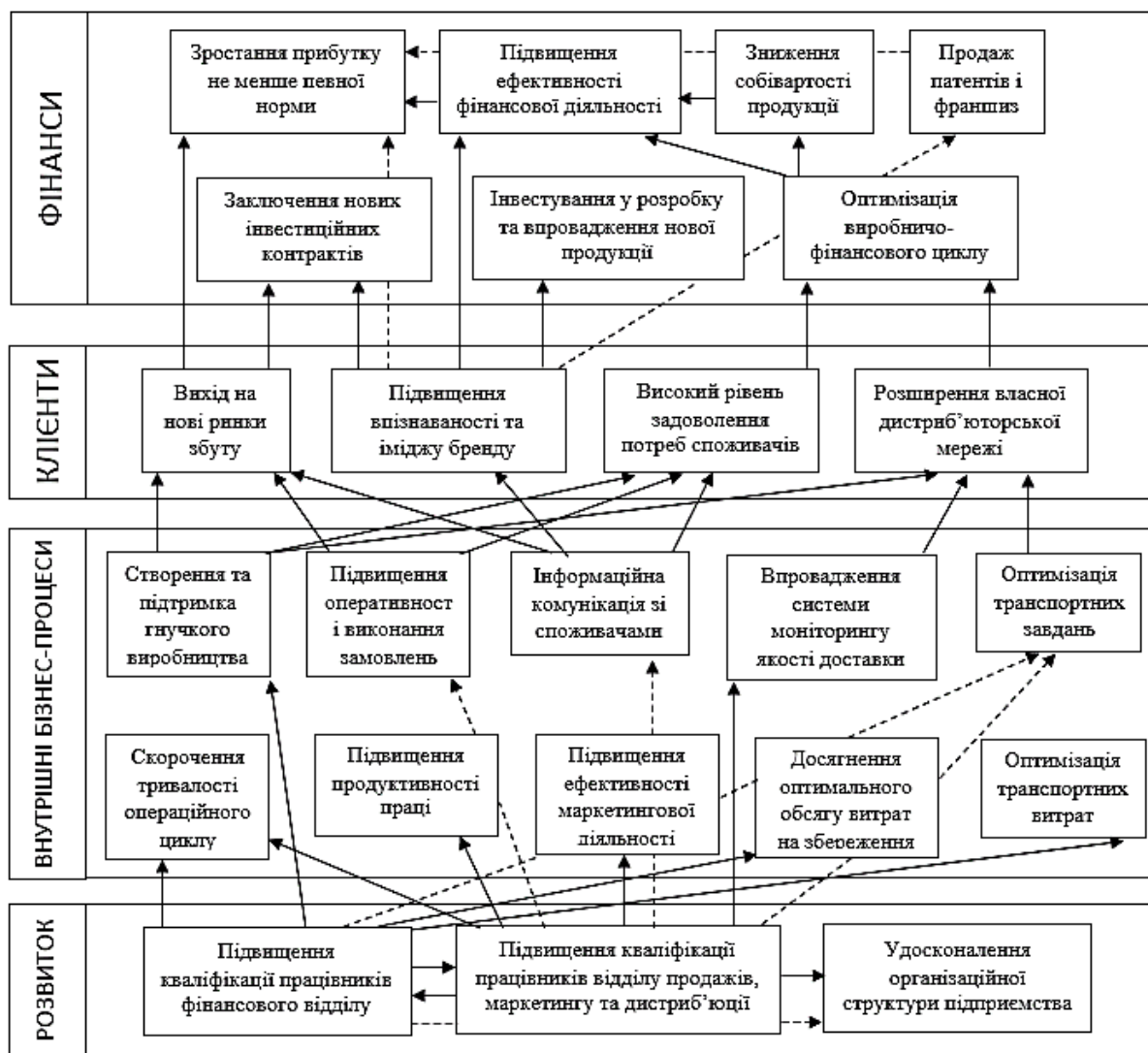


Рис. 4. Стратегічні цілі підприємства у межах конкурентної стратегії

Джерело: складено автором

Основними причинами втрати конкурентних переваг є:

- погіршення факторних умов (збільшення витрат виробництва, зниження кваліфікаційного рівня кадрів);
- зниження інвестиційної привабливості підприємства та його інноваційного потенціалу;
- зниження здатності до адаптації (бюрократизація, використання морально застарілого обладнання, тривалі терміни створення нової продукції);
- ослаблення конкуренції на ринку внаслідок посилення монополізму, дій уряду з введення мита на товари;
- низькі доходи основних груп населення, які призводять до зниження вимогливості до якості продукції та її асортименту.

У результаті виділення у функціональній структурі підприємства окремих стратегічних напрямів реалізації його бізнес-процесів кожному з них можна поставити у відповідність одну або декілька стратегічних цілей (табл. 6).

Під час пошуку можливостей реалізації стратегічних напрямів підприємства, поряд з аналізом його конкурентного потенціалу, а також виявленням сильних сторін, важливим є виявлення прихованого конкурентного потенціалу розвитку. Цей підхід є актуальним, бо здатний істотно змінити значення показників КС під час раціонально організованого управління без залучення додаткових зовнішніх ресурсів за певними напрямами розвитку.

Використовуючи дані, отримані в результаті аналізу, можна скласти карту стратегічних цілей на основі системи збалансованих показників, яка демонструє, як стратегічні цілі взаємопов'язані між собою за окремими блоками: навчання, бізнес-процеси, клієнти і фінанси (рис. 4).

На рис. 5 відображено напрями підвищення КС підприємства за допомогою забезпечення ефективності реалізації бізнес-процесів у вигляді системи компетенцій управління, які об'єднані у чотири групи, а саме виробничі, організаційні, фінансові та маркетингові.

Компетентний підхід до управління КС передбачає поєднання централізації та децентралізації, що дає змогу: 1) створювати структуру управління КС, адекватну до змін зовнішнього середовища; 2) делегувати управлінські функції; 3) підвищувати оптимальність та ефективність управлінських рішень; 4) залучати кадри, здатні вносити пропозиції щодо підвищення ефективності виробництва та пошуку нових ринків збуту.

Висновки. Таким чином, орієнтація підприємства на пошук конкурентних переваг за допомогою реалізації конкурентної стратегії зумовлює набір функцій апарату управління, склад її підрозділів та вибір підходів до її розробки. Для розвитку підприємств важливу роль відіграють стимули, пов'язані з посиленням кооперації та конкуренції внаслідок розширення ринку, підвищенням якості продукції та попиту, розробкою та впровадженням

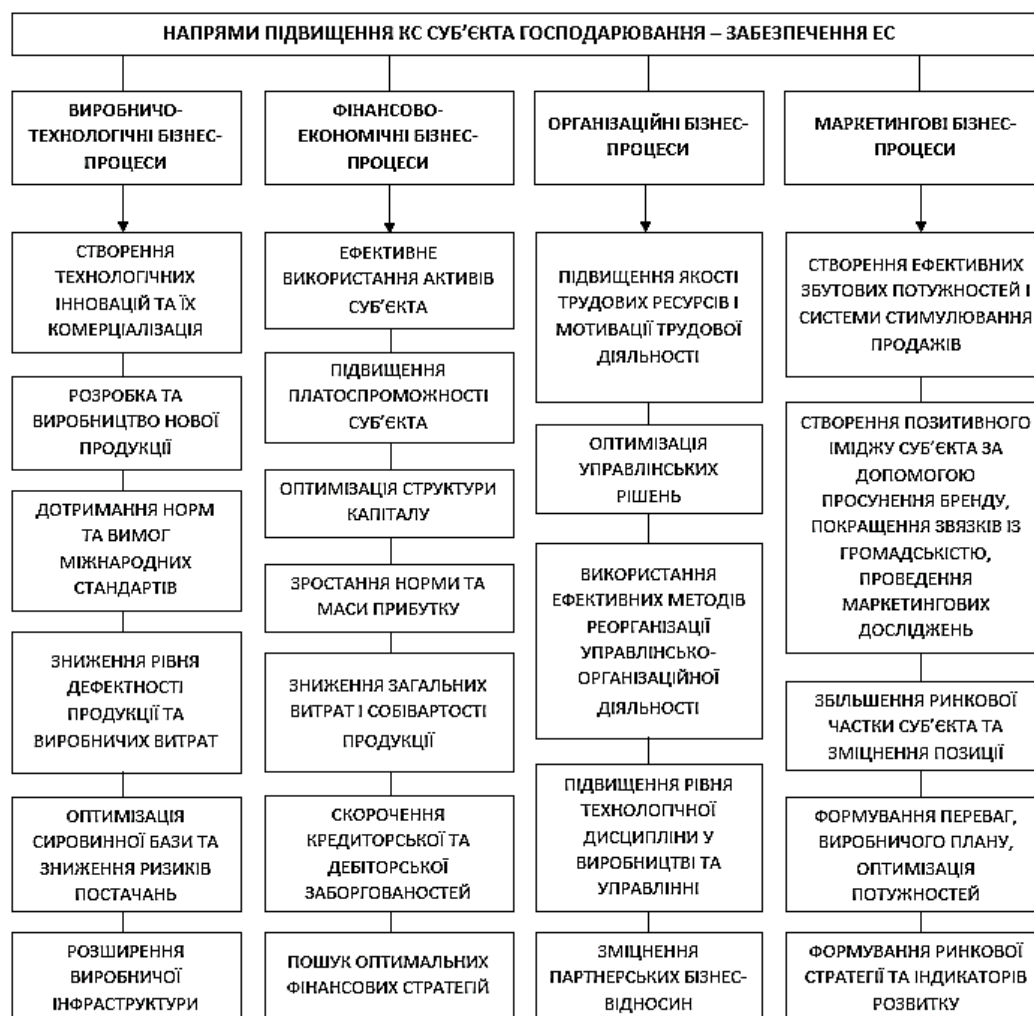


Рис. 5. Система компетенцій управління КС підприємства

Джерело: складено автором

нових товарів, зниження витрат, інноваціями у галузі управління та маркетингу. Найважливіше завдання стратегічного аналізу полягає у забезпеченні для підприємства умов досягнення необхідних ринкових конкурентних переваг за допомогою найбільш ефективного використання резервів їх потенціалу та його збільшення вищими темпами, ніж збільшується потенціал конкурентів.

Потенціал характеризує вся сукупність показників і чинників, які визначають їх потенційні та фактичні можливості, обсяги коштів, запасів і ресурсів, виробничі резерви, які можуть бути використані у господарській діяльності. Це багатовимірне утворення, структура якого визначається трьома групами факторів, які обумовлюють весь спектр ефективності діяльності підприємства: 1) функціональними; 2) організаційними; 3) ресурсними.

Реалізація конкурентної стратегії передбачає зосередження на трьох напрямках діяльності: інноваційній реструктуризації виробничих процесів, вдосконаленні форм і методів управління та розвитку кадрового потенціалу. Виходячи з цього, слід сказати, що конкурентна стратегія може бути визначена трьома компонентами з позиції оцінки впливу на її ефективність: швидкістю зростання, ступенем диференціації ринку та рівнем диференціації продукції.

Факторами досягнення високого рівня КС є концентрація виробництва, розробка нових видів продукції та стимулювання споживчих потреб. Окреме місце посідає забезпечення стабільного зростання якості та надійності продукції за умови зниження її вартості, що є метою конкурентної стратегії, яка містить комплекс техніко-технологічних та організаційно-управлінських заходів.

Список використаних джерел:

1. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 2. – С. 50–53.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством : [навч. посібник] / В.Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2010. – 312 с.
3. Ансофф І. Стратегічне управління / І. Ансофф ; за ред. Л.І. Євченко ; пер. з англ. – М. : Економіка, 2009. – 519 с.
4. Портер М. Конкурентна стратегія: Методика аналізу галузей та конкурентів / М. Портер ; пер. з англ. І. Минеєва. – М. : Альпіна Пабліш, 2011. – 454 с.
5. Корольов С.В. Витрати виробництва в системі конкурентоспроможності компанії: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / С.В. Корольов // Зовнішньоекономічний бюлетень. – 2009. – № 6. – С. 38–46.
6. Власова А.Н. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності продукції в умовах ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». – К., 2009. – 25 с.
7. Царенко О.В. Генезис та еволюція теорії конкурентних переваг / О.В. Царенко // Економіка та держава. – 2007. – № 12. – С. 16–18.

Аннотація. В работе рассмотрен стратегический конкурентный анализ как инструмент формирования конкурентных преимуществ предприятия, что обусловлено усилением кооперации и конкуренции вследствие расширения рынка, повышением качества продукции и спроса, разработкой и внедрением новых товаров, снижением производственных затрат, инновациями в области менеджмента и маркетинга предприятия.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, стратегический анализ, потенциал предприятия.

Summary. In the work there have been considered the strategic competitive analysis as a tool for the formation of the competitive advantages of the enterprise, which caused strengthening of cooperation and competition due to market expansion, increasing of product quality and demand, development and introduction of new products, decreasing of production costs, innovations in the field of enterprise management and marketing.

Key words: competitive strategy, competitive advantage, competitiveness, strategic analysis, potential of the enterprise.

Апопій В. В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри комерційної діяльності і підприємництва
Львівського торговельно-економічного університету*

Шалева О. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри комерційної діяльності і підприємництва
Львівського торговельно-економічного університету*

Гуштан Т. В.

*асистент кафедри товарознавства і комерційної діяльності
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Apopiy V. V.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Commercial Activity and Enterprising Department
Lviv University of Trade and Economics*

Shaleva O. I.

*Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent,
Associate Professor at Commercial Activity and Enterprising Department
Lviv University of Trade and Economics*

Gushtan T. V.

*Assistant Professor at Commodity and Commercial Activity Department
Uzhgorod Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics*

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

TRENDS OF SPECIALIZATION IN UKRAINIAN RETAIL

Анотація. У статті визначено сутність спеціалізації у роздрібній торгівлі та сучасні методи аналізу її рівня. Досліджено кількісні та якісні показники стану спеціалізації як за товарно-секторальною ознакою, так і в розрізі окремих регіонів. Виявлено ряд диспропорцій, характерних для процесів спеціалізації роздрібних торговельних підприємств протягом останніх років, та причини їх виникнення в сучасних умовах розвитку вітчизняного товарного ринку.

Ключові слова: роздрібна торгівля, роздрібне торговельне підприємство, спеціалізація, рівень спеціалізації, продовольчі товари, непродовольчі товари, торгова площа, товарооборот.

Постановка проблеми. Сучасна роздрібна торгівля підлягає активним структурним трансформаціям під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування ринку товарів і послуг. Метою таких перетворень є підвищення рівня конкурентоспроможності та покращення показників ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств. Особлива роль у таких трансформаціях відводиться процесу спеціалізації, який дає змогу максимально врахувати потреби різних сегментів споживачів і забезпечити ефективний поділ праці торговельних працівників.

Спеціалізація у вітчизняній роздрібній торгівлі розвивається еволюційно, незважаючи на трансформаційні процеси і прискорені реформи, оскільки в її основі лежать об'єктивні умови і чинники. У зв'язку з цим для аналізу сучасних масштабів спеціалізації та виявлення стійких тенденцій її розвитку необхідне комплексне дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретико-методологічних основ спеціалізації у роздрібній торгівлі зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Б. Берман [1, с. 266], З.В. Герасимчук [2, с. 25], Н.О. Голошубова, Л.П. Дашков, Дж. Еванс, М. Леві, В.В. Лісіца [3, с. 83–88]. Однак в їхніх працях було відсутнє дослідження тенденцій розвитку спеціалізації, що не давало змогу об'єктивно виявити її проблеми та визначити перспективи.

Метою статті є аналіз стану розвитку процесів спеціалізації роздрібних торговельних підприємств України в сучасних умовах економічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу. З урахуванням сучасних наукових поглядів і точок зору на спеціалізацію в роздрібній торгівлі її сутність можна визначити як форму поділу сфер діяльності підприємств торгівлі, що виражається у товарно-асортиментній, видовій та функціональній їх диференціації в цільових сегментах ринку з метою підвищення рівня конкурентності та ефективності функціонування.

Наявні сьогодні методи визначення рівня спеціалізації орієнтовані на товарно-галузеву спеціалізацію в торгівлі та дають змогу визначати відносні показники, які характеризують роботу спеціалізованих підприємств, зокрема частку спеціалізованих підприємств у загальній їх кількості, частку товарообороту спеціалізованих підприємств у загальному товарообороті роздрібно торгівлі, співвідношення торгових площ спеціалізованих підприємств до загальних торгових площ [4, с. 281].

Загалом у роздрібній торгівлі спостерігається тенденція стійкого скорочення кількості торговельних підприємств. Водночас масштаби торгівлі зростають, оскільки таке скорочення відбувається шляхом укрупнення, об'єднання та інтеграції підприємств. Так, за 2005–2015 рр. кількість роздрібних підприємств скоротилася

удвічі, проте їх торговельні площі зросли на 25%. Товарооборот за цей же період збільшився у понад 8 разів.

Оскільки концентрація в торгівлі органічно взаємопов'язана з спеціалізацією, можна стверджувати, що процеси спеціалізації демонструють ті ж закономірності, про що свідчать дані таблиці 1 [5, с. 57].

Із таблиці 1 видно, що паралельно зі скороченням у 2 рази кількості підприємств торгівлі зменшилася кількість спеціалізованих роздрібних підприємств, проте темпи скорочення останніх були нижчі – приблизно у 1,5 рази.

При цьому слід зауважити, що головним індикатором взаємозв'язку концентрації в торгівлі та спеціалізації є не паралельне кількісне скорочення, а структурні зміни: за останні десять років частка спеціалізованих підприємств в секторі продовольчої торгівлі зростає з 5,6% у 2005 р. до 7,1% в 2015 р., а в торгівлі непродтоварами – відповідно з 33,4% до 48,4%.

Таким чином, можна стверджувати, що концентрація і спеціалізація є не лише взаємопов'язаними, але й взаємозалежними процесами. За ступенем посилення концентрації прискорюються процеси спеціалізації в роздрібній торгівлі, причому випереджаючими темпами, що підтверджується прискореним зростанням роздрібною товарообороту підприємств торгівлі (табл. 2) [6, с. 19].

Дані таблиці 2 вказують на випереджаюче зростання товарообороту спеціалізованих підприємств. Так, за 2005–2015 рр. його обсяги зросли більш ніж у 10 разів під час збільшення загального обороту роздрібною торгівлі в 7,8 разів.

Щорічний приріст товарообороту спеціалізованих роздрібних торговельних підприємств при скороченні їх чисельності є наслідком укрупнення спеціалізованих підприємств торгівлі, активізації їх діяльності в умовах нарощування конкуренції, модернізації та інноваційного розвитку спеціалізованих підприємств.

Можна припускати також вплив цінової компоненти на процес зростання товарообороту, оскільки товарооборот спеціалізованою торгівлі формується переважно в секторі непродтоварів, який суттєво залежить від імпорту. Як відомо, протягом досліджуваного періоду спостерігалися значні валютні коливання і, відповідно, інфляційні процеси, що привело до подорожчання непродтоварів. Названі наслідки знайшли відображення в структурних змінах товарообороту (рис. 1) [6, с. 20].

З рисунка 1 видно, що у 2005 р. частка товарообороту спеціалізованою торгівлі не перевищувала 31,5% загального товарообороту, однак у 2015 р. цей показник досяг

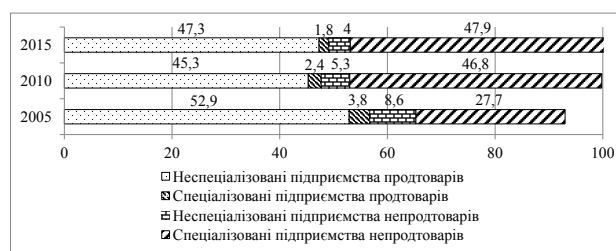


Рис. 1. Частка спеціалізованих і неспеціалізованих підприємств торгівлі в роздрібному товарообороті

майже 50%. Таке значне зростання зумовлено перш за все розширенням спеціалізації в секторі непродтоварів, що привело до переходу торгівлі в якісно новий стан за показником спеціалізації.

Таким чином, в роздрібній торгівлі виявляється стійка тенденція розширення масштабів товарної спеціалізації. Зауважимо, що така тенденція має як позитивні, так і негативні наслідки.

У позитивному плані слід відзначити поглиблення асортименту, його постійне оновлення, підвищення продуктивності праці, вдосконалення методів конкурентної боротьби, впровадження прогресивних методів і форм обслуговування. До негативних відносимо деконцентрацію торгівлі, «розпорощення» асортименту, зростання логістичних витрат, підвищення ризикованості торговельної діяльності в умовах нестабільної економіки і кон'юнктури товарного ринку.

Крім різносторонньої спрямованості, процес спеціалізації характеризується нерівномірністю, йому притаманні суттєві реформації в межах секторів торгівлі (табл. 3) [6, с. 110].

Як видно з таблиці 3, спеціалізація в секторі торгівлі продтоварами зберегла переважно класичні категорії (наприклад, хліб і хлібобулочні вироби, м'ясо та м'ясопродукти). Щоправда, у категорію «Інші продукти харчування» потрапили підприємства з продажу молока і молочних продуктів, сільгосппродуктів через їх нечисленність. Водночас з'являються нові види спеціалізації, наприклад, «Екологічні продукти», «Продукти з Польщі (Італії, Білорусі тощо)».

Особливо слід звернути увагу на стрімкий розвиток підприємств, які спеціалізуються на продажу тютюнових виробів та алкогольних напоїв. Підприємства з продажу

Таблиця 1

Динаміка процесу спеціалізації роздрібних торговельних підприємств

Показники	Од. виміру	Роки		
		2005	2010	2015
Кількість роздрібних підприємств	тис. од.	14,9	11,7	7,8
Кількість підприємств торгівлі продтоварами, зокрема спеціалізовані	тис. од.	8,5; 0,8	6,7; 0,9	4,1; 0,6
Підприємства торгівлі непродтоварами, зокрема спеціалізовані	тис. од.	5,2; 4,9	4,8; 4,1	3,6; 3,3
Частка спеціалізованих підприємств	%	39,0	43,8	49,1

Таблиця 2

Порівняльний аналіз товарообороту спеціалізованих і неспеціалізованих підприємств роздрібною торгівлі

Показники	Роки		
	2005	2010	2015
Роздрібний товарооборот, млрд. грн., зокрема спеціалізованих підприємств	86,5; 15,3	186,7; 80,5	487,6; 182,2
Темпи зростання товарообороту (до попереднього року, %), зокрема спеціалізованих підприємств	122,6; 107,6	120,2; 117,1	111,5; 113,6

тютюнових виробів є другими за чисельністю у секторі продтоварів, а кількість підприємств з продажу алкогольних напоїв суттєво зросла, що свідчить про неприпустиму деформацію спеціалізації у цьому секторі. Таким чином, можна зробити висновки, що спеціалізація в секторі продовольчої торгівлі є не лише слаборозвинутою, але й суттєво деформованою. Дещо інша ситуація спостерігається в торгівлі непродтоварами.

Серед підприємств, які спеціалізуються на реалізації непродтоварів, основна частка дотримується принципів класичної спеціалізації. Так, підприємства в категоріях «Одяг», «Взуття», «Електропобутові товари», «Парфумерія і косметика» тощо становлять близько 50% загальної кількості. Прогресують нові види спеціалізації, серед яких можна виділити такі категорії, як «Інформаційне і комунікаційне устаткування», «Уживані товари» (second-hand).

Таблиця 3

Структура секторної спеціалізації у роздрібній торгівлі у 2015 р.

Категорія товарної спеціалізації	Кількість підприємств, од.	Частка, %	Категорія товарної спеціалізації	Кількість підприємств, од.	Частка, %
Торгівля продтоварами			Торгівля непродтоварами		
Фрукти і овочі	18	3,2	Годинники, ювелірні вироби	53	3,7
М'ясо та м'ясопродукти	11	1,9	Товари культурно-побутового призначення	194	13,6
Риба і рибопродукти	10	1,9	Текстильні товари	20	1,4
Хліб, хлібобулочні та кондитерські вироби	31	5,5	Електропобутові товари	32	2,2
Напої	423	76,3	Будівельні товари і сантехнічні вироби	140	9,8
Тютюнові вироби	41	7,3	Меблі, освітлювальне приладдя	74	5,2
Інші продукти харчування	22	3,8	Інформаційне і комунікаційне устаткування	58	4,0
Разом	556	100	Пальне	605	42,5
Торгівля непродтоварами			Уживані товари	14	1,0
Одяг	55	3,9	Інші товари	137	9,6
Взуття	16	1,3	Разом	1423	100
Парфумерія і косметика	25	1,8			

Таблиця 4

Розподіл регіонів України за рівнем спеціалізації продовольчих магазинів у 2015 р.

Рівень спеціалізації за критерієм, %					
Кількість підприємств		Торгова площа		Товарооборот	
більше 20	Дніпровська, Запорізька, Одеська, Харківська, Чернівецька,	Більше середнього значення	Вінницька, Дніпровська, Житомирська, Запорізька, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Полтавська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька	Більше середнього значення	Донецька, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька
15,3–19,0	Закарпатська, Київська, Луганська, Полтавська, Львівська, Черкаська		Середнє значення		Середнє значення
15,3	Середнє значення	5,2	Середнє значення	3,3	Середнє значення
10–15,2	Вінницька, Донецька, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська	Менше середнього значення	Волинська, Донецька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Чернігівська	Менше середнього значення	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Сумська, Харківська, Херсонська, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська
менше 10	Волинська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернігівська		Середнє значення		Середнє значення
Квінтильний коефіцієнт					
2,5		2,1		4,0	

Особливий інтерес представляють підприємства з продажу палива, кількість яких досягла 42,5% загальної кількості. Стимулятором прискореного розвитку спеціалізації тут є прибутковість, тобто високий рівень операційної рентабельності.

Секторна спеціалізація магазинів у регіональному розрізі виражена досить чітко (табл. 4) [5, с. 57; 6, с. 20]. Так, у секторі торгівлі продовольчими товарами частка спеціалізованих магазинів у 15 регіонах не перевищує 15%. Водночас в Дніпровській, Закарпатській, Одеській, Чернівецькій областях значення цього показника коливається у межах 18–22%, а в Харківській області досягло 42%.

За критеріями торговельної площі і роздрібного товарообороту ситуація є аналогічною. Зауважимо, що середнє значення цих показників значно нижче критерію «кількість магазинів», тобто відповідні рівні склали 5,2% і 3,3%, що свідчить про абсолютно універсальний характер торгівлі продовольчими товарами.

Групування регіонів за критерієм «Кількість підприємств», яке полягає у визначенні частки спеціалізованих магазинів продтоварів до загальної кількості магазинів в цьому секторі роздрібної торгівлі, показало, що відхилення середнього значення (15,3%) як у більший бік, так і в менший бік приблизно однакове. При цьому диференціація за квінтільним коефіцієнтом складає 2,5 рази, тобто є поміркованою. Якщо ж порівняти співвідношення крайніх значень для Харківської та Сумської областей (42,2% та 4,9% відповідно), то цей розрив можна вважати неприпустимим.

Критерій «Торговельна площа» вказує на частку торгових площ спеціалізованих магазинів продтоварів.

У розрізі регіонів такий показник коливається від 10,2% (Запорізька область) до 0,6% (Сумська область), а квінтільний коефіцієнт (2,1) вказує на незначну диференціацію рівня спеціалізації.

Аналіз диференціації за критерієм товарообороту показав, що середнє значення такого показника надзвичайно низьке – 3,3%. Це означає, що лише 3,3% товарообороту продтоварів формується спеціалізованими магазинами, що, безперечно, є негативним явищем. Причин такої диспропорції декілька, зокрема:

1) мережа спеціалізованих магазинів продтоварів сьогодні лише формується (причому надзвичайно повільно), оскільки економічна нестабільність підвищує ризики спеціалізації;

2) за своїми розмірами спеціалізовані магазини переважно дрібні (73 м²), тоді як середній розмір магазину продтоварів перевищує 197 м²;

3) продовольчі товари характеризуються фондоємністю (потребують наявності значних площ для зберігання, реалізації тощо), водночас їх товарооборот на 1 м² торговельної площі значно поступається іншим групам товарів.

Таким чином, рівень спеціалізації в секторі торгівлі продтоварами низький, а тенденції до його підвищення дуже повільні.

За останнє десятиріччя процеси спеціалізації непродовольчих магазинів непродтоварів були достатньо інтенсивними і досягли значних масштабів (табл. 5) [6, с. 114–116].

Як свідчать дані таблиці 5, частка спеціалізованих магазинів непродтоварів коливається в межах 90,4–98,4%, що свідчить про широкі масштаби спеціалізації в цьому секторі. Проте за критерієм «Торговельна площа» рівень

Таблиця 5

Рівень спеціалізації магазинів непродтоварів за регіонами у 2015 р.

Область	Непродовольчі магазини, од.		Рівень спеціалізації за критерієм, %			Середній розмір спеціалізованого магазину, м ²
	усього	спеціалізовані	Кількість магазинів	Торгова площа	Товарооборот	
Україна	20 545	19 730	96,1	68,9	42,8	125
Вінницька	594	544	91,5	69,6	53,1	127
Волинська	533	521	97,7	84,3	27,9	92
Дніпропетровська	2 006	1 938	96,6	67,1	45,3	134
Донецька	771	733	95,0	78,1	34,1	123
Житомирська	597	582	97,4	95,7	53,9	105
Закарпатська	457	406	88,8	68,2	55,3	119
Запорізька	1 039	1 002	96,4	84,4	30,7	125
Івано-Франківська	523	499	95,4	61,7	47,9	102
Київська	929	840	90,4	68,4	36,5	120
Кіровоградська	634	624	98,4	72,7	45,2	78
Луганська	290	275	94,8	73,0	27,5	71
Львівська	1 206	1 168	96,8	63,7	44,6	122
Миколаївська	485	465	95,8	70,7	34,7	123
Одеська	1 485	1 441	97,0	71,7	45,7	138
Полтавська	884	837	94,6	70,1	45,8	107
Рівненська	558	536	96,0	67,4	49,1	98
Сумська	488	470	96,3	68,8	53,7	107
Тернопільська	330	321	97,2	60,7	51,0	104
Харківська	1 461	1 427	97,6	71,6	40,3	125
Херсонська	571	531	92,9	75,9	38,4	140
Хмельницька	647	619	94,5	62,5	44,8	110
Черкаська	601	585	97,3	72,5	40,7	94
Чернівецька	324	309	95,3	49,1	54,0	93
Чернігівська	466	448	96,1	67,1	43,3	94

спеціалізації дещо нижчий (68,9%), а за критерієм «Товарооборот» – неприпустимо низький.

Більш детальний аналіз показує, що надто високий рівень спеціалізації за першим критерієм зумовлений чисельністю невеликих магазинів площею 100–120 м². Крім того, торговельна площа і товарооборот у взаємозв'язку досить об'єктивно виражають істинний стан спеціалізації.

Основна причина міжрегіональної диференціації полягає в особливостях регіональної економіки і ринку споживчих товарів. Так, за умови середніх по Україні співвідношень за показником обсягу роздрібного товарообороту на одну особу під час продажу продовольчих і непродовольчих товарів (відповідно 41:59) у Запорізькій області це співвідношення складає 48:52, а в Закарпатській – 29:71. Зауважимо, що в зазначених регіонах рівні спеціалізації магазинів відповідні.

Друга важлива причина зазначених диспропорцій спеціалізації полягає у забезпеченості населення торговельними площами. В регіонах, де цей показник відповідає нормативам, рівень спеціалізації також високий, однак таких регіонів небагато: Одеська, Київська, Дніпровська та Харківська області.

Ще одна причина, котра зумовлює суттєву диференціацію міжрегіонального рівня спеціалізації магазинів, – це асортиментна політика, яка залежить від рівня платоспроможного попиту населення, демографічного і соціально-культурного стану регіону. Так, обмежена асортиментна політика характерна для регіонів, де переважає сільське населення і де деформована поселенська структура в сільській місцевості. В регіонах з високою концентрацією міського населення (70–85%) асортиментна політика є більш динамічною, що сприяє розвитку спеціалізації підприємств роздрібною торгівлі.

Висновки. Таким чином, спеціалізація в роздрібній торгівлі характеризується позитивною динамікою розвитку і протилежними тенденціями в регіонах країни. В торгівлі продтоварами спеціалізований сегмент тільки формується, а в сегменті непродтоварів він охоплює 96% магазинів. Суперечливість еволюційного розвитку процесів спеціалізації об'єктивно вимагає дослідження їх соціально-економічних наслідків і результативності, а також спрямування їх у кероване русло.

Список використаних джерел:

1. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; пер. с англ. – 8-е изд. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2003. – 1184 с.
2. Організація та технологія торгівлі : [навч. посібник] / [З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська, І.М. Вахович]. – Луцьк : Надстир'я, 2005. – 324 с.
3. Лісіца В.В. Спеціалізація роздрібною торговельною мережі: стан та шляхи подальшого розвитку в умовах формування ринкового середовища / В.В. Лісіца // Науковий вісник ПУСКУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 1 (5). – С. 83–88.
4. Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг : [підручник] / [В.В. Алопій, С.Г. Бабенко, Я.А. Гончарук та ін.] ; за ред. проф. В.В. Алопії. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2008. – 558 с.
5. Мережа роздрібною торгівлі підприємств на 1 січня 2016 р. : стат. бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 92 с.
6. Роздрібна торгівля України у 2015 році : стат. Збірник / відпов. за випуск А.О. Фризоренко. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 135 с.

Аннотация. В статье определена сущность специализации в розничной торговле и современные методы анализа ее уровня. Исследованы количественные и качественные показатели состояния специализации как по товарно-секторальному признаку, так и в разрезе отдельных регионов. Определен ряд диспропорций, характерных для процессов специализации розничных торговых предприятий в течение последних лет, и причины их возникновения.

Ключевые слова: розничная торговля, розничное торговое предприятие, специализация, уровень специализации, продовольственные товары, непродовольственные товары, торговая площадь, товарооборот.

Summary. The nature of retail's specialization and modern methods of analysis of its level were identified in the article. The quantitative and qualitative indicators of specialization by commodity and sectoral basis and by regions were studied. A number of imbalances of the processes of retail enterprises' specialization in recent years, and their causes revealed in the present conditions of the domestic commodity market.

Key words: retail trade, retail trade enterprise, specialization, level of specialization, food, non-food products, trade area, trade turnover.

Бабух І. Б.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку
Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича*

Babukh I. B.

*PhD in Economics,
Assistant Professor of Marketing, Innovation and Regional Development
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ

THEORETICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF COMMERCIAL ACTIVITY AND ITS MANAGEMENT

Анотація. У статті розглядаються сутність та характеристики комерційної діяльності як специфічної сфери економіки, тобто окреслюється теоретичний підхід до аналізу комерційної діяльності. Остання розглядається як система, як цілісне явище у взаємозв'язку всіх її елементів. Аналізуються функції комерційної діяльності та їх трансформація під впливом глобалізації ринку і принципів та інструментів сучасного маркетингу. Виявляються специфічні особливості управління комерційною діяльністю залежно від різних підходів до її організації. Визначаються базові принципи вдосконалення управління комерційною діяльністю в сучасних умовах.

Ключові слова: комерційна діяльність, управління комерційною діяльністю, функції комерційної діяльності, ефективність управління, системний розгляд комерційної діяльності, торгівля.

Постановка проблеми. За останні десятиліття комерційна діяльність зазнала серйозних змін. Теоретичні та методологічні сторони управління такою діяльністю в транзитивній економіці активно досліджуються вітчизняними вченими, однак отримані ними результати потребують узагальнення, а по низці положень вимагають нового освітлення.

Комерційна діяльність як специфічна сфера економіки розглядається в різних аспектах та під різними кутами зору, але значною мірою без застосування принципу системності. Водночас управління такою діяльністю не можна відокремити від системи управління торговим підприємством, тому необхідно виявляти специфічні особливості управління комерційною діяльністю залежно від різних підходів до її організації, враховуючи досягнення сучасного маркетингу. Цілісність системи управління комерційною діяльністю торговельного підприємства реалізується засобами організаційно-економічного забезпечення, яке дає змогу виявити важелі впливу на ефективність реалізації комерційної діяльності через вивчення причинно-наслідкових закономірностей.

Конкурентоспроможність українських роздрібних торговельних підприємств формує необхідність системного аналізу взаємозв'язків і взаємозалежностей організаційної та економічної ефективності систем управління комерційною діяльністю. Від організації кожного комерційного процесу залежать ефективність комерційної діяльності, яка акумулює потенціал підприємства, та діяльність торговельного підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування системного підходу та використання оптимізаційних моделей і методів дають можливість істотно підвищити ефективність вирішення завдань управління в торговельних мережах. Характерною ознакою роздрібних торговельних мереж є централізоване управління за єдиними принципами та стандартами, попри відокремлене розташування торговельних одиниць.

Отже, в управлінні комерційною діяльністю моделі прийняття рішень ґрунтуються на єдиній для всієї мережі концепції, охоплюючи добір, врахування і ранжування спільних факторів впливу. Принципи побудови управління комерційною діяльністю сучасних роздрібних мереж суттєво відрізняються від немережових типів торгівлі специфікою менеджменту і вимагають власних адекватних стратегій розвитку [1].

Для ефективного управління торговельними підприємствами як використовуються централізовані методи, так і надається свобода для комерційної діяльності з метою гнучкого реагування на кон'юнктуру ринку і визначення тактики розвитку торговельних одиниць.

Важливий внесок у розробку проблематики комерційної діяльності, особливо її маркетингових характеристик, теоретико-методологічних питань управління такою діяльністю зробили провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як В.В. Апопій, О.І. Белей, О.Г. Буданова, А.М. Виноградська, М.М. Єрмошенко, С.Н. Кісельова, Н.О. Криковцева, Н.Ю. Омарова, Ф.П. Половцева. Але значною мірою поза їхньою увагою залишаються питання специфіки комерційної діяльності, її структури як системного процесу специфічних особливостей управління комерційною діяльністю в різних організаційних формах підприємств торгівлі, немає єдиної методики аналізу ефективності системи управління комерційної діяльності та можливості удосконалення системи управління торговельними підприємствами (мережами).

Метою статті є окреслення окремих теоретичних підходів до аналізу комерційної діяльності, визначення базових принципів удосконалення управління такою діяльністю, формування ефективного організаційно-економічного механізму управління торговельним підприємством.

Виклад основного матеріалу. Комерційну діяльність можна інтерпретувати в різних аспектах. В окремому випадку вона розглядається як функція торгівлі. Голов-

ною метою є отримання максимального і швидкого прибутку. При цьому використовуються «короткі» гроші з невеликим періодом дії. В таких умовах працюють зазвичай невеликі роздрібні підприємства, такі як магазини, кіоски, павільйони. Використовується виробничий і збутовий підходи до організації процесів купівлі-продажу, які ефективні, як правило, при переважанні принципів ринку виробників. Ці обставини обумовлюють використання традиційного, або, як ми його називаємо, товарознавчого, підходу до управління комерційною діяльністю.

З іншого боку, з розвитком ринкових відносин, підвищенням їх зрілості комерційну діяльність слід розглядати як філософію або окрему концепцію економічної науки. Провідним стає ринок споживача, в якому переважає маркетинговий і логістичний підходи до організації комерційної діяльності, спрямовані на більш повне задоволення потреб споживачів. Виникає необхідність у підвищенні якості товарів та індивідуалізації обслуговування покупців. За таких умов підприємці ставлять довгострокові цілі і вкладають кошти в «довгі» гроші. Прибуток виступає лише засобом їх досягнення. Це характерно переважно для великих підприємств і торговельних мереж. Змінилися умови розвитку торгівлі, вони породжують і новий підхід до управління асортиментом товарів та загалом комерційною діяльністю, який називається комерційним [2].

Теоретичний підхід до аналізу комерційної діяльності передбачає розгляд її як системи у взаємозв'язку всіх елементів, подання її як цілісного явища. Функціональний аспект бізнесу передбачає поділ її (системи комерційної діяльності) на шість основних функцій:

- 1) фінансового забезпечення;
- 2) матеріально-технічного забезпечення;
- 3) інформаційного забезпечення;
- 4) закупки товарів;
- 5) найму робочої сили;
- 6) продажу (збуту) товарів і послуг як власне комерційної функції.

Під функціями комерційної діяльності розуміється сукупність певних обов'язкових дій в процесі обміну, які вони повинні здійснювати для досягнення своїх комерційних цілей. Ці функції об'єктивні, вони обумовлені різними обставинами життєдіяльності фірм. Серцевиною кожної функції є обмінні відносини. Так, фінансова пов'язана із взаємодійними даного підприємства з представниками ринку капіталів, матеріально-технічна – ринку засобів виробництва, закупка товарів – ринку продавців, найм робочої сили – ринку праці, продаж продукції, надання додаткових послуг – з покупцями. Економічний зміст функцій не є однаковим: частина з них спрямована на створення необхідних умов для досягнення головної мети комерційних підприємств – отримання прибутку. Вони пов'язані з купівлею капіталу, матеріально-технічних засобів, праці, інформації, товарів. Інші є обов'язковими діями в процесі обміну – продаж (збут) продукції і послуг забезпечує відшкодування витрат, які супроводжують виконання кожної функції, й отримання необхідного прибутку [3].

Зрозуміло, що комерційна діяльність є ширшим поняттям, ніж комерційна функція бізнес-системи торговельного підприємства. Комерційна діяльність включає процеси, що пов'язані зі зміною форм вартості, тобто з купівлею і продажем товарів.

До основних комерційних процесів віднесено:

- формування асортименту товару (характерні для комерційної функції);
- процеси вивчення і формування попиту на товар;
- процеси пошуку клієнтів;

- процеси вибору постачальників;
- процеси укладання угод;
- процеси реалізації управлінських заходів тощо.

До додаткових комерційних процесів в підприємствах торгівлі відносяться такі торгові процеси:

- вивчення та прогнозування попиту і кон'юнктури ринку;
- визначення потреби в товарах і послугах;
- дослідження джерел надходження товарів;
- укладання договорів на поставку товарів;
- рекламування товарів і послуг;
- продаж товарів безпосереднім споживачам та надання додаткових послуг.

Процес глобалізації ринку та інтеграційні процеси торгівлі слугують поштовхом для появи великої кількості нових форматів в торгівлі, які прагнуть потіснити вже наявні підприємства і посісти своє місце в економіці, завоювати свою частку на ринку. Встояти в цій боротьбі без створення системи ефективного управління неможливо. Дослідження теоретичних основ управління комерційною діяльністю, що базуються на законах і категоріях ринкової економіки, та їх практичне використання дають змогу комерційним працівникам регулювати господарські взаємовідносини між постачальниками і покупцями товарів, передбачити і знижувати комерційні ризики, націлювати виробників на випуск товарів з урахуванням купівельного попиту [4].

У практичній діяльності торговельних підприємств необхідні використання методів комплексного дослідження ринку, аналіз комерційної інформації, оцінка ефективності господарських зв'язків. Оцінка ефективності кожної торгової угоди і комерційної діяльності підприємства загалом дає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення. Під час вироблення управлінських рішень керівник повинен враховувати багатоваріантність і взаємовплив окремих елементів системи, таких як закупівля, продаж, управління персоналом, організація обслуговування постачальників і покупців. Індивідуалізація споживчого попиту обумовлює необхідність створення в торговельній сфері якісно нових організаційних форм, в основі формування яких лежать розробка й управління стратегіями розвитку комерційної діяльності торговельних підприємств з використанням елементів сучасного менеджменту, маркетингу та розподільчої логістики [5]. У зв'язку з цим питання підвищення ефективності управління комерційною діяльністю торговельних підприємств мають важливе прикладне значення.

Комерційна робота підприємства в ринкових умовах повинна базуватися на принципах сучасного маркетингу. Комерційна діяльність як поняття ширше маркетингової діяльності, однак її залежність простежується в діяльності по закупкам продукції (для підприємств торгівлі), в організації складського господарства, в процесі продажу партій товару, в діяльності зі стимулювання продажів і в післяпродажній роботі комерційної служби. Але якщо розглянути функціонування маркетингу в торговому підприємстві, то можна побачити, що воно починається задовго до комерційної діяльності та є не тільки атрибутом її успішності, але й самостійним функціонуючим структурним підрозділом, який знаходить себе в реалізації цілей діяльності підприємства.

Сьогодні працівники комерційної служби повинні не тільки добре володіти концепцією маркетингу, але й знати ключові підходи до організації логістики. Комерційний директор зобов'язаний забезпечити розмежування функцій між маркетингом і розподільною логістикою, за допомогою якої забезпечується фізичний розподіл продукції

(збут). Маркетинг передбачає гнучкість організаційних форм управління. Гнучкість маркетингу повинна проявлятися у своєчасному врахуванні вимог ринку, для чого необхідно вивчати і прогнозувати товарні ринки, розвивати й удосконалювати збуту рекламу, а також впроваджувати в комерційну діяльність інновації, при необхідності – змінювати профіль діяльності, вносити зміни в організаційні структури комерційних служб.

Управління комерційною діяльністю не можна відокремити від системи управління торговим підприємством, яке виконує ще й функції, пов'язані з технологічною, економічною та фінансовою діяльністю. Отже, під час побудови структури управління комерційною діяльністю необхідно враховувати взаємодію складових елементів, які утворюють цілісну систему управління торговим підприємством. Організаційна структура управління комерційною діяльністю лише тоді є ефективною, коли враховуються взаємозв'язок і взаємозалежність всіх елементів цілісної системи управління торговельним підприємством, в основу якої покладено організаційно-економічний механізм із сукупністю методів, засобів, технологій та інструментів управління комерційною діяльністю. Ключову роль у формуванні продуктового ланцюга, задоволенні потреб споживачів та отриманні доходу виконує комерційна діяльність, яка й визначає необхідність проведення торговельних бізнес-процесів та управління ними за допомогою сучасних мотиваційних підходів, технологій та методик [6].

Комерційна діяльність розглядається як основа функціонування підприємства, і тим самим посилюється увага до її функцій і системи управління. Реалізація сукупності функцій управління комерційною діяльністю є суттю процесу управління. За ступенем ускладнення процесу управління функції диференціюються і розростаються.

Отже, управління комерційною діяльністю ставить своїми безпосередніми завданнями внесення певної впорядкованості в комерційні та технологічні процеси, організацію спільних дій працівників, які беруть участь в цих процесах, досягнення узгодженості й координації дій. Механізм управління комерційною діяльністю торговельного підприємства будується в послідовності виконання комерційних процесів, операцій та управління ними з врахуванням організаційного та економічного забезпечення на основі процесного і системного підходів, мотиваційних і стратегічних підходів.

На нашу думку, базу вдосконалення управління комерційною діяльністю повинні скласти такі положення:

1) системний розгляд комерційної діяльності не як чогось зосередженого тільки на торгівлі, а як сукупності комплексу взаємопов'язаних процесів;

2) рівнозначне приділення уваги кожному процесу, що становить загальне поняття, – комерційна діяльність з точки зору його організації, а також організації управління ним;

3) створення технологій реалізації кожної складової процесу залежно від зовнішніх і внутрішніх умов функціонування комерційної діяльності;

4) розробка імітаційних моделей управління комерційною діяльністю, що відбивають вплив на останню найбільш повного складу факторів.

Цілі комерційної діяльності в економічній літературі поділяють на кількісні та якісні, визначення значимості яких необхідно для управління процесами комерційної діяльності. Цілі комерційної діяльності досягаються за допомогою управління нею в рамках єдиної системи шляхом планування, організації, обліку і контролю, аналізу і регулювання. Усі структурні підрозділи, які здійснюють комерційну діяльність, знаходяться в певних відносинах один з одним, органічному взаємозв'язку і взаємодії. Системний аналіз дає змогу розкрити ці відносини, дослідити взаємозв'язок між структурними одиницями та виробити практичні пропозиції щодо вдосконалення управління комерційною діяльністю.

Роль, яку відіграє торгівля в системі суспільного відтворення, передбачає виконання відповідного ряду функцій. На підприємствах торгівлі, необхідно виділити такі комерційні функції: управління закупівлями, управління асортиментом товарів, управління товарними запасами, управління маркетингом, управління продажами, надання послуг покупцям [7].

Під час виконання комерційних функцій слід орієнтуватися на економічні закони ринку, фінансову політику і комерційне право, необхідно також розробити стратегію комерційної діяльності та оцінити її ефективність. У результаті настання події здійснюється передача інформаційно-матеріальних ресурсів між бізнес-процесами, а в результаті виконання бізнес-процесів – перетворення ресурсів. Наведені теоретичні положення дають уявлення про підходи до управління комерційною діяльністю підприємства в умовах ринку.

Крім загальних функцій управління комерційною діяльністю, розрізняють два типи сполучних процесів, без реалізації яких неможливе здійснення управлінських функцій. До них відносяться інформаційне забезпечення і прийняття рішень. Ефективність функціонування інформаційної системи організації визначає якість реалізації функцій. Важливими її складовими є регулювання інформаційних потоків і сучасні інформаційні технології. Отримані вихідні дані з внутрішніх і зовнішніх джерел трансформуються в інформацію, на основі якої здійснюється прийняття рішень у комерційній діяльності [8].

Висновки. Резюмуючи основні представлені підходи до комерційної діяльності торгового підприємства з позиції управління, можна зробити висновок, що вона є бізнес-моделлю підприємства та певною послідовністю логічно пов'язаних бізнес-процесів, спрямованих на отримання кінцевого результату, заданого стратегією розвитку підприємства.

Механізм управління комерційною діяльністю торговельного підприємства повинен відображати взаємозв'язок між управлінською та комерційною компонентами; підсистемами, які забезпечують; зовнішнім середовищем, що дає змогу проектувати ефективну систему управління комерційною діяльністю торговельного підприємства з організаційним та економічним забезпеченням. А розроблений конкретний організаційно-економічний механізм дає змогу системі управляти процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємств роздрібних торговельних мереж, а також контролювати цей процес.

Список використаних джерел:

1. Єфремов О.С. Особливості стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств / О.С. Єфремов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4, Т. 2. – С. 69–74.
2. Омарова Н.Ю. Экономическая диагностика и эффективность взаимодействия предпринимательских структур на потребительском рынке : автореф. дисс. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н.Ю. Омарова ; Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – СПб., 2007. – 29 с.

3. Апопій В.В. Комерційна діяльність : [підручник] / В.В. Апопій. – 2-ге вид., перероб. і доп. –К. : Знання, 2008. – 558 с.
4. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения : [учеб. пособие] / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. – М. : Вузовский учебник, 2008. – 192 с.
5. Сорокина М.В. Менеджмент в торговле : [учебное пособие] / М.В. Сорокина. – СПб. : Бизнес-Пресса, 2008. – 480 с.
6. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельних підприємств : [навч. посіб.] / А.М. Виноградська. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2005. – 278 с.
7. Ефективне управління торговельним підприємством : [монографія] / [О.М. Ананьєв, О.І. Белей, І.М. Горбан]. – Львів : Вид-во Львівського університету внутрішніх справ, 2011. – 260 с.
8. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность : [учебник] / Ф.П. Половцева. – М. : Инфра-М, 2009. – 248 с.
9. Башнянин Г.І. Ефективність капіталізації і лібералізації економічних систем в умовах ринкової транзиції: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г.І. Башнянин, Ю.І. Турянський. – Львів : Вид-во ЛКА, 2008. – 480 с.

Аннотация. В статье рассматриваются сущность и характеристики коммерческой деятельности как специфической сферы экономики, то есть очерчивается теоретический подход к анализу коммерческой деятельности. Последняя рассматривается как система, как целостное явление во взаимосвязи всех ее элементов. Анализируются функции коммерческой деятельности и их трансформация под влиянием глобализации рынка, принципов и инструментов современного маркетинга. Выявляются специфические особенности управления коммерческой деятельностью в зависимости от разных подходов к ее организации. Определяются базовые принципы совершенствования управления коммерческой деятельностью в современных условиях.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, управление коммерческой деятельностью, функции коммерческой деятельности, эффективность управления, системное рассмотрение коммерческой деятельности, торговля.

Summary. In the article the essence and characteristics of commercial activity as specific area of the economy are considered, namely is defined a theoretical approach to the analysis of commercial activity. Last one is considered as a system, as an integral phenomenon of interconnectedness of all its elements. In the article are analyzed functions of commercial activity and its transformation under the influence of globalization and market principles and tools of modern marketing. Are identified specific features of commercial activity management, depending on different approaches to its organization. Are defined the basic principles of improving the management of commercial activity in modern conditions.

Key words: commercial activity, commercial activity management, commercial activity functions, management efficiency, systematic review of commercial activity, trade.

УДК 339.138

Багорка М. О.

*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу*

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Bagorka M. O.

*Candidate of Agricultural Sciences,
Associate Professor of Marketing Department
Dnepropetrovsk State Agrarian-economic University*

СИСТЕМА ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

SYSTEM OF ENVIRONMENTAL MARKETING IN AGRICULTURAL PRODUCTION

Анотація. У статті досліджено сутність поняття системи екологічного маркетингу, виділено основні складові цієї системи, встановлено фактори позитивної і негативної мотивації агровиробників щодо використання системи екологічного маркетингу в аграрному виробництві.

Ключові слова: система екологічного маркетингу, екологізація аграрного виробництва, еколого-економічна система, природно-ресурсний потенціал, фактори мотивації, екологічні потреби.

Постановка проблеми. Сьогодні основою реформування аграрного виробництва має стати подолання екологічної та економічної криз. Без ефективного і якнайшвидшого оздоровлення природного середовища в АПК не можна зупинити економічне падіння сільських регіонів. Для подолання негативних тенденцій потрібно формувати сільське господарство нового типу, яке здатне

ефективно зберігати й використовувати генетичний потенціал, підтримувати родючість ґрунту, поліпшувати якість малопродуктивних земель, зберігати екологічну рівновагу з довкіллям, забезпечувати нормальний кругообіг речовин, вдосконалювати традиційні системи ведення сільськогосподарського виробництва, збільшувати його обсяг.

Основу нових методів господарювання повинні скласти агроекологічні принципи, згідно з якими сільськогосподарське підприємство розглядається як еколого-економічна система, що базується на раціональних і екологічно обґрунтованих методах виробництва. Впровадження екологічного маркетингу як складової еколого-економічної системи в аграрному виробництві є актуальною проблемою сьогодення.

Система екологічного маркетингу повинна стати тим інструментом, який зможе забезпечити сталий розвиток на основі розповсюдження екологічно збалансованих видів виробництва і розподілу в умовах появи нових екологічних потреб, вивчення і врахування яких у процесі господарської діяльності цілком необхідно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еколого-економічні аспекти функціонування сільськогосподарських підприємств досліджено в працях В.А. Борисової, П.С. Березівського, В.С. Воронької, Н.В. Зіновчука, О.М. Царенка; проблеми формування і встановлення ресурсо-екологічної та продовольчої безпеки досліджували П.А. Лайко, Л.Г. Мельник, В.М. Трегобчук та інші вчені.

Питанням розробки маркетингових стратегій з урахуванням специфіки трансформаційного періоду присвячені роботи Л.В. Балабанової, Л.Е. Басовського, С.С. Гаркавенко, Н.В. Журавльової, Н.В. Куденко, О.Є. Кузьміна, О.В. Лобанової, А.Ф. Павленка, В.В. Писаренка, Г.В. Тарасюка, О.В. Тимоніна, Ф.І. Федоренка, Г.В. Черевка та інших вітчизняних науковців.

Однак численні наукові публікації, присвячені вивченню проблеми екологічного маркетингу в аграрному виробництві, засвідчили, що ця проблема все ще залишається недостатньо дослідженою як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Виникає необхідність у поглибленні теоретичних досліджень і вивченні факторів, пов'язаних з формуванням системи екологічного маркетингу як складової еколого-економічного механізму управління аграрним виробництвом. Наукові положення щодо екологізації аграрного виробництва залишаються недостатньо визначеними.

Мета статті полягає в дослідженні сутності поняття системи екологічного маркетингу, виділенні основних складових цієї системи, встановленні факторів позитивної і негативної мотивації агровиробників щодо використання системи екологічного маркетингу в аграрному виробництві.

Виклад основного матеріалу. Основне завдання ефективного ведення маркетингової діяльності в сільськогосподарських підприємствах полягає в прискоренні формування необхідної інфраструктури ринку агропродукції, яка повинна створювати рівні умови для всіх її учасників та орієнтуватись на потреби кінцевих споживачів продукції, враховуючи при цьому концепцію екологічного маркетингу.

Появі та розвитку екологічної складової в маркетингу сприяли кілька обставин:

- законодавчі обмеження, вимоги національних і міжнародних стандартів, тиск міжнародної спільноти;
- збільшення ефективності витрат;
- розвиток суспільних настроїв, пов'язаних зі збільшенням уваги до питань негативного впливу техногенних і антропогенних факторів на навколишнє середовище, які стають все більшою загрозою екологічній безпеці всього людства;
- прагнення споживачів до більш активного й здорового способу життя;
- зростання ринкової конкуренції: постійний пошук відмінних елементів (конкурентних переваг), які б

виділили продукт певної компанії серед аналогічних [1, с. 56–60].

Інноваційна модель розвитку сільського господарства ставить за мету підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств у виробничій та збутово-маркетинговій сферах за рахунок впровадження новітніх технологій, видів продукції та методів управління.

Маркетинг в аграрному секторі економіки та розвиток екологічно орієнтованого маркетингу відповідають умовам соціальної відповідальності агропромислового виробництва, розвитку господарського механізму управління на еколого-економічних засадах, а також є невід'ємною частиною екологічного та екосистемного менеджменту в агросфері [2, с. 112–115].

Основні стратегічні напрями організації виробничих відносин в аграрній галузі мають базуватися на раціональному використанні природних ресурсів і формуванні системи управління відносинами у виробництві. Екологізація агропромислового виробництва є засобом подолання як екологічної, так і економічної кризи, тому екологічні проблеми агропромислового комплексу України повинні бути серед державних пріоритетів [3, с. 232].

Екологічний маркетинг, будучи інструментом екологічного менеджменту, в рамках якого виробляється концепція екологічного управління, дає змогу поєднувати інтереси виробників, споживачів і суспільства загалом задля досягнення сталого еколого-економічного розвитку.

Система екологічного маркетингу є частиною загальної системи виробничого маркетингу, що включає необхідну організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу, а також процеси та ресурси для розробки, впровадження, оцінки досягнутих результатів та вдосконалення екологічної політики [4].

Формування системи екологічного маркетингу починається з розробки, затвердження і публічного декларування підприємством екологічної політики і цілей. Подальша послідовність взаємопов'язаних дій у системі менеджменту включає планування, організацію та практичну реалізацію, внутрішній моніторинг і контроль діяльності, яка здійснюється відповідно до прийнятої екологічної політики та цілей.



Рис. 1. Модель системи екологічного маркетингу в аграрному секторі економіки

Джерело: власна розробка

Ефективний маркетинг передбачає постійний моніторинг ринкового простору і конкурентів, забезпечує формування асортименту товарів та послуг з урахуванням попиту споживачів і оптимізацію збутової діяльності, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Але більшість власників сільськогосподарських формувань не усвідомлює значущості маркетингу, не розуміє його важливості або не має навичок практичного використання маркетингового інструментарію [5, с. 279–281].

Модель системи екологічного маркетингу включає такі складові (рис. 1).

Відсутність або недостатня розвиненість якого-небудь з елементів робить всю систему, на нашу думку, неефективною.

Варто зазначити, що обов'язковими складовими частинами системи екологічного маркетингу є незалежна оцінка досягнутих результатів (аудит), періодичний аналіз та перегляд системи маркетингу загалом за участю керівництва підприємства.

Тенденції екологічного розвитку аграрних підприємств супроводжуються посиленням нестабільності факторів макро- і мікросередовища, які динамічно змінюються.

Ми зробили спробу узагальнити фактори позитивної і негативної мотивації агровиробників щодо використання системи екологічного маркетингу (табл. 1).

З наведеної інформації можна відзначити, що існує багато факторів негативної мотивації агровиробників екологічно безпечної продукції. Основними є неефективне функціонування ринку екологічно безпечної продукції та його повільний розвиток в Україні, який зумовлений відсутністю конкурентного середовища, недосконалістю законодавчої бази та відсутністю державного регулювання ринку, недосконалим механізмом ціноутворення, недостатньою розбудовою ринкової інфраструктури.

На нашу думку, значна роль в усуненні негативних факторів на ринку відведена державі. Державна політика щодо екологізації національної економіки має бути спрямована на вирішення не тільки глобальних екологічних проблем, але й поточних проблем стосовно переходу агропромислового комплексу держави до виробництва екологічно чистої продукції. До того ж вихідним моментом вибору еколого-економічного напрямку управління інноваційною діяльністю залишається перехід України на

моделі інноваційного та екологічно збалансованого розвитку [6, с. 121–123].

Вважаємо, що для функціонування аграрного виробництва маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, ланцюгом, який об'єднує галузь із зовнішнім середовищем і розглядає функцію маркетингу як фундаментальну основу його діяльності.

Під час вибору стратегії, орієнтованої на досягнення екологічної конкурентної переваги, заснованої на завоюванні певної частки ринку за рахунок екологічних характеристик виробленої продукції, необхідно оцінити можливість зафіксувати певний сегмент ринку і домогтися конкурентних переваг на цьому конкретному сегменті [4].

Проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі можуть бути вирішені за допомогою ефективних стратегій інноваційного розвитку. Саме такою інноваційною стратегією має стати маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва, яка забезпечить високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень аграрного виробництва в Україні. Отже, йдеться не просто про одноразове використання нововведень для досягнення миттєвих переваг, але й про неперервний детально спланований стратегічний інноваційний розвиток, який формує методи та засоби управління інноваціями та дасть змогу підпорядкувати впровадження інновацій загальним цілям, перетворюючи інтенсивне впровадження інноваційних процесів на фактор економічного зростання галузі.

Оптимізувати використання навколишнього середовища в аграрному виробництві та мінімізувати негативний вплив на нього можна шляхом удосконалення організаційно-економічного механізму природокористування.

Функціонування системи екологічного маркетингу в аграрному секторі економіки – це реальний процес інтеграції усіх його управлінських функцій, які одночасно сприяють екологізації агросфери, виявленню, плануванню та прогнозуванню розвитку підприємницьких ініціатив на інноваційно-інвестиційній основі, що пов'язані з виробництвом, формуванням та стимулюванням попиту на екобезпечну агропромисловою продукцію, а також сільськогосподарську екосистемну продукцію і послуги. Екологічний маркетинг також пов'язаний з реалізацією інтегративної функції механізму екологічного управління та менеджменту [2, с. 114].

Таблиця 1

Фактори позитивної і негативної мотивації аграрних підприємств щодо прийняття стратегії екологічного маркетингу

Фактори позитивної мотивації	Фактори негативної мотивації
Економія коштів завдяки збереженню ресурсів	Недосконалість законодавчої бази щодо правил та норм виробництва екологічно чистої продукції
Зменшення витрат на покриття ризиків екологічних платежів	Відсутність чітко визначеної стратегії розвитку галузі з відповідною інформаційною та юридичною підтримкою
Покращення природно-ресурсного і ринкового потенціалу	Відсутність державної підтримки товаровиробників екологічно безпечної продукції та системи контролю за всіма ланками життєвого циклу продукції
Підвищення загального іміджу підприємства	Відсутність економічних важелів для стимулювання виробництва екологічно чистої продукції
Висока конкурентоспроможність екологічно безпечної продукції	Ризики втрат врожаю та відсутність системи відшкодування збитків, пов'язаних з виробництвом екологічно чистої продукції
Поява нових екологічних потреб (потреби в екологічній безпеці), інтересів та екологічної культури населення	Спекулятивні цінові надбавки переробних підприємств і трейдерів, через які агровиробники органічної продукції недоотримують значну суму коштів внаслідок її реалізації, а основна частина прибутків залишається у сфері переробки та торгівлі
	Занадто високі ціни на екологічно безпечну продукцію в торговельних мережах України, що позбавляє споживачів можливості купувати таку продукцію
	Фактично не створено інфраструктуру ринку екологічно безпечної продукції

Екологічний маркетинг як система регулювання підприємницького виробництва та реалізації агропродовольчої продукції може бути представлена у формі еколого-економічного механізму маркетингового управління аграрним сектором економіки.

Слід відзначити, що проблема погодження еколого-економічних інтересів суб'єктів агропродовольчого ринку вирішується в межах господарського організаційно-економічного механізму управління аграрним сектором економіки із застосуванням його основних складових: планування, стимулювання (мотивації), організації управління, контролю тощо.

Основою екологічного маркетингу в аграрній сфері економіки є формування екологічних потреб та екологічної свідомості [7, с. 335–338]. Виявлення їх стає активним сигналом до початку формування подальших елементів маркетингу.

Під час формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва необхідно враховувати потреби (інтереси) споживачів.

Прояв екологічних потреб залежить від екологічної свідомості, яка виявляється через сприйняття екологічної ситуації, розуміння цінностей природи. На нашу думку, людина починає звертати увагу на свої взаємодії з довкіллям за таких двох умов: коли задоволені її основні матеріальні потреби і коли вона досягла певного духовного рівня. Тому процес формування екологічної свідомості людини лежить в двох площинах: освітньо-духовній і матеріальній. Процес формування екологічної свідомості в суспільстві є особливо складним.

Екологічні потреби та інтереси можна цілеспрямовано змінювати і формувати на різних рівнях.

Ми дотримуємося думки про те, що екологічний маркетинг повинен бути максимально інтегрований у діяль-

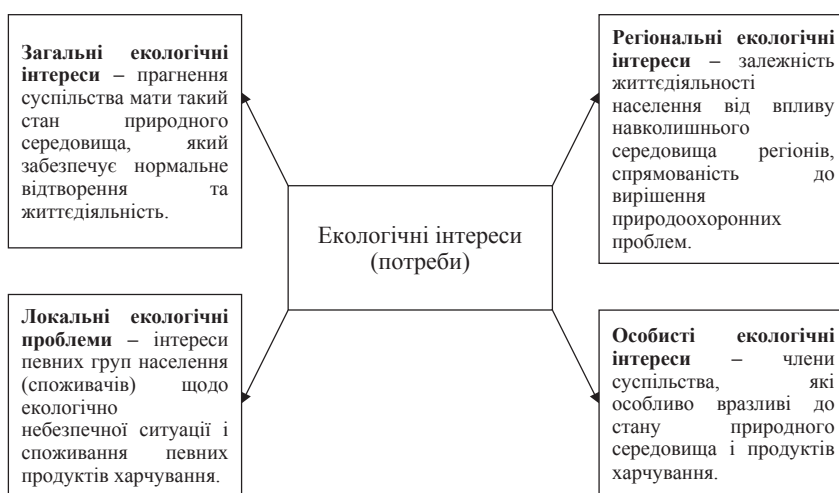


Рис. 2. Рівні екологічних інтересів за масштабністю

ність підприємств аграрного виробництва, оскільки часткова інтеграція не передбачає системного підходу з точки зору впливу на всі сфери діяльності господарюючого суб'єкта з метою орієнтації на ринкові умови господарювання і чинники зовнішнього середовища.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки.

Система екологічного маркетингу повинна стати засобом цивілізованого вирішення еколого-економічних протиріч і дати змогу гармонізувати інтереси товаровиробників (прибуток), споживачів (задоволення потреб) і суспільства загалом (сталий еколого-соціально-економічний розвиток).

Впровадження системи екологічного маркетингу повинно стати елементом функціонування підприємств аграрного сектору економіки, які безпосередньо пов'язані з використанням природно-ресурсного потенціалу галузі, а також сприяти екологічній безпеці та забезпеченню сталого розвитку аграрного виробництва.

Список використаних джерел:

1. Ільяшенко С.М. Экологический маркетинг / С.М. Ільяшенко, О.В. Прокопенко // Экономика Украины. – 2003. – № 12. – С. 56–61.
2. Воронєцька В.С. Екологічний маркетинг в системі управління аграрним сектором економіки / В.С. Воронєцька / Збірник наукових праць Вінницьк. нац. аграрн. університету. – 2011. – Т. 10 – С. 112–115.
3. Ларіна Я.С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК: [монографія] / Я.С. Ларіна. – К.: Преса України, 2008. – 336 с.
4. Белопольський М.Г. Система екологічного маркетингу промислових підприємств / М.Г. Белопольський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/6027/%D1%81.%2024.pdf?sequence=1>.
5. Бочко О.Ю. Сприйняття і реалізація концепцій маркетингу в аграрній сфері економіки / О.Ю. Бочко // Вісник Львівського державного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. – 2007. – № 14. – С. 279–287.
6. Застрожнікова І.В. Шляхи удосконалення державного регулювання сільського господарства України / І.В. Застрожнікова // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. – № 1. – С. 121–135.
7. Садченко О.В. Принципи і концепції екологічного маркетингу: [монографія] / О.В. Садченко. – О.: Астропринт, 2002. – 400 с.

Анотація. В статті досліджена сутність поняття системи екологічного маркетингу, виділені основні складові цієї системи, установлені фактори позитивної та негативної мотивації агропродовольчих виробників по використанню системи екологічного маркетингу в аграрному виробництві.

Ключевые слова: система екологічного маркетингу, екологізація аграрного виробництва, еколого-економічна система, природно-ресурсний потенціал, фактори мотивації, екологічні потреби.

Summary. The paper studies the essence of the ecological system of marketing concepts, highlights the main components of this system, set the positive and negative factors motivating agricultural producers on the use of environmental marketing system in agricultural production.

Key words: environmental marketing system, greening of agricultural production, ecological and economic system, natural resource potential, motivation factors, environmental needs.

Біла С. О.

*доктор наук з державного управління, професор,
заслужений економіст України,
професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Навчально-наукового інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету*

Швайук Ю. Е.

*студентка
кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Навчально-наукового інституту міжнародних відносин)
Національного авіаційного університету*

Bila S. O.

*Doctor of Public Administration, Professor
Honored Economist of Ukraine,
Professor of International Economic Relations and Business department
Educational and Scientific Institute of International Relations
National Aviation University*

Shvaiuk Y. E.

*Student
International Economic Relations and Business department
Educational and Scientific Institute of International Relations
National Aviation University*

РОЛЬ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ У ЗРОСТАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА РЕАЛІЇ УКРАЇНИ

ENERGY SECTOR ROLE IN COMPETITIVENESS GROWTH OF THE NATIONAL ECONOMY: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITY

Анотація. У статті досліджено зв'язок між станом розвитку енергетичного сектору країни та зростанням конкурентоспроможності національної економіки. Визначено базові пріоритети реформування енергетичного сектору (на прикладі країн ЄС): підвищення енергоефективності та зниження енергоємності виробництва; енергозбереження; розвитку власної енергетичної ресурсної бази, зокрема, за рахунок розвитку альтернативної енергетики, розвитку відновлюваної енергетики. Особливу увагу у статті приділено перспективам розвитку відновлюваної енергетики. Визначено роль Третього енергетичного пакету, прийнятого у ЄС, та приєднання до нього України з огляду на зростання конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність, національна економіка, енергетичний сектор, відновлювані джерела енергії, енергетична інфраструктура, енергоємність, енергоефективність, Третій енергетичний пакет ЄС.

Постановка проблеми. Забезпеченість енергетичними ресурсами та їх ефективне використання стають важливими чинниками, що впливають на конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації. Рациональне, заощадливе використання енергетичних ресурсів гарантує стійкість національного виробництва до хаотичних коливань цінової кон'юнктури на світових енергетичних ринках. Без забезпеченості енергетичними ресурсами, без стабільного функціонування енергетичного сектору у XXI ст. жодна країна світу не може сподіватись на динамічне економічне зростання та на досягнення прогресу соціально-економічного розвитку. На стійкість країни до «енергетичних стресів» звертають увагу і потенційні інвестори (як внутрішні, так і іноземні). Немає жодної сфери, жодного сектору національної економіки, який би не був залежним від стану розвитку енергетичного сектору. Отже, віднайдення оптимальної моделі використання енергетичних ресурсів, моделі реформування енергетичного сектору країни на засадах сталого розвитку

та енергоефективності стає стратегічним завданням для будь-якої країни, що прагне підвищити конкурентоспроможність національної економіки. Особливого значення вирішення цієї проблеми набуває для України, яка переживає складний період економічних реформ. Така постановка проблеми свідчить про актуальність та вагомое практичне значення дослідження обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих питань та складових конкурентоспроможності національної економіки присвятили свої роботи такі відомі українські вчені, як, зокрема, О. Амоша, М. Бутко, Т. Гончар, Б. Губський, С. Коротка, Д. Кузін, Д. Лук'яненко, В. Черевань. Серед зарубіжних вчених проблематику конкурентоспроможності національної економіки дослідили С. Веймаус, К. Кетелс, М. Портер, Дж. Стігліц, Р. Фінберг та інші. Статистично-аналітичну базу для підготовки статті створили системні дослідження Світового економічного форуму, Інституту розвитку менеджменту, Міжнародної фінансової корпорації,

а також офіційні дані Європейського Союзу, Управління енергетичної інформації США, Міністерства енергетики та вугільної промисловості України тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Конкурентоспроможність виявляється на рівні фірми (підприємства), на рівні регіону, на рівні національної економіки та на рівні конкурентоспроможності країни у світовому господарстві. На кожному з цих рівнів вагомий вплив на конкурентоспроможність має енергетичний сектор. Отже, дослідження успішного світового досвіду щодо реформування енергетичного сектору, виокремлення базових (стратегічних) трендів щодо розвитку енергетики у межах національної економіки набуває для економічної науки особливого значення. Позитивний досвід реформ у цій сфері безпосередньо впливає на конкурентоспроможність національної економіки, зокрема конкурентоспроможність України.

Мета статті полягає у визначенні місця та ролі, базових пріоритетів реформування енергетичного сектору з огляду на підвищення конкурентоспроможності національної економіки (на прикладі дослідження світового та українського досвіду господарювання).

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш поширеними у світі є такі методики та виміри конкурентоспроможності національної економіки. Перший підхід – це «Глобальний звіт конкурентоспроможності» (Global Competitiveness Report), що готується Світовим економічним форумом у Давосі (World Economic Forum) [15]. Світовий економічний форум розраховує індекс глобальної конкурентоспроможності, фокусуючись на економічному достатку та підвищенні стандартів життя на прикладі близько 140 країн світу. Другий підхід щодо оцінки конкурентоспроможності – це «Глобальний щорічник конкурентоспроможності» (Global Competitiveness Yearbook), підготований Лозаннським інститутом розвитку менеджменту (Institute of Management Development) [10]. Лозаннський інститут розвитку менеджменту аналізує здатність країн створювати та утримувати умови, в яких фірми можуть на високому рівні конкурувати з іноземними виробниками. Третя методика представлена у «Звіті конкурентоспроможності бізнесу та легкості ведення бізнесу» (Business Competitiveness – Ease of doing business Report), що готує Міжнародна фінансова корпорація (International Finance Corporation) [12]. Міжнародна фінансова корпорація фокусується на секторі бізнесу та оцінює економіку з огляду на критерій «легкості ведення бізнесу» за умови дотримання законодавства та встановлених стандартів [12].

Через використання різних показників та методик розрахунків рейтинги країн за індексами дещо різняться. Наприклад, за 2015–2016 рр. Великобританія, яка навіть не увійшла в десятку за індексом конкурентоспроможності національної економіки, посіла 10 місце за індексом глобальної конкурентоспроможності і 6 місце за індексом легкості ведення бізнесу. Водночас Україна значно відстає від розвинутих країн світу та від «нових індустріальних країн» за всіма показниками та рейтингами (див. табл. 1).

Попри те, що вищезгадані індекси конкурентоспроможності різняться між собою, вони мають і спільне. Кожна методика розрахунку індексу досліджує макроекономічні показники, інфраструктуру, інновації та інвестиції, які тісно пов'язані з енергетичною складовою та залежать від неї. Адже усі господарчі процеси, сфера виробництва / послуг та функціонування житлово-комунального господарства ґрунтуються на безперервному споживанні енергетичних ресурсів. Це означає, що економіка країни та її конкурентоспроможність безпосередньо залежать від ефективного функціонування енергетичного сектору.

Стабільна робота енергетичного сектору країни насамперед залежить від наявності енергетичних ресурсів та постійного доступу до них. Так, найвідомішою та широко застосовуваною групою енергетичних ресурсів є традиційні (невідновлювані) паливно-енергетичні ресурси: вугілля, газ, нафта, торф, сланці та ядерне паливо (уран, торій). Традиційні енергетичні ресурси дають змогу отримати великий обсяг енергії, що стало основою економічного зростання у XX – на початку XXI ст. Зазначимо, що споживання нафти у світі у 2015 р. склало 30,3% від загального світового обсягу споживання енергетичних ресурсів, природного газу – 23,8%, кам'яного вугілля – 29,2%, ядерного палива – 4,4% [2, с. 41]. Традиційні енергетичні ресурси не мають здатності до швидкого відновлення і є вичерпними, тому їх запаси швидко скорочуються. На 2015 р. обсяг доступних для видобутку запасів нафти оцінювався у 239,4 млрд. т. (зокрема, в Україні – 139 млн. т.), яких (за підрахунками експертів) має вистачити лише на 51 рік господарювання при незмінних умовах виробництва, незмінних темпах виробництва і споживання. Запаси природного газу у світі оцінюються у 187 трлн. куб. м. (зокрема, в Україні – 0,9 трлн. куб. м.), яких має вистачити на 53 роки господарювання при незмінних умовах виробництва та споживання. Відповідно, запаси кам'яного вугілля оцінено у 891 млрд. т. (зокрема, в Україні – 33,8 млрд. т.), яких має вистачити на 114 років [2, с. 6, 20, 30].

Таблиця 1

ТОП-10 країн та Україна в основних рейтингах конкурентоспроможності станом на 2015–2016 рр.

Рейтинг	Індекс глобальної конкурентоспроможності		Індекс конкурентоспроможності національної економіки		Індекс легкості ведення бізнесу
1	Швейцарія	5,76	Гонконг	100	Сінгапур
2	Сінгапур	5,68	Швейцарія	98,018	Нова Зеландія
3	США	5,61	США	97,881	Данія
4	Німеччина	5,53	Сінгапур	97,649	Республіка Корея
5	Нідерланди	5,50	Швеція	92,353	Гонконг
6	Японія	5,47	Данія	91,756	Великобританія
7	Гонконг	5,46	Ірландія	91,540	США
8	Фінляндія	5,45	Нідерланди	91,321	Швеція
9	Швеція	5,43	Норвегія	90,054	Норвегія
10	Великобританія	5,43	Канада	90,048	Фінляндія
	79 з 140 – Україна	4,03	59 з 61 – Україна	46,512	83 з 189 – Україна

Джерело: складено за офіційними даними [5; 6; 8]

Важливою проблемою, що супроводжує використання традиційних енергетичних ресурсів, є шкідливі викиди CO₂, емісія газів, які посилюють парниковий ефект, прискорюють глобальне потепління. Внаслідок цього нарощування темпів економічного зростання на основі використання традиційних (невідновлюваних) енергетичних ресурсів без кардинальних технологічних змін загрожує самому існуванню Землі, оскільки всі рослини та живі організми, а також життя і здоров'я людини потрапляють під загрозу [4].

Ситуація загострюється тим, що для того, щоб перейти до використання екологічно безпечних, відновлюваних джерел енергії, потрібні великі інвестиції. Тому для функціонування вже діючих виробничих потужностей, для підтримки високих темпів економічного зростання навіть промислово розвинуті країни імпортують нафту, природний газ, кам'яне вугілля, що робить їх економіку імпоротно-залежною від інших країн світу. Це знижує конкурентоспроможність національної економіки. Наприклад, Європейський Союз у 2015 р. спожив 1,58 млрд. тон нафтового еквіваленту (т. н. е.) енергії. При цьому виробництво енергії країнами ЄС склало у два рази менше – лише 0,77 млрд. т. н. е. Отже, Європейський Союз є на 53,3% енергетично залежним (співвідношення обсягу імпорту енергетичних ресурсів до обсягу загального споживання). Така ситуація для Європейського Союзу не є задовільною, внаслідок чого країни-члени ЄС активно проводять політику зменшення споживання традиційних енергоресурсів [4].

Загальне споживання енергії в Україні (за експертними оцінками) у 2015 р. становило близько 100 млн. т. н. е. Власне ж виробництво енергії тримається на рівні 75 млн. т. н. е., що робить Україну на 25% залежною від імпорту енергетичних ресурсів, зокрема природного газу, що останнього часу постачається до України з країн-членів ЄС. У 2013 р. енергетична залежність України становила близько 70%, а до 2014 р. монополічним постачальником енергетичних ресурсів до України була Російська Федерація, яка часто застосовувала «енергетичний шантаж» щодо України, домагаючись прийняття політичних та економічних рішень, вигідних РФ. Наведемо приклад «енергетичного шантажу»: РФ взагалі припинила газопостачання до України майже на п'ять місяців (з 16 червня – по 31 жовтня 2014 р.) [7].

Окрім вичерпності, негативного впливу на навколишнє середовище та посилення енергетичної залежності країн, ціна традиційних енергетичних ресурсів постійно «коливається», що робить непередбачуваним процес цінового прогнозування на вироблену продукцію та її конкурентоспроможність (у довгостроковому часовому періоді). Так, ціна бареля нафти марки «Brenty» 1980 р. становила 36,83 дол. США, 2012 р. – 111,67 дол. США, 2015 р. – 52,39 дол. США. Ціна 1 млн. джоулів природного газу у 1985 р. складала 5,23 дол. США, у 2012 – 16,75 дол. США, у 2015 р. – 10,31 дол. США. У 1995 р. 1 т. кам'яного вугілля на західноєвропейському ринку коштувала 44,50 дол. США, у 2012 р. – 92,50 дол. США, у 2015 р. – 56,64 дол. США [2, с. 14, 27, 30]. Цінові коливання на традиційні енергетичні ресурси впродовж останніх чотирьох років відбувались як через політичні причини та конкуренцію країн-енерговиробників на світовому ринку традиційних (невідновлюваних) енергетичних ресурсів, так і через спробу ТНК зупинити масовий перехід товаровиробників до використання сланцю (внаслідок «сланцевої революції» у США) та до використання відновлюваної «зеленої» енергетики (виробництво якої за умови обвального падіння ціни на газ та нафту стає нерентабельним).

Але у довгостроковому періоді відмова від освоєння відновлюваної енергетики обов'язково знизить конкурентоспроможність національної економіки [2, с. 26].

Суттєво вплинула на ситуацію в енергетичному секторі «сланцева революція», що відбулася у США. Сполученим Штатам Америки вдалося здійснити «сланцеву революцію» та запровадити нові види енергетичного ресурсу – сланцевий газ та сланцеву нафту, – які дали змогу суттєво скоротити залежність національної економіки від імпорту енергоносіїв. У 2009 р. у США було заявлено, що видобуток сланцевого газу є гарантією безпеки держави. А вже країна із найбільшого імпортера енергоресурсів перетворилася на одного із важливих експортерів сланцевого газу та нафти. У 2014 р. обсяг видобування сланцевого газу США склав 12,3 трлн. куб. футів (48% від загального обсягу виробництва сухого газу), а обсяг видобування сланцевої нафти – 4,9 млн. барелів на день (52% від загального обсягу виробництва нафти). Крім того, вартість сланцевого газу та сланцевої нафти набагато нижча, ніж вартість традиційних енергетичних ресурсів, що дає змогу суттєво підвищити конкурентоспроможність національної економіки [9]. Але і досі науковці дискутують про екологічні наслідки видобутку сланцевого газу та нафти. Багато екологів вважають, що прямими наслідками гідророзриву земельних пластів та неконтрольованого витоку сланцевого газу і хімічної рідини є загроза небезпечних викидів в атмосферу, забруднення ґрунтових і питних вод, зсуви ґрунтів, провалля землі та локальні землетруси. Зростають ризики онкологічних захворювань для людей, що проживають біля міст видобутку сланцевого газу та нафти, і для тварин, що випасаються на пасовищах поблизу [9].

Водночас внаслідок низьких цін перспективи видобутку сланцевого газу та нафти оцінюються як позитивні. У світі налічується близько 700 сланцевих порід, які розміщуються у 96 басейнах різних країн світу. Запаси сланцевого газу оцінюються у 7 299 трлн. ф. куб., а сланцевої нафти – у 345 млрд. б. Загальні запаси сланцевого газу в Україні оцінюються у 7 трлн. м. куб. – це третє місце серед європейських країн (після Польщі та Норвегії) і тринадцяте місце у світі [9].

ООН проголосили 2010–2020 рр. десятиліттям сталого розвитку, основна ціль якого полягає у збереженні та підтриманні безпечного стану навколишнього середовища для нормального життя майбутніх поколінь. Отже, виникає потреба у використанні безпечних для навколишнього середовища та здоров'я людини відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). ВДЕ не вичерпуються та мають здатність до постійного відновлення, оскільки енергія отримується з природних джерел (зокрема, енергія сонця, вітру, хвиль). Світове споживання відновлюваної енергії у 2015 р. оцінювалось у 1,258 млрд. т. н. е., що складало лише 19,2% від загального світового споживання енергетичних ресурсів. Але вже у 2030 р., відповідно до прогнозів Міжнародного енергетичного агентства, частка ВДЕ у світовій структурі споживання енергії має дорівнювати не менше 36% [3, с. 8].

У світовій структурі ВДЕ за 2015 р. найбільшу частку – 57,5% – займала гідроелектроенергетика, світові потужності виробництва якої знаходяться на рівні 1 064 ГВ. На другому місці з часткою 23,5% і встановленими потужностями у 433 ГВ перебувала вітрова енергетика. Частка геліоенергетики (сонячна) у ВДЕ складала 12,5%, а встановлені потужності дорівнювали 232 ГВ. Частка біоенергії, отриманої за рахунок переробки традиційної біомаси (зокрема, різноманітних зернових культур, сільськогосподарських відходів, залишків від скошених газонів та

пострижених дерев, твердих побутових відходів у містах), становить лише 6% зі встановленими потужностями у 106 ГВ. Найменшу частку у світі займає геотермальна енергетика (1%), а її встановлені потужності оцінюються тільки у 13,2 ГВ [3, с. 8].

У 2010 р. країнами-членами ЄС було затверджено стратегічний документ «Енергетика 2020: стратегія для конкурентоспроможної, сталої та безпечної енергетики» (Energy 2020: A strategy for competitive, sustainable and secure energy) [4]. У документі зазначаються основні принципи функціонування енергоринку ЄС (енергоефективність, енергозбереження та енергозаощадження) та цілі, яких передбачається досягти всіма європейськими країнами до 2020 р. Насамперед у стратегії «Енергетика 2020» йдеться про раціональне та заощадливе використання енергії для забезпечення економічного зростання та задоволення потреб розвитку країн ЄС. Критерій – зменшити енергоспоживання на 20% порівняно з обсягом енергоспоживання у 1990 р., не знижуючи темпи економічного зростання. У «Енергетика 2020» акцентується увага на необхідності скорочення викидів парникових газів на 20% порівняно з рівнем 1990 р., йдеться про збільшення споживання енергії відновлюваних джерел до 20% від загального обсягу спожитої енергії. Кардинальні зміни до 2020 р. на енергоринку ЄС виведуть європейську економіку на принципово новий конкурентний рівень економічного розвитку, зменшать її залежність від імпорту традиційних джерел енергії та сприятимуть задіяно потенціалу науки та інновацій, зорієнтованих на енергоспоживання, енергозаощадження та зростання енергоефективності. Такі орієнтири варто враховувати і Україні, оскільки інтеграція України та ЄС повинна мати міцне економічне підґрунтя (насамперед, у сфері енергетики, розвитку енергетичного сектору) [4]. Водночас, як свідчать дані таблиці 2, показник енергоемності виробництва в Україні майже у чотири рази перевищує середнє значення по країнам ЄС.

Для ефективного функціонування енергетичного сектору країни важливе значення має енергетична інфраструктура. У ЄС на сучасному етапі розвитку створюються нові газові міжсистемні лінії передачі (gas interconnectors) та нові реверсні потужності. Вони сполучають країни Центральної та Східної Європи з «енергетичними островами ЄС». До того ж розробляється проект «Південний газовий коридор», який дасть змогу ЄС здійснювати імпорт газу в обхід РФ, адже прокладається газогін через Балкани і Туреччину до Каспійського моря. Для збереження та первинної обробки енергетичних ресурсів використовуються енергетичні хаби – спеціально відведені місця (як правило, у портах, на перехресті транспортних розв'язок).

Країни-члени ЄС створили проект «Регіон енергетичних хабів» вартістю 11,66 млн. євро. Передбачається будівництво хабів, які б не тільки виконували функцію первинної переробки та транспортування енергії, але й мали би потужності для виробництва відновлюваної енергії (на основі використання енергії сонця, води та вітру) [4].

Важливою складовою розвитку інфраструктури європейського енергоринку є термінали LNG (для скрапленого газу) та тренд щодо збільшення їх кількості. Згідно з підрахунками експертів Оксфордського інституту енергетичних наук Європа у своєму розпорядженні (на початок 2015 р.) має газосховища із загальним об'ємом у 80 млрд. м. куб. Для імпортованого скрапленого газу наявні потужності оцінюються у близько 200 млрд. м³ [4]. Україна може долучитись до цього процесу, оскільки є потужним транзитером газу та нафти між Європою та Азією. Потенціал України: довжина магістральної нафтопроводної системи у 2015 р. оцінювалася у 4 700 км, ключову роль у якій відігравав нафтопровід «Одеса – Броди» (довжина лінійної частини – 674 км). Україна володіє значними вільними потужностями ГТС для зберігання газу (20 млрд. м. куб.), зокрема для створення газового хабу (на станції «Ромни» Сумської обл., у портах «Південний», «Рені» та «Ізмаїльський» Одеської обл.) [7]. Потенціал «Одеського припортового заводу» також відповідає вимогам щодо створення та функціонування міжнародного енергетичного хабу. Проте наявні нафтопроводи, газогони та газосховища були побудовані в Україні ще за часів СРСР, що вимагає потужних інвестицій на їх модернізацію та технологічне оновлення.

В країнах Європейського Союзу прийнято *Третій енергетичний пакет* (the Third EU Energy Package), який 3 березня 2011 р. набрав чинності. *Третій енергопакет* (дві директиви та три регламенти) розроблений з метою створення гармонізованого європейського внутрішнього ринку енергетичних ресурсів. *Третій енергетичний пакет* ЄС комплексно поєднує Газову директиву ЄС, Електроенергетичну директиву ЄС, Регламент про доступ до газових мереж, Регламент про доступ до електроенергетичних мереж, Регламент про Агентства зі співробітництва регулюючих органів.

Третій енергетичний пакет ЄС чітко визначає шлях щодо створення єдиного європейського енергетичного простору на основі нових правил: 1) введення у ЄС централізованого планування розвитку європейської енергетичної мережі; 2) налагодження ефективної взаємодії між національними регулюючими органами ЄС у сфері енергетичного забезпечення для формування «культури регулювання ЄС» в умовах відсутності єдиного загальноєвропейського регулятора; 3) налагодження тісної взаємодії

Таблиця 2

Енергоемність виробництва у країнах ЄС та Україні (станом на 2014 р., (т. н. е. / 1 000 євро))

Країна	Індекс	Країна	Індекс	Країна	Індекс
Бельгія	0,14	Хорватія	0,19	Польща	0,23
Болгарія	0,44	Італія	0,09	Португалія	0,13
Чехія	0,25	Кіпр	0,13	Румунія	0,23
Данія	0,07	Латвія	0,21	Словенія	0,18
Німеччина	0,11	Литва	0,20	Словаччина	0,22
Естонія	0,39	Люксембург	0,09	Фінляндія	0,18
Ірландія	0,07	Угорщина	0,22	Швеція	0,12
Греція	0,13	Мальта	0,12	Великобританія	0,09
Іспанія	0,11	Нідерланди	0,12	ЄС-28	0,12
Франція	0,12	Австрія	0,10	Україна	0,43

Джерело: складено за офіційними даними [4]

між операторами систем транспортування енергоносіїв до країн ЄС, що передбачає створення Європейської мережі операторів систем транспортування газу та електроенергії; 4) посилення незалежності та розширення компетенції національних регулюючих органів у сфері енергозабезпечення; 5) підвищення захисту прав споживачів енергетичних ресурсів; 6) підвищення прозорості щодо інформації про запаси газу, що перебувають у газосховищах та терміналах; 7) оприлюднення інформації щодо прогнозів попиту та пропозиції, витрат на збалансування системи енергопостачання тощо [4].

Щодо захисту прав споживачів енергетичних ресурсів зазначимо, що в ЄС йдеться про надання споживачам повної інформації про ціни, постачальників, умови надання послуг з енергопостачання. Передбачено ввести нові посади в кожній з країн-членів ЄС, а саме «енергетичних омбудсменів», які будуть розглядати скарги споживачів енергетичних ресурсів та реагувати на них. Новацією стане впровадження інтелектуальних вимірювальних пристроїв (smart meters), які дадуть змогу вести точний вимір обсягів спожитої енергії. До 2020 р. передбачено, що не менше ніж 80% населення ЄС повинні мати такі пристрої у власному користуванні домогосподарств. Це підвищить ефективність енергозаощадження, а споживачі будуть сплачувати виключно за спожиту ними енергію.

Третій енергетичний пакет ЄС вводить обмеження прав іноземних інвесторів у сфері енергетики, що має назву застереження про треті країни. Сутність цих обмежень полягає у тому, що оператори систем транспортування енергоносіїв, які підконтрольні іноземним країнам, можуть бути сертифіковані ЄС лише тоді, коли доведуть, що їх сертифікація не породжує монополізацію ринку енергоресурсів, не впливає на безпеку енергопостачання до ЄС. Сертифікація за аналогією з ліцензуванням буде розглядатися як умова здійснення транспортної діяльності: оператор, який не має сертифікації, буде позбавлений права займатися транспортною діяльністю. Відповідно до положень Третього енергетичного пакету було створено Європейську Мережу Трансграничних Операторів (the European Network for Transmission System Operators) [4].

Україна приєдналася до Третього енергетичного пакету 9 квітня 2015 р., коли парламент затвердив Закон «Про ринок природного газу». Приєднання України до Третього енергетичного пакету відкриває перед нашою країною нові можливості щодо демонополізації ринку постачання енергетичних ресурсів, запровадження заходів

щодо енергоефективності та енергозбереження, стимулювання розвитку відновлюваної енергетики та захисту прав споживачів. Такі новації на енергетичному ринку України позитивно позначаться на конкурентоспроможності національної економіки та сприятимуть приєднанню України до спільного європейського енергетичного ринку.

Висновки. Енергетичний сектор країни відіграє ключову роль у зростанні конкурентоспроможності національної економіки. Сучасними трендами реформування енергетичного сектору розвинених країн світу слід визнати підвищення енергоефективності виробництва (зниження енергоємності виробництва ВВП); дотримання політики енергозбереження; розвиток власної енергетичної ресурсної бази (зокрема, за рахунок видобутку сланцевого газу та нафти, розвитку відновлюваної енергетики); активне сприяння розвитку відновлюваної енергетики: вітрової, геліоенергетики, біоенергетики (Німеччина, Данія, Австрія та інші країни ЄС). Енергетична незалежність та конкурентоспроможність національної економіки тісно взаємопов'язані, тому важливу роль у реформуванні енергетичного сектору відіграє вимога щодо диверсифікації джерел постачання енергетичних ресурсів (для країн ЄС це є вимога щодо обмеження максимальної частки в енергопостачанні певного енергетичного ресурсу з одного джерела – максимально до 30%). Енергоефективність, енергозаощадження, диверсифікація енергозабезпечення – базові принципи розвитку енергетичного сектору країн ЄС, які, відповідно, слід враховувати і Україні.

Важливим європейським трендом, який має враховувати Україна, є створення об'єднаної європейської енергетичної системи. Це дасть змогу не тільки вирівнювати сезонні навантаження на енергосистему ЄС, згладжувати «піки» енергетичного навантаження та здійснювати оптимальне використання різних джерел енергетичних ресурсів, але й заохочувати суб'єктів, що діють на ринку енергетичних ресурсів щодо розвитку відновлюваної енергетики (геліоенергетики, вітрової енергетики, гідроенергетики, біоенергетики), для виробництва електроенергії та її ефективного споживання. Це відповідає критеріям сталого розвитку (проголошеним ООН), відповідає глобальним трендам інноваційності та зростання конкурентоспроможності національної економіки у XXI ст.

Враховання новітніх світових трендів реформування енергетичного сектору дасть змогу Україні вийти на новий рівень співробітництва з країнами ЄС, досягти вищого рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року (проект) // Безпека та конкурентоспроможність : Біла книга енергетичної політики України / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – К. : НІСД, 2014. – 41 с.
2. BP Statistical Review of World Energy, 65th edition / British Petroleum. – UK, London : Pureprint Group Limited, June 2016. – 48 p.
3. Renewables 2016 Global Status Report / Renewable Energy Policy Network for the 21st Century – France, Paris : REN21 Secretariat, 2016. – 216 p.
4. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu>.
5. Офіційний сайт Інституту розвитку менеджменту Лозанни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook>.
6. Офіційний сайт Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifc.org>.
7. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org>.
9. Офіційний сайт Управління енергетичної інформації США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eia.gov>.

Аннотация. В статье исследована связь между состоянием развития энергетического сектора страны и ростом конкурентоспособности национальной экономики. Определены базовые приоритеты реформирования энергетического сектора (на примере стран ЕС): повышение энергоэффективности и снижение энергоёмкости производства; энергосбережение; развитие собственной энергетической ресурсной базы, в частности, за счет развития альтернативной энергетики, развития возобновляемой энергетики. Особое внимание в статье уделено перспективам развития возобновляемой энергетики. Определена роль Третьего энергетического пакета, принятого в ЕС, и присоединения к нему Украины с учетом роста конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, национальная экономика, энергетический сектор, возобновляемые источники энергии, энергетическая инфраструктура, энергоёмкость, энергоэффективность, Третий энергетический пакет ЕС.

Summary. In the article the relation between national energy sector development and national economy competitiveness growth is researched. It is outlined the basic priorities of energy sector reformation (EU members example): energy efficiency increase and production energy intensity reduction; energy saving; national energy resources base development, due to alternative energy development, renewable energy growth. Attention is given to renewable energy development perspectives. It is defined the role of the Third Package, approved by EU and join of Ukraine in order to develop national economy competitiveness.

Key words: competitiveness, national economy, energy sector, renewable energy sources, energy infrastructure, energy intensity, energy efficiency, EU Third Energy Package.

УДК 65.012.45:108

Білик В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького*

Bilyk V. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Management and Economic Security
Cherkasy National University named after Bogdan Khmelnytsky*

ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

CHARACTERISTICS OF INNOVATIVE-INVESTMENT COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена дослідженням впровадження інноваційних факторів у систему забезпечення економічної безпеки держави. Інноваційні фактори та економічна безпека країни визначаються в дослідженні її науково-технологічним потенціалом. Розкрито суть базування інноваційних пріоритетів України. Розглянуто дві основні категорії інновацій. Досліджено можливі результати державної інноваційної політики в справі забезпечення економічної безпеки країни. Розроблено схему інноваційного відродження промислового потенціалу країни, що забезпечує посилення економічної безпеки.

Ключові слова: інновації, державна політика, структурні перетворення, інвестиційно-інноваційний потенціал, інноваційна політика, законотворчість, інноваційні категорії, економічна безпека, відродження промислової і науково-технічної сфери.

Постановка проблеми. Процес модернізації національної економіки у форматі забезпечення економічної безпеки регіонів України є основою для стабільного економічного зростання і підвищення рівня життя населення. Потреба в забезпеченні економічної безпеки підприємств України визначається новими умовами конкуренції. При цьому обмежений потенціал економічного зростання не дає можливості зберегти економічну безпеку підприємств України на колишньому рівні. Обмеженість потенціалу економічного зростання викликана високим ступенем зношеності основних засобів, низьким рівнем інноваційних технологій, високою капіталоемністю та інтенсивним відпливом вітчизняного капіталу за кордон.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень з питань забезпечення економіч-

ної безпеки України можна виокремити праці вітчизняних науковців, зокрема О. Барановського, І. Бінька, З. Варналія, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Єрмошенка, Я. Жаліла, В. Кириленка, С. Кіресєва, Т. Ковальчука, Ф. Медвідя, В. Мунтіяна, О. Новікової, О. Стародубцевої, А. Сухорукова, С. Шкарлета, В. Шлемка. Посилення інтеграційних процесів обумовлює необхідність проведення аналізу й дослідження сучасних тенденцій інноваційного та інвестиційного розвитку, а також їх впливу на рівень економічної безпеки України.

Метою статті є дослідження основних проблем забезпечення економічної безпеки держави через активізацію процесів інноваційного та інвестиційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Проблема забезпечення безпеки в сучасній економіці України набула особливої

гостроти у зв'язку з негативними наслідками реформування господарства, тенденцією до переважання в експортних поставках паливно-сировинної та енергетичної складових, а в імпорتنних поставках – продовольства і предметів споживання.

До перерахованого можна також додати ослаблення науково-технічного і технологічного потенціалу країни, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках науково-технічного розвитку, відтік за кордон спеціалістів та інтелектуальної власності, розбалансованість між видобувними та переробними виробництвами, різний ступінь готовності регіонів до функціонування в умовах ринкової економіки з урахуванням наявних у них можливостей.

Забезпечення економічної безпеки підприємств України є системним процесом, який слід розглядати як послідовну зміну явищ, станів, сукупності дій, що описуються функцією цілепокладання. Економічну безпеку підприємств слід розглядати як багаторівневу конструкцію, що складається із взаємодіючих елементів, об'єднаних у взаємно і кумулятивно обумовлені підсистеми структурно-функціональних рівнів для досягнення єдиної мети.

Отже, забезпеченням економічної безпеки регіону є процес формування стійких до зовнішніх впливів взаємозв'язків і взаємодоповнень, фактично автономних підсистем економіки країни, які виконують свою унікальну функцію, мають свої джерела, механізми і закони розвитку. Підсистеми, віддаючи свою енергію і запозичуючи її в інших, прагнуть до максимального самозбереження. Системи, з одного боку, не можуть існувати без інших систем шляхом встановлення між ними зв'язку для інформаційного, енергетичного і матеріального обміну, а з іншого – прагнуть до самостійності, мінімізації втрат від цих зв'язків. Процес реалізації системного підходу до забезпечення економічної безпеки регіону зводиться до організації сукупності послідовних дій, що підсилюють взаємозв'язок господарюючих суб'єктів регіональної економіки та підвищують рівень їх взаємної і кумулятивної обумовленості, а також до виявлення різноманітних зв'язків і механізмів, що забезпечують цю можливість [1].

Сьогодні інвестиції зумовлюють напрями й інтенсивність розвитку всього економічного процесу в суспільстві. Саме динамічно зростаючі інвестиції, трансформуючись у створення нових конкурентоспроможних виробництв, є найважливішим засобом економічного зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро-, макро-, мезорівнях. Від обсягу і структури вкладень в основний капітал та їх інноваційної спрямованості залежить конкурентоспроможність підприємств.

Однією з серйозних погроз економічної безпеки країни є технологічне відставання економіки України. Так, частка устаткування з терміном експлуатації до п'яти років, що визначає техніко-технологічний рівень, скоротилася з 29% в 1990 році до 7%. Понад двох третин усіх машин і устаткування експлуатується більше 25 років (цей показник удвічі вищий, ніж у розвинених країнах). Середній вік обладнання у промисловості становить 30 років. В структурі виробництва та експорту переважає продукція низького ступеня переробки, здебільшого паливно-сировинних галузей. Частка промисловості України на ринках наукоємної продукції становить лише 1% (на частку США припадає 36%, Японії – 30%).

Досі не вдалося досягти якісних зрушень у підвищенні конкурентоспроможності продукції більшості обробних галузей промисловості. Рівень рентабельності і, відповідно, рівень інвестиційної привабливості галузей, які виробляють продукцію високого ступеня переробки,

істотно поступаються сировинним галузям. Виникає замкнене коло: низька ефективність виробництва, нестійкий фінансовий стан підприємств і, як наслідок, відсутність інвестицій, подальше зниження конкурентоспроможності [2].

Незважаючи на підвищення частки інвестицій у ВВП, вона залишається досить низькою, а саме 20%. Між тим фактичний рівень індикаторів з інвестицій в основний капітал нижче передбачених їх порогових значень (20,8% у 2015 році), що створює зону небезпеки для економічного розвитку підприємств України. Основним фінансовим джерелом інвестицій в економіці країни, як відомо, є валові заощадження. Як показує співвідношення валового нагромадження основного капіталу до валових заощаджень, значна частина заощаджень в Україні не трансформується в інвестиції [3].

У багатьох країнах забезпечуються значні масштаби використання заощаджень на потреби інвестування.

Для інвестиційної моделі, що склалася в Україні, були характерні фактичний відхід держави від регулювання та здійснення інвестиційного процесу, формування ринкової інфраструктури, орієнтованої на здійснення спекулятивних операцій, масовий відтік капіталу з країни, деструктуризація народного господарства.

У період 2007–2015 років збереження сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури на світовому ринку, поліпшення фінансових показників діяльності підприємств, скорочення кількості збиткових підприємств, підвищення реальних наявних грошових доходів населення, використання незадіяних виробничих потужностей стали важливими чинниками пошквалювання інвестиційного процесу [4]. Але водночас побудована модель відтворювального процесу в Україні характеризується такими негативними рисами, які сьогодні гальмують якісне зростання в економіці країни:

- 1) посилення її залежності від кон'юнктури світових ринків сировини, підтримка зростання за допомогою високоінтенсивної експлуатації виробничого апарату експортно-орієнтованого сектору;
- 2) наближення до гранично можливого рівня завантаження потужностей;
- 3) накопичення в країні масштабного потенціалу заощаджень, які у значній своїй частині не використовуються на інвестиції в реальні активи;
- 4) висока концентрація цього потенціалу в галузях експортно-орієнтованого сектору промисловості на тлі загострення дефіциту інвестиційних капіталів в обробному комплексі, збільшення розриву в прибутковості виробництв у цих секторах;
- 5) зростання масштабів фінансування зарубіжних економік за рахунок ресурсів експортного сектору (вивіз капіталу, накопичення валютних резервів у державному і приватному секторах економіки);
- 6) нерозвиненість каналів міжгалузевого переливу капіталів з капиталодостатніх в капіталодефіцитні галузі промисловості.

В результаті дослідження потенціалу зростання економічної безпеки підприємств України виявлено його середній рівень, який визначається високим рівнем ефективності виробництва інноваційних товарів (робіт, послуг) і низьким рівнем ефективності витрат на технологічні інновації.

Середній рівень потенціалу зростання економічної безпеки України обумовлений високим рівнем ефективності виробництва інноваційних товарів (робіт, послуг) і низьким рівнем ефективності витрат на технологічні інновації. Відносно стабільна ефективність виробництва

інноваційних товарів (робіт, послуг) і витрат на технологічні інновації обумовлює стійкість ефективного розвитку інноваційної діяльності в Україні. Отже, для підвищення потенціалу зростання економічної безпеки підприємств України необхідно оптимізувати витрати на технологічні інновації за умови збереження або співмірного збільшення ефективності виробництва інноваційних товарів (робіт, послуг) [5].

Низька ефективність витрат на технологічні інновації відображає природну динаміку підприємств депресивного регіону, спрямовану на «просте» оновлення основних фондів через морально застарілу техніку і технології. Результатом цієї тенденції є втрата конкурентних переваг у найбільш фондо- і трудомістких галузях промисловості, таких як машинобудування і верстатобудування, за умови збереження конкурентоспроможності хімічної, електротехнічної та приладобудівної галузей.

Якісний симбіоз інвестицій та інновацій повинен створити умови для прояву інноваційних метаморфоз у галузевій структурі економіки регіону, зберігаючи морфологію регіонального господарства, тобто розкриваються можливості забезпечення економічної безпеки підприємств України за допомогою впливу на морфогенез регіональної економіки [6].

Таким чином, в процесі забезпечення економічної безпеки підприємств України повинні бути використані такі інструменти державної інноваційної політики:

1) програми технологічного розвитку, що формуються для вирішення завдань системоутворюючих підприємств і галузей, що сприяють виявленню точок і полюсів економічного зростання, технологічного переозброєння тих виробництв, які здатні дати максимальний ефект для економіки країни;

2) окремі інноваційні проекти з високим ступенем комерціалізації, що забезпечують економічно значущий ефект на конкретних підприємствах, як правило, зі швидким оборотом капіталу та мобільно змінюваною номенклатурою виробництва;

3) законодавча база, орієнтована на державну підтримку і стимулювання інвесторів, що розміщують кошти в наукоємному, високотехнологічному виробництві, а також система цільових податкових пільг, державних гарантій і кредитів.

Згідно з інструментами державної інноваційної політики процес рішення задачі забезпечення економічної безпеки регіону має матеріалізуватися через розумну послідовність операцій, які складаються принаймні з трьох стадій:

1) постановка задачі, що включає в себе такі етапи: змістовна постановка задачі (визначення проблеми та її формулювання), системний аналіз завдання (об'єкт представляється у вигляді системи), системний синтез (процес побудови математичної моделі об'єкта і визначення методів (алгоритмів) отримання рішення задачі);

2) розробка програми вирішення задачі;

3) реалізація моделі і отримання результатів.

Ключовим елементом забезпечення економічної безпеки підприємств України повинен стати механізм закріплення позитивних тенденцій у науково-технічному комплексі та впровадження ефективних методів використання інновацій у виробництві. Основою механізму повинна стати державна інноваційна політика, яка інтегрує на єдиній науково-методологічній основі стратегію і методологію реалізації сукупності інвестиційного процесу та інноваційної діяльності, а також законодавчо-правову базу, що дає змогу матеріалізувати потреби суспільства в інноваціях [7].

Для вирішення проблеми фінансування наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок необхідно реалізувати такі заходи:

– використовувати принцип поділу фінансування; бюджетні асигнування на науку повинні структуруватися за двома основними напрямками: по-перше, фундаментальні дослідження, які повинні повністю фінансуватися державою; по-друге, прикладні розробки, які повинні стимулюватися шляхом розміщення державних замовлень за умови обов'язкового залучення коштів пайової участі безпосередніх споживачів кінцевого наукового продукту;

– активізувати роботу з пошуку і залучення альтернативних фінансових джерел, зокрема з коштів фондів промислових підприємств, банків, міжнародних наукових, суспільних і гуманітарних організацій, приватних осіб;

– запровадити податкові та інші фінансові пільги для підприємств і організацій, що вкладають кошти в НДДКР та інноваційні проекти, зокрема, шляхом внесення відповідних поправок в регіональну нормативно-правову і законодавчу базу;

– створити умови для конкурсного розподілу коштів на наукові програми та проекти [8].

Для забезпечення розвитку інноваційної підсистеми України необхідно:

– створити оптимальну комбінацію інструментів державної інноваційної політики, що враховує потенційні можливості економіки регіону;

– підвищити ефективність функціонування інноваційної підсистеми регіональної економіки;

– забезпечити умови для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах України;

– досягти високої частки інноваційної продукції регіональних товаровиробників;

– забезпечити умови для ефективного використання інтелектуального потенціалу країни;

– створити умови для зміцнення економічної бази муніципальних утворень регіону;

– законодавчо підтримати розвиток малого бізнесу, орієнтованого на створення інноваційних товарів [9].

Загалом для забезпечення економічної безпеки підприємств України необхідно вирішити такі завдання [10]:

1) конституювати правові основи взаємодій регіональних органів влади та суб'єктів інноваційного процесу, що здійснюють підприємницьку діяльність на даній території;

2) визначити параметри стимулювання суб'єктів інноваційної діяльності, ступінь концентрації ресурсів федеральних і регіональних цільових програм на стратегічних напрямках;

3) законодавчо закріпити право за регіональними органами влади встановлювати пільговий режим оподаткування для суб'єктів інноваційної діяльності, які забезпечують розвиток техніки і технологій, визнаних найбільш перспективними для економіки регіону;

4) встановити граничний рівень рентабельності структур, що здійснюють інвестиції за участю держави, а саме спеціалізованих лізингових компаній та фінансових інститутів венчурного інвестування, що визначають параметри інвестиційного кредитування інноваційно-орієнтованих організацій та підприємств;

5) розмежувати функції регіональних і муніципальних органів влади як державного замовника регіональних цільових науково-технічних та інноваційних програм;

6) визначити субсидіарну відповідальність регіональних і муніципальних органів влади, суб'єктів інноваційної діяльності за відсутність інноваційного результату;

7) сформувати галузеву структуру регіональних інноваційних центрів, що реалізують функції оцінки, планування, організації, стимулювання та контролю щодо процесу інвестування капіталу в інноваційну техніку і технологію, у нові форми організації виробництва, праці, обслуговування і управління;

8) створити на рівні регіону сприятливі умови для патентування винаходів, наукових ідей, розробок, нових виробів і технологій, а також забезпечити контроль над виключними правами на результати інтелектуальної діяльності.

Для вирішення поставлених завдань необхідно впливати на інноваційну складову економічної безпеки підприємств України. Управління процесом розвитку інноваційної підсистеми економіки країни повинно вбирати в себе чотири взаємообумовлені етапи:

1) проводиться аналіз проблем, який повинен виявити структурні диспропорції, причини їх виникнення і відтворення, встановити зв'язки між проблемами розвитку території і факторами, впливаючи на які можна вирішити ці проблеми;

2) на основі проведеного аналізу проблем формується безліч цілей розвитку регіону і визначається максимальне

число напрямів, на яких можливе досягнення поставлених цілей;

3) проводиться оцінка можливих наслідків реалізації стратегії; якщо оцінка показує, що сформульовані цілі недосяжні, необхідно уточнити поставлені цілі, тоді вирішуються проблеми, або змінити стратегію чи терміни досягнення поставлених цілей;

4) проводиться порівняльний аналіз усіх відібраних стратегій; на цьому етапі необхідно передбачити декілька сценаріїв реалізації стратегії, які повинні застосовуватися залежно від прогнозованих змін як зовнішніх, так і внутрішніх умов у тих чи інших межах.

Висновки. Сучасний підхід в економічній політиці повинен полягати в тому, щоб держава на якісно новій основі посилила свою економічну і соціальну функції, пов'язані з необхідністю коригування ринкових регуляторів, спрямованих на стимулювання інвестиційної активності приватного сектору через механізми державного партнерства, підвищення ефективності державних інвестицій. Необхідно домогтися стійкого балансу між фінансовою, виробничою і ресурсними сферами.

Список використаних джерел:

1. Вядрова І. Система фінансового забезпечення інноваційного-інвестиційного розвитку в Україні та можливості її активізації в сучасних економічних умовах / І. Вядрова, С. Пашова // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 1 (10). – С. 121–126.
2. Давідов М. Організаційно-фінансове забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання / М. Давідов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 92–97.
3. Задніпрянна Т. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства / Т. Задніпрянна // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1 (23). – С. 203–205.
4. Захарін С. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень / С. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 60–64.
5. Іванов М. Підвищення ефективності функціонування регіональних економічних систем на основі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності / М. Іванов // Схід : спецвипуск. – 2011. – № 1 (108). – С. 79–82.
6. Косенко А. Інноваційно-інвестиційна складова формування конкурентоспроможності національної економіки / А. Косенко // Офіційний сайт Національної бібліотеки імені Володимира Вернадського [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
7. Михайловська О. Обґрунтування системності інноваційно-інвестиційного процесу / О. Михайловська // Фондовий ринок. – 2009. – № 2. – С. 18–23.
8. Яценко О. Напрямки розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / О. Яценко // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Вип. 21. – С. 192–197.
9. Саєнко О. Удосконалення інституціональної системи у контексті зміцнення економічної безпеки України / О. Саєнко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – Вип. I (41). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_1/NV-2011-V1_19.pdf.
10. Ковальчук Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика / Т. Ковальчук. – К. : Знання, 2004. – 638 с.
11. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України від 29 жовтня 2013 року № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>.

Анотація. Стаття посвячена дослідженням впровадження інноваційних факторів в систему забезпечення економічної безпеки держави. Інноваційні фактори і економічна безпека країни визначаються в дослідженні її науково-технологічного потенціалу. Розкрито суть базирования інноваційних пріоритетів України. Розглянуті дві основні категорії інновацій. Досліджені можливі результати державної інноваційної політики в справі забезпечення економічної безпеки держави. Розроблена схема інноваційного відродження промислового потенціалу країни, що забезпечує економічну безпеку.

Ключевые слова: інновація, державна політика, структурні перетворення, інвестиційно-інноваційний потенціал, інноваційна політика, законодавство, інноваційні категорії, економічна безпека, відродження промислової і науково-технічної сфери.

Summary. The article is devoted to research the introduction of innovative factors in the system of economic security of the state. Innovative factors of economic security of the country defined in the study, its scientific and technological potential. The essence-based innovation priorities of Ukraine. We consider two main categories of innovations. Researched the possible results of the state innovation policy in ensuring economic security of the country. Developed an innovative scheme of revival of the industrial potential of the country, which provides economic security.

Key words: innovation, public policy, structural transformation, investment and innovation potential, innovation policy, law, innovation categories, economic security, revival of the industrial and scientific-technical spheres.

Божанова О. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національної металургійної академії України

Bozhanova O. V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Finance Department
National metallurgical academy of Ukraine

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SUPPORT CHANGE MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Анотація. У статті досліджено організаційно-економічне забезпечення управління змінами на промисловому підприємстві. Аналізуючи, систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох учених, ми систематизували погляди дослідників на визначення поняття «організаційно-економічне забезпечення». Визначено складові організаційно-економічного забезпечення управління змінами на промисловому підприємстві. Виявлено чинники впливу на організаційно-економічне забезпечення управління змінами промислового підприємства.

Ключові слова: зміни, динамічний розвиток, управління, промислове підприємство, організаційно-економічне забезпечення.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічний розвиток промислового підприємства знаходиться під впливом процесів євроінтеграції, внаслідок чого загострюється конкуренція. Саме в цих умовах вкрай важливим стає питання щодо організаційно-економічного забезпечення управління змінами на промисловому підприємстві, оскільки від ефективності функціонування та конкурентоспроможності промислового підприємства залежить його економічний розвиток. Проблема забезпечення економічного розвитку промислового підприємства є головною умовою підвищення і підтримання його позицій на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Аналіз, оцінка, прогнозування діяльності підприємства здійснюються в межах загальної системи управління підприємством. Така система управління, як правило, має свою структуру, принципи функціонування, інформаційне, економічне, кадрове та інше забезпечення. Проте основною передумовою формування економічного розвитку промислового підприємства є визначення сукупності факторів, що впливають на його внутрішнє і зовнішнє середовище. Аналіз виявлених факторів впливу допомагає виявити сильні і слабкі сторони діяльності промислового підприємства.

Для здобуття економічного розвитку потрібний постійний моніторинг позицій підприємства та його конкурентів на ринку, а також необхідні дослідження сильних та слабких сторін власної фінансово-господарської діяльності і здатність пристосовуватися до змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Як свідчить аналіз діяльності промислових підприємств, на практиці не на достатньому рівні приділяється увага плануванню змін та управлінню процесами реалізації змін. Отже, постає питання щодо формування якісного організаційно-економічного забезпечення управління змінами на промисловому підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування організаційно-економічного забезпечення управління змінами на промисловому підприємстві при-

свячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як, зокрема, А.А. Садеков [1], В.В. Цурик [1], Л.Є. Довгань [2], О.Г. Лулукало [2], М.Г. Молла [3], В.Ф. Семенов [4], С.С. Галасюк [4], О.В. Шикіна [4], Є.В. Моїсенко [5], Є.Г. Лаврушина [5], В.І. Андрєєва [6], Г.В. Островерхова [7], С.В. Львовчкін [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на спектр питань, охоплених дослідженнями, недостатньо опрацьованими як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі залишаються питання організаційно-економічного забезпечення управління змінами промислового підприємства як основи активізації підприємницької діяльності підприємств.

Метою статті є обґрунтування та визначення складових організаційно-економічного забезпечення управління змінами промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промислове підприємство є одним із найважливіших структурних елементів економіки України і має одне з ключових значень у забезпеченні її економічної незалежності та підвищення добробуту населення. Погіршення економічної ситуації в країні суттєво вплинуло не лише на обсяги промислового виробництва, але й на його економічний розвиток. Промислові підприємства є основними системоутворюючими елементами багатьох життєво важливих сфер держави, зокрема, таких як наукова, освітня, соціальна, фінансова. Вагомий внесок промислового комплексу в економіку, що сприяє поступовому наближенню якості життя в Україні до рівня технологічно розвинутих країн, визначає його провідну роль і місце в забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави.

Як правило, поштовхом до змін є кризові ситуації. З економічної точки зору кризи слід розрізняти за тим, в яких областях вони становлять небезпеку для досягнення цілей промислового підприємства. Одним з головних питань, з яким сьогодні стикаються промислові підприємства, є ефективне управління змінами. В умовах динамічного розвитку промислові підприємства повинні швидко адаптува-

тися до змін зовнішнього середовища. Нерідко складність і швидкість змін перевіряють на практиці здатність управлінців і працівників пристосовуватися до ситуації.

Формування комплексу організаційно-економічного забезпечення змін підприємства повинно бути першочерговим завданням управлінців. Сьогодні в науковій літературі існує багато термінологічних підходів до тлумачення сутності поняття «організаційно-економічне забезпечення». Так, А.А. Садеков і В.В. Цурик у своїх працях в загальному значенні організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємств розглядають як систему адаптації суб'єктів підприємництва до умов зовнішнього середовища, орієнтовану на пошук і реалізацію можливостей підприємств, що забезпечать сталий розвиток та виживання підприємств у період трансформаційної економіки [1]. Л.С. Довгань і О.Г. Лулукало трактують організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємств як «систему формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів» [2]. М.Г. Молла вирізняє організаційну та економічну складові з подальшим розподілом на організацію виробничого процесу, виробничої інфраструктури, забезпечення контролю якості продукції, праці та організацію комерційної діяльності; на персонал підприємства, виробничі можливості підприємства, ділову активність підприємства, фінансову стійкість, платоспроможність підприємства, прибутковість підприємства [3]. В.Ф. Семенов, С.С. Галасюк, О.В. Шикіна вважають, що визначальним базовим поняттям для з'ясування сутності організаційно-економічного забезпечення є поняття «механізм» у безлічі інтерпретацій залежно від складових: економічні, політичні, правові, соціальні, культурні, інноваційні, інвестиційні механізми тощо, які будуть змінюватися залежно від відносин власності й способів виробництва, застосовуваних у тій або іншій суспільній формації, кожний з яких є за своєю суттю механізмом управління в умовах змін, що відбуваються, відповідно до критерію динаміки [4].

Отже, структуру організаційно-економічного забезпечення змін промислового підприємства необхідно розглядати у розрізі двох окремо взятих складових: організаційної та економічної.

Сьогодні поняття «організаційне забезпечення» не є усталеним в науковій літературі, воно використовується у поєднанні з методичним або економічним забезпеченням деякої діяльності. В науковій літературі виділяють три основні підходи до визначення категорії «організаційне забезпечення»: структурний, нормативний та процес. Прихильниками структурного підходу є такі науковці, як, зокрема, Є.В. Моїсеєнко [5], В.І. Андрєєва [6]. Так, Є.В. Моїсеєнко вважає, що організаційне забезпечення – це сукупність документів, що встановлюють організаційну структуру, права та обов'язки користувачів та експлуатаційного персоналу автоматизованої системи в умовах функціонування, перевірки та забезпечення працездатності автоматизованої системи [5]. В.І. Андрєєва під організаційним забезпеченням розуміє «положення, інструкції, накази, кваліфікаційні вимоги та інші документи, що регламентують організаційну структуру роботи системи, і їх взаємодію з комплексом засобів системи» [6]. Отже, в рамках структурного підходу організаційне забезпечення визначається через перерахування його складових. Такий підхід є виправданим для тих підприємств, які працюють в стабільних умовах. Процесний

підхід має досить загальний характер, і слабкість його полягає у неможливості передбачувати деталі. Дослідники процесного підходу вважають, що організаційне забезпечення – це сукупність заходів, що проводяться суб'єктом управління, які організовані відповідно до чинного законодавства щодо реалізації об'єктом управління прийнятого управлінського рішення в умовах конкретної оперативної обстановки, що склалася [6]. Отже, кожен з цих підходів має свої недоліки та переваги, певною мірою вони доповнюють один одного.

Метою організаційного забезпечення управління змінами промислового підприємства є підтримка його швидкого реагування на зміни навколишнього середовища та адаптація внутрішнього середовища до цих змін за рахунок забезпечення необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами та ліквідації відхилень, що можуть виникати у виробничій сфері. Організаційне забезпечення управління змінами промислового підприємства повинно носити комплексний характер. Як правило, організаційне забезпечення має три основні складові, що водночас є й етапами аналізу цього явища:

– організаційна структура управління, що визначається як склад, взаємозв'язки та супідрядність організаційних одиниць (підрозділів) апарату управління, які виконують різні функції управління промисловим підприємством (підприємством); згідно з цим визначенням основними елементами організаційної структури управління є:

- 1) склад та структура функцій управління;
- 2) кількість працівників для реалізації кожної управлінської функції;
- 3) професійно-кваліфікаційний склад працівників апарату управління;
- 4) склад самостійних структурних підрозділів;
- 5) кількість рівнів управління та розподіл працівників між ними;
- 6) інформаційні зв'язки;

– нормативна складова, яка забезпечує функціонування підприємства в повторюваних або передбачуваних умовах; як правило, ця складова регламентує процес виконання елементом своєї функції;

– неформальна складова, яка підвищує ефективність операційної діяльності та забезпечує нормальне функціонування підприємства за нових або невизначених умов [7].

Під економічним забезпеченням, як правило, розуміють систему економічних відносин, які виникають у процесі виробництва й реалізації благ між окремими суб'єктами ринку, між суб'єктами ринку і державою, між самою структурою та її трудовим колективом, між власниками капіталу і найманими працівниками, щодо порівняння витрат із доходами, виявлення, розподілу та використання прибутку [8]. Мету економічного забезпечення управління змінами промислового підприємства можна визначити як формування економічних стимулів до змін та стабільного економічного розвитку.

На основі визначеної мети економічне забезпечення управління змінами промислового підприємства має відповідати принципам:

- пріоритету споживача над виробником;
- пріоритетності витрат на впровадження змін;
- економічної та / або соціальної доцільності впровадження змін;
- комплексності планування діяльності промислового підприємства;
- відповідності рівня матеріально-технічної бази вимогам, що ставляться до якості й конкурентоспроможності продукції промислового підприємства.

В забезпеченні ефективної діяльності підприємства важливу роль відіграє економічна складова організаційно-економічного забезпечення управління змінами промислового підприємства, яка здійснює вплив на формування і функціонування організаційної складової. Водночас в практичній діяльності вони невіддільні одна від одної. Саме взаємодія економічних та організаційних елементів формують організаційно-економічне забезпечення управління змінами промислового підприємства, що є важливою передумовою економічного розвитку підприємства.

Формування ефективного організаційно-економічного забезпечення управління змінами промислового підприємства є однією з головних умов подолання кризових явищ у реальному секторі економіки і необхідною передумовою успішної діяльності вітчизняних промислових підприємств в сучасних економічних умовах. Організаційно-економічне забезпечення управління змінами промислового підприємства необхідно розглядати з різних сторін. Так, в широкому розумінні організаційно-економічне забезпечення змін промислового підприємства – це забезпечення організації змін взаємодії промислового підприємства як з іншими суб'єктами господарювання, так і зі структурами та підрозділами самого промислового підприємства, а також сукупність економічних методів забезпечення такої взаємодії. У вузькому розумінні організаційно-економічне забезпечення змін промислового підприємства – це забезпечення організаційних та економічних заходів щодо впровадження змін промислового підприємства. Концепція організаційно-економічного забезпечення змін промислового підприємства залежить від обраних підприємством цілей розвитку та напрямів стратегічного розвитку. Під час формування організаційно-економічного забезпечення змін промислового підприємства необхідно вирішити такі завдання:

- визначити цілі проведення змін, завдання та принципи управління змінами промислового підприємства;
- визначити чинники впливу на управління змінами промислового підприємства;
- визначити суб'єкти управління змінами промислового підприємства;
- сформувавати об'єкти управління змінами промислового підприємства;
- сформувавати систему організаційно-економічного забезпечення змінами промислового підприємства;
- сформувавати систему контролінгу і моніторингу результатів проведення змін.

На підставі цілей змін промислового підприємства і обраного напрямку стратегічного розвитку формуються параметри ефекту управління змінами промислового підприємства. Цілями створення ефективного організаційно-економічного забезпечення управління змінами промислового підприємства можуть бути зростання вартості підприємства, отримання максимального прибутку, підвищення конкурентоспроможності. Залежно від обраного напрямку розвитку відбувається ранжування цілей за ступенем важливості, відповідно до цього ставляться основні завдання формування системи організаційно-економічного забезпечення управління змінами промислового підприємства:

- забезпечення змін внутрішніх бізнес-процесів підприємства;
- збільшення швидкості прийняття змін;
- врахування факторів ефективності виробництва під час формування стратегічних і оперативних управлінських рішень;
- максимальне використання економічного потенціалу підприємства.

Найважливіше значення під час формування системи організаційно-економічного забезпечення змін промислового підприємства мають умови і фактори, які безпосередньо впливають на ефективність змін промислового підприємства. Оскільки аналізовані чинники виступають базисом у справі формування системи управління змінами підприємства, їх виділення, вимір і облік дають змогу підвищити якість управління ефективністю змін промислового підприємства.

До чинників впливу на організаційно-економічне забезпечення управління змін промислового підприємства відносяться фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, які, на наш погляд, мають найбільший вплив на управління змінами промислового підприємства і зумовлюють ефективність їх проведення. Так, до факторів зовнішнього середовища слід відносити:

- динаміку розвитку ринку;
- конкуренцію;
- споживче сприйняття продукції, що випускає промислове підприємство;
- доступність до факторів виробництва;
- швидкість впровадження змін;
- купівельну спроможність;
- тип споживачів.

До факторів внутрішнього середовища слід відносити:

- потенціал оптимізації співвідношення «ціна / цінність»;
- ступінь прийняття змін;
- фінансовий стан підприємства;
- технологічний розвиток промислового підприємства;
- якість фінансового менеджменту;
- кадровий потенціал;
- накоплений досвід управління змінами та історію розвитку промислового підприємства.

Аналіз наукової літератури показав, що наявні моделі управління змінами на підприємстві висувають нові вимоги до системи управління змінами з точки зору забезпечення їх ефективності. Також не існує єдиної адаптованої до сучасних економічних умов моделі управління змінами для того, щоб можна було сформувавати єдину систему організаційно-економічного забезпечення управління змінами підприємства, а тому необхідно постійно, залежно від досягнутих цілей та нових чинників впливу на зміни, корегувати як модель управління змінами на підприємстві, так і організаційно-економічне забезпечення управління змінами на підприємстві.

Висновки. В сучасних економічних умовах функціонування промислового підприємства, які характеризуються економічною нестабільністю, динамічністю розвитку, загостренням конкуренції, розвитком інформаційних і комунікативних технологій, найважливішим напрямом підвищення ефективності стратегічного управління промислового підприємства виступає управління змінами. Задля цього необхідно сформувавати ефективну систему управління ними. Основними умовами успішного управління змінами є його організаційно-економічне забезпечення, на основі якого управлінці зможуть оптимізувати темпи проведення змін, сформувавати різновекторний тип як внутрішніх, так і зовнішніх взаємозв'язків, побудувати ефективну систему контролінгу і моніторингу управління змінами підприємства.

Перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямі полягають в необхідності поглиблених досліджень опору змінам та розробки організаційно-управлінських, соціально-психологічних, фінансово-економічних та інших механізмів подолання.

Список використаних джерел:

1. Садеков А.А. Управление предприятием в условиях кризиса : [монография] / А.А. Садеков, В.В. Цурик. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.
2. Довгань Л.С. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л.С. Довгань, О.Г. Лулукало // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2012. – С. 48–56.
3. Молла М.Г. Формування системи показників оцінки організаційних складових конкурентоспроможності підприємства / М.Г. Молла // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. – 2012. – № 44. – С. 252–257.
4. Поняття і зміст організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості / [В.Ф. Семенов, С.С. Галасюк, О.В. Шикіна] // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10 (172). – С. 202–212
5. Моисеенко Е.В. Информационные технологии в экономике. / Е.В. Моисеенко, Е.Г. Лаврушина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://abc.vvsu.ru/Books/up_inform_tehno_l_y_ekon/page0009.asp 10.
6. Андреева В.И. Организационное обеспечение работы с кадровой документацией / В.И. Андреева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ipppnou.ru/print/008122/2>.
7. Островерхова Г.В. Сутність і структура організаційного забезпечення інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Vcpi/TPtEV/2012_6/statti/9Ostrov.pdf.
8. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С.В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – С. 23–28.

Аннотация. В статье исследовано организационно-экономическое обеспечение управления изменениями на промышленном предприятии. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, мы систематизировали взгляды исследователей на определение понятия «организационно-экономическое обеспечение». Определены составляющие организационно-экономического обеспечения управления изменениями на промышленном предприятии. Выявлены факторы влияния на организационно-экономическое обеспечение управления изменениями промышленного предприятия.

Ключевые слова: изменения, динамичное развитие, управление, промышленное предприятие, организационно-экономическое обеспечение.

Summary. In the paper organizational and economic support of change management in an industrial plant. By analyzing, systematizing and generalizing scientific works of many scientists, we have systemized the views of researchers on the definition of “organizational and economic support”. The components of the organizational and economic support of change management in an industrial plant. The factors of influence on organizational and economic maintenance management of industrial enterprise change.

Key words: change, dynamic development, management, industrial enterprise, organizational and economic support.

УДК 332:664

Бондар В. А.

*аспірант кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій*

Bondar V. A.

*Postgraduate Student of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies*

ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ КРУП'ЯНОГО ВИРОБНИЦТВА

ENVIRONMENTAL INNOVATION IN THE ORGANIZATION AND PRODUCTION OF GRINDING

Анотация. Сучасні екологічні обмеження актуалізують питання впровадження екологічних інновацій як у рамках національних економік, так і для окремих суб'єктів господарювання. У статті досліджуються теоретичні і практичні аспекти розвитку ринку екологічних інновацій в Україні. Визначено особливості еко-інновацій шляхом дослідження їх сутності та класифікації. Обґрунтовано доцільність їх впровадження в органічне агровиробництво. Наведено і фактори, які перешкоджають їх впровадженню, і фактори, які сприяють йому, створюючи відповідне середовище для розвитку.

Ключові слова: екологічна інновація, органічне агровиробництво, круп'яний ринок, екологізація, сільське господарство.

Постановка проблеми. Традиційно рівень розвитку аграрного сектору економіки України визначає насамперед зернове господарство. Така роль зерновиробництва

зумовлена його винятковим значенням у харчуванні населення й забезпеченні продовольчої безпеки. З розвитком техніки й автоматизацією борошномельно-круп'яної

промисловості, удосконаленням технології переробки сировини, застосуванням нового інтенсифікованого устаткування високої потужності відокремилася два напрями – борошномельне й круп'яне виробництво. Перший тяжіє до районів споживання, другий – до сировинних. Іншою відмінністю борошномельної промисловості, яка зумовлена змінами в культурі харчування населення України, є необхідність її подальшого розвитку не в напрямі нарощування обсягів, а в напрямі вдосконалення технології виробництва та розширення асортименту продукції, яка виробляється, тоді як розвиток круп'яної промисловості має відбуватися в обох напрямках. На відміну від борошномельної промисловості, розвиток круп'яного виробництва здійснюється не за територіальним, а за сировинним принципом. Такий підхід найбільш раціональний, оскільки вихід готової продукції із сировини становить 45–65%. Транспортування зерна рису, гречки, проса, гороху, ячменю, вівса на значні відстані з подальшою переробкою на крупу економічно недоцільне, тому що призводить до суттєвого подорожчання продукції.

У розвитку борошномельно-круп'яної промисловості спостерігаються нові тенденції, які й зумовлюють поділ на два самостійні виробництва. Одними з основних тенденцій є зменшення споживання хлібних продуктів на душу населення, істотні зрушення в розміщенні виробництва круп, якісні зміни в асортименті круп, поява підприємств, які відрізняються високим рівнем автоматизації основних і другорядних технологічних процесів, недостатнє використання на окремих підприємствах виробничих потужностей через брак сировини. На круп'яних заводах упроваджують нові вдосконалені машини, передові технології та безтарне зберігання продукції, що характеризує виробничий процес, який тут відбувається як індустріальне виробництво.

Недостатнє обґрунтування теоретико-концептуальних підходів до розвитку круп'яного виробництва й просування його продукції на споживчий ринок, відсутність методологічно-прикладних досліджень з удосконалення організаційно-економічних зв'язків і відносин між структурами й елементами круп'яної індустрії (виробництво, переробка, реалізація, споживання) не сприяють формуванню цілісного ланцюга відтворювального процесу та не дають змогу підвищити ефективність галузі й конкурентоспроможність круп'яної продукції, а також на цій основі стабілізувати ринок круп'яних культур і забезпечити населення держави соціально необхідною продукцією.

Серед сучасних проблем людства, пов'язаних з процесами екологічного розвитку, одними з основних залишаються екологічні. Екстенсивний розвиток господарства за умови практичного ігнорування його впливу на навколишнє природне середовище зумовив сучасну екологічну кризу, яка протягом ХХ століття переросла з локального рівня в глобальний.

Важливим аспектом перетворень у контексті переходу до сталого екологічно безпечного розвитку є впровадження екологічних інновацій для розвитку та розширення вітчизняного ринку екологічних товарів і послуг. Впровадження екологічних інновацій пов'язано з науково-технічним прогресом, що веде до якісних поліпшень в організації виробництва і забезпечує збільшення економічного, соціального або екологічного ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням інноваційних процесів в економіці займалися Б. Данилишин, С. Дорогунцов, В. Міщенко, Л. Ганущак, В. Верба, А. Гречан, І. Савенко, І. Седікова, П. Микитюк та інші дослідники. Учені підкреслюють, що інновації, зокрема екологічні, сприяють посиленню конкурентоспроможності підприємств, оскільки спостерігається міцний

взаємозв'язок між ринковою діяльністю і новими екологічними продуктами. Продуктові і технологічні інновації допомагають завойовувати й утримувати частину ринку, збільшувати прибутковість на цих ринках.

Уточнення потребують питання збалансування попиту і пропозиції на ринку круп'яної продукції, механізми його прямого та непрямого регулювання, пріоритети ціноутворення з врахуванням чинників соціальної значимості традицій значних обсягів споживання круп населення країни.

Метою статті є обґрунтування організації та структури круп'яного ринку на засадах врахування глобальних впливів, соціальної значимості продукції для вітчизняного споживача, економічної доцільності.

Результати дослідження. Досліджуючи окреслену проблему, потрібно перш за все чітко визначитись з поняттям «інновації». На нашу думку, найбільш вдалим є підхід, запропонований Б. Санто: інновація – це такий суспільний, технічний чи економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій у випадку, якщо вони можуть принести на ринку додатковий дохід. А інноваційна продукція – це продукція, що зазнала значних змін (її технічні характеристики і сфера використання значно відрізняються від технічних характеристик і сфери використання продукції, що виготовлялася раніше), або заново впроваджена (принципово нова) продукція [1, с. 37].

Згідно з визначенням Європейської комісії екологічні інновації є екологоорієнтованими технологіями, що є менш шкідливими для навколишнього середовища, ніж інші. До них можна віднести технології контролю за забрудненням (контроль за забрудненням повітря, управління відходами), вироблення товарів та надання послуг, що не супроводжуються масштабними витратами ресурсів і забрудненням навколишнього середовища, а також управління ефективним використанням ресурсів (водопостачання, енергозбереження тощо) [2, с. 82].

Розроблення екологічних інновацій може як здійснюватися із конкретною метою зниження шкідливого впливу на довкілля, так і бути «побічним ефектом» від досягнення економічних цілей, зокрема підвищення продуктивності праці та якості продукції. З цих позицій екологічні інновації можна поділити на природоохоронні технології (засоби контролю, ліквідації і попередження забруднення, дотримання санітарних меж) та екоефективні інновації (принципово нові або модифіковані товари, процеси і послуги, які забезпечують отримання прибутку їх виробнику і споживачу, водночас сприяючи зниженню забруднення довкілля). Третім, найбільш сучасним, різновидом екологічних інновацій є системні інновації, що полягають у великомасштабних змінах систем виробництва і споживання, а також систем поведінки з відходами в межах країни або регіону [2; 3].

Екологічна інновація – це результат творчої діяльності, що спрямована на розробку, створення та впровадження нововведень у вигляді нової продукції, технології, методу, форми організації виробництва, що безпосередньо або опосередковано сприяє зниженню екодеструктивного впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище та вирішенню екологічних проблем. Згідно з цим визначенням до екологічних інновацій можна віднести [4, с. 69]:

– розробку, створення та впровадження нових технологічних процесів та технологічних циклів розробки і погодженого розвитку усіх функціональних ланцюжків з видобутку ресурсів, їх переробки, використання відходів та відтворення цих ресурсів;

- розробку та застосування ресурсозберігаючої техніки, розробку і впровадження маловідходних і безвідходних технологій, зокрема енергозберігаючих, розвиток технологій, що забезпечують комплексне освоєння природних ресурсів, розробку біотехнологій;

- освоєння нових територій, а також розширення діючих з урахуванням екологічної безпеки населення і виробництва;

- розробку і випуск нових екологічно чистих продуктів і створення потужностей для їх виробництва, розробку варіантів використання нових та поновлюваних джерел енергії;

- впровадження нових організаційних форм, включаючи удосконалення організаційно-територіальної структури потенційно небезпечних виробництв з метою зниження їх екологічної небезпеки;

- формування нового мислення у розроблювачів інновацій з точки зору необхідності його екологізації шляхом впровадження обов'язкової екологічної освіти.

Кожен з перерахованих елементів має певні особливості і ознаки, від яких залежить характер екологічної інновації, зокрема: потенційні ознаки інновацій характеризують їх здатність запобігати негативному впливові на довкілля, ліквідувати цей негативний вплив або ж його спричиняти у навколишньому середовищі; функціональні ознаки – специфічні властивості, яких набула система за рахунок наперед заданих параметрів, таких як екологічність, безпечність, низький рівень екологічного ризику, – забезпечуються вдосконаленням організаційної структури управління інноваційними процесами через спрямування їх в новому, еколого-економічному, напрямі.

Основними напрямками впровадження екологічних інновацій промисловими підприємствами є [5, с. 215]:

- орієнтація на причинний характер дій, який передбачає подолання під час здійснення інноваційних процесів причин, а не наслідків;

- розмежування відповідальності, яке визначає адресність та ступінь відповідальності суб'єктів екодеструктивної дії;

- формування мотиваційного інструментарію, адекватного наявним соціально-економічним умовам;

- максимізація ефективності, яка передбачає досягнення цілей з екологізації з мінімальними витратами і отриманням максимальної віддачі інвестиційних засобів.

Для ефективного використання наявного наукового та промислового потенціалу, розвитку еколого-інноваційної діяльності необхідно створити відповідні умови, серед яких можна виділити такі:

- формування сприятливого клімату для стимулювання еколого-інноваційних та інвестиційних процесів [6, с. 85].

- запровадження ефективного механізму залучення вітчизняних та закордонних інвестицій для екологізації інноваційної діяльності, страхування інвестицій, захисту прав інвесторів;

- пріоритетний розвиток енерго-, ресурсозберігаючих, екологічнобезпечних технологій;

- поєднання промислових та фінансових активів інтегрованих науково-виробничих структур, які забезпечать розвиток базових галузей, технологій тощо;

- забезпечення податкового, кредитного, амортизаційного стимулювання вітчизняних підприємств та установ, що впроваджують нові екологічні технологічні процеси й експортують наукоємну продукцію;

- розвиток інфраструктури інноваційної діяльності (технопарків, технополісів, інноваційних бірж, центрів консалтингу, сертифікаційних фірм, які здійснюють науково-технічну та інноваційну діяльність);

- вдосконалення механізму державного замовлення для освоєння пріоритетних науково-технічних розробок, технологій, які здатні внести істотні зміни в підвищення рівня екологічності виробництва конкурентоспроможної продукції;

- забезпечення формування на конкурентних засадах та фінансування державних науково-технічних програм з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки.

В умовах транзитивної економіки особливої актуальності набуває завдання сталого розвитку стратегічних продовольчих ринків країни, зокрема круп'яного, реформування регуляторних механізмів відповідно до головних пріоритетів національної продовольчої політики. Практика свідчить про те, що вектори державного впливу концентруються переважно на адміністративному ціноутворенні, оминаючи актуальні питання імпортозаміщення дорогої круп'яної продукції, стимулювання її внутрішнього виробництва за наявності потужної екологічно чистої сировинної бази.

Круп'яний ринок – це сукупність обмінних операцій, за допомогою яких регулюються господарські взаємовідносини і проводиться купівля-продаж зерна та продуктів його переробки. Проте не можна розглядати круп'яний ринок як економічну категорію, що вивчає обмін в натуральній формі. Обмін – це одна із важливих складових відтворення, проміжна стадія між виробництвом і споживанням. Оскільки ринок розглядається як узагальнює поняття, що характеризує тип функціонування економіки і формування господарських зв'язків, це визначення можна застосувати і до круп'яного ринку. Тому круп'яний ринок – це такий тип функціонування зернового господарства, коли ринкові відносини не обмежуються сферою обміну, а включають в себе всі товарно-грошові відносини, які регулюють виробництво, збут і споживання зерна та формують господарські зв'язки між суб'єктами круп'яного ринку.

Створення круп'яного ринку – це перехід до якісно нового стану круп'яного господарства. В сучасних умовах він виступає як об'єктивна необхідність, що дає змогу покращити забезпеченість країни зерном за рахунок власного виробництва, підвищити його ефективність [7, с. 32]. Проте орієнтація круп'яного господарства на ринкові відносини як засіб автоматичного вирішення всіх його проблем в найближчі роки не зможе радикально змінити стан речей у виробництві, збуті і використанні зерна, оскільки ще повністю не сформована база. Формування круп'яного ринку – це об'єктивний процес, який ґрунтується на законах товарного виробництва, що проявляють свою дію через ринковий механізм.

Оскільки ринок притаманний товарному виробництву, що регулюється об'єктивними економічними законами, то, відповідно до них, формування круп'яного ринку можливе за умови дотримання таких основних умов:

- існування великої кількості форм власності і господарювання в усіх галузях зернопродуктового підкомплексу, ліквідація монополізму, наявність високого рівня зовнішньої і внутрішньої конкуренції;

- здійснення господарської діяльності суб'єктами круп'яного ринку на основі підприємництва, вільного переміщення капіталу і матеріальних ресурсів;

- впровадження інновацій на основі селекції та насінництва, нових агротехнологій та агротехніки;

- наявність розвинутої ринкової інфраструктури.

Створення умов для функціонування круп'яного ринку вимагає використання комплексу заходів, що регулюють процес переходу круп'яного господарства на ринкові відносини і одночасно дають змогу формувати і розвивати

круп'яний ринок із властивими йому елементами: свободою підприємництва, правом виробника розпоряджатися своєю продукцією і доходами, конкуренцією, ліквідацією монополізму тощо.

Ринок круп'яної продукції, ідентифікований товарними, територіальними і часовими межами, вважається релевантним [8, с. 10]. Державний ринок зернових культур є нижньосуміжним ринком по відношенню до релевантного ринку. Крупи є другим за значимістю і обсягами переробки продуктом із зернових культур. До відмінних особливостей круп'яного виробництва слід віднести багатоманітність видів сировини і продукції, що виробляється з неї. В Україні вирощують практично всі зернові культури, з яких виробляють крупи. Тому перспективи розвитку круп'яного ринку безпосередньо залежать від виробництва і якості культур, а також наявності запасів зерна. У круп'яній промисловості всі культури, з яких виробляються крупи, поділяють на дві групи: (1) безпосередньо круп'яні культури (гречка, овес, просо, рис); (2) умовно круп'яні культури (пшениця, ячмінь, жито, кукурудза, зернобобові).

Державний круп'яний ринок є внутрішньоорієнтованим, близько 21% від загального виробництва продукції реалізується на зовнішніх ринках.

Характерними особливостями споживчого сектору інтегрованого круп'яного ринку є зростання обсягів реалізації фасованої продукції та її диференціація. На частку фасованої продукції припадає близько 40% ринку. Статус національних мають торгові марки «Геркулес» («Новоукраїнський КХП»), ТМ «Добродія» («Луганськ Млин»), ТМ «Жменька» (вистриб'ютор ТОВ «Круп'яний дім»). Результати проведеного аналізу стану розвитку сировинного та виробничого секторів круп'яного ринку свідчать про те, що обсяги виробництва основних круп (за винятком рису) не мають чітко спрямованої тенденції, характеризуються хвилюподібною варіацією і залежать перш за все від двох чинників: наявності пропозиції сировини та її якості; від попиту на готову продукцію як на внутрішньому ринку, так і з боку країн-імпортерів української продукції. Проблема невисокої доходності круп'яного виробництва у сільськогосподарських підприємствах обумовлена сукупною дією цінових чинників, головними з яких, на нашу думку, є:

- 1) державне цінове регулювання соціально значимих видів продукції;
- 2) різниці між внутрішніми, імпортними та експортними цінами круп.

Діючий на релевантному ринку механізм державного цінового регулювання поєднує три складові: встанов-

лення граничного нормативу рентабельності, встановлення граничного рівня торговельної надбавки, декларування зміни ціни.

Рентабельність «соціальних» видів круп фіксується, як правило, на рівні 7–10 %. Водночас рисова крупа, круп'яні суміші з функціональними властивостями, каші швидкого приготування не підпадають під дію адміністративного ціноутворення, тому мають вищу рентабельність та вищу ціну [9, с. 23]. Однією з причин наявної різниці між імпортними та експортними цінами круп'яної продукції є її різна номенклатура (наприклад, експорт вагових круп за одночасного імпорту фасованої круп'яної продукції із функціональними властивостями тощо). Проведені дослідження підтверджують постійне існування цінових різниць на зерновому ринку України, причому їх значення є значно більшими, ніж на ринку круп.

Таким чином, виникає об'єктивна необхідність зміни стратегічного вектору розвитку державного круп'яного ринку відповідно до пріоритетів національної агропродовольчої політики, серед яких слід назвати [10, с. 148]:

- 1) пріоритет економічних інтересів держави;
- 2) стимулювання розвитку повних 4-секторних ринків;
- 3) стимулювання експорту готових продуктів зернопереробки;
- 4) урівноваженість міжсекторних товарних і фінансових балансів;
- 5) продовольче самозабезпечення країни зерновими продуктами.

Отже, ринок круп'яної продукції належить до категорії державних чотирьохсекторних інтегрованих ринків із повним відтворювальним циклом [11, с. 264]. Головними економічними проблемами його розвитку є зменшення обсягів виробництва високоякісного продовольчого зерна та невисока доходність круп'яного виробництва, обумовлена двоєдиною дією механізму державного цінового регулювання та цінових різниць.

Висновки. У сучасному світі інновації стали одним з основних факторів, які визначають особливості конкуренції на багатьох глобальних ринках. Важливого значення також набуває розбудова ринку екологічних інновацій, тобто нових продуктів, технологій, способів організації виробництва, які забезпечують охорону навколишнього середовища. Таким чином, екологічні інновації є складним процесом і виступають як багатофакторна структура, що характеризується взаємозв'язками та взаємозалежностями між окремими її компонентами, які можуть мати природно-ресурсний і екологічний характер.

Список використаних джерел:

1. Ротар А. Інноваційні процеси в промисловості: їх економічний зміст і суть / А. Ротар // Статистика України. – 2007. – № 1. – С. 37–40.
2. Background report about strategies for eco-innovation : Report for VROM, zaaknummer 5060.04.0041. Final version / [R. Kemp, M.M. Andersen, M. Butter]. – 2004. – 22 May. – 82 p.
3. Сотник І. Управління ресурсозбереженням: соціо-еколого-економічні аспекти : [монографія] / І. Сотник. – Суми : СумДУ, 2010. – 499 с.
4. Лапко О. Екологічний фактор в інноваційній діяльності / О. Лапко // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 69.
5. Гринів Л. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії / Л. Гринів. – Львів : ЛНУ, 2010. – 215 с.
6. Лайко П. Удосконалення інноваційної діяльності в АПК – вимоги часу / П. Лайко // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 85.
7. Механізм розподілу доходів на зерновому ринку України / [В. Ганганов, В. Лисюк, О. Нікішина] // Економіка АПК: Міжнар. наук.-вир. жур. – 2012. – № 12. – С. 29–36.
8. Ульянченко О. Зерно-круп'яне виробництво як важіль підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / О. Ульянченко // Агроінком. – 2009. – № 9–12. – С. 9–13.
9. Калетнік Г. Роль інфраструктури аграрного ринку в ціноутворенні на сільськогосподарську продукцію / Г. Калетнік, Г. Пчелянська // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 21–25.
10. Лавринчук О. Перспективи розвитку ринку зерна України / О. Лавринчук // Економіка та управління. – 2011. – № 3. – С. 144–152.

11. Ціхановська В. Сучасний стан збутової діяльності сільськогосподарських підприємств України – виробників зернових культур / В. Ціхановська // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 4 (14). – С. 262–266.

Анотація. Современные экологические ограничения актуализируют вопросы внедрения экологических инноваций как в рамках национальных экономик, так и для отдельных субъектов хозяйствования. В статье исследуются теоретические и практические аспекты развития рынка экологических инноваций в Украине. Определены особенности эко-инноваций путем исследования их сущности и классификации. Обоснована целесообразность их внедрения в органическое агропроизводство. Приведены и факторы, которые препятствуют их внедрению, и факторы, которые способствуют ему, создавая соответствующую среду для развития.

Ключевые слова: экологическая инновация, органическое агропроизводство, крупяной рынок, экологизация, сельское хозяйство.

Summary. Modern environmental restrictions actualize the issue of implementation of environmental innovations within both national economies and for individual entities. The article deals with the theoretical and practical aspects of environmental innovations market in Ukraine. The features of eco-innovation by examining their nature and classification. The expediency of their implementation in organic agricultural production. Results and the factors that hinder their implementation, and the factors that contributes to it, creating an appropriate environment for development.

Key words: ecological innovation, organic agricultural production, cereals market, greening agriculture.

УДК 338.45

Бородін М. Ю.
аспірант

Міжнародного університету бізнесу і права

Borodin M. Y.

Postgraduate Student

International University of business and law

НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

DIRECTIONS FOR THE UPGRADE AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN OIL AND GAS COMPLEX WITHIN THE EUROPEAN INTEGRATION CONTEXT

Анотація. У статті проведено аналіз перспективних напрямів модернізації та інноваційного розвитку нафтогазового комплексу. Доведено необхідність впровадження інновацій для забезпечення сталого розвитку нафтогазового комплексу України.

Ключові слова: інновації, ефективні технології, енергоресурси, нафтогазовий комплекс, операційний процес.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси і світові тенденції розвитку енергетики приводять до збільшення споживання енергетичних ресурсів. Зі збільшенням чисельності населення зростають потреби в ресурсах. Згідно з прогнозами експертів до 2030 року всесвітні витрати енергії повинні збільшитися втричі [3, с. 75]. Такий попит на енергію підвищується внаслідок енергетичних потреб перш за все таких країн, як США, Китай, Росія та Індія.

Умови сучасної економіки ставлять в основу науково-технічної політики поєднання збільшення ефективності та прибутковості роботи організації, що постачає продукцію на ринок, з підвищенням ступеня задоволення цією продукцією потреб людського суспільства.

Загальновідомо, що традиційні джерела енергії складають 79% всіх енергоносіїв у світі (21% – природний газ, 24% – вугілля, 34% – нафта), на альтернативні джерела енергії припадає лише 14% (11% – біомаса, 2% – енер-

гія води, 1% – інші), а на ядерну енергію – 7% [1, с. 34]. Найбільше занепокоєння викликають обмежені запаси природного газу і нафти, які вже в найближчому майбутньому не зможуть покрити зростаючі потреби людства в енергетичних ресурсах.

Нафтогазова промисловість – це той сектор, де процесні інновації впливають не тільки на кінцеві результати діяльності окремих компаній, але й на стан національної економіки загалом. Цілком очевидно, що за останнє десятиліття нафтогазова промисловість продемонструвала цілий ряд вражаючих досягнень по всьому світі. Ці досягнення підтверджують, що до числа найактуальніших завдань для нафтогазових компаній в напрямі інноваційної діяльності відносяться розробка ефективної технологічної стратегії і операційної моделі, вибір перспективних ділових партнерів, використання оптимального набору показників діяльності, що дають змогу оцінити просування компанії на шляху інноваційного розвитку.

Таблиця 1

Структура операційних доходів нафтогазового комплексу України за сегментами діяльності (2015 рік), млрд. грн.

Сегменти діяльності	Дохід
Транспортування газу	24,2
Зберігання газу	1,4
Видобуток газу	4,8
Торгівля газом	53,3
Транспортування сирої нафти	2,0
Переробка нафти та конденсату	5,2
Видобуток нафти та конденсату	0,3
Інше	0,8
Разом	92

Джерело: річний звіт за 2015 рік [8]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку паливно-енергетичного комплексу та його секторів сьогодні приділяється велика увага з боку вітчизняних науковців-дослідників, таких як В.Г. Бурлака [1], І.Є. Корнілов [3], О.В. Мельник [5], Р.В. Шерстюк [7]. Особливо активні дослідження ефективності ринкових реформ в окремих секторах (нафти, газу) нафтогазового комплексу [1; 6; 7]. Проте, незважаючи на значне число публікацій, сьогодні не обґрунтовані повною мірою напрями модернізації та інноваційного розвитку нафтогазового комплексу України в контексті євроінтеграційних процесів, ефективності положення.

Метою статті є обґрунтування теоретичних основ необхідності впровадження інноваційних технологій та визначення основних напрямів модернізації, а також інноваційного розвитку нафтогазового комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах застосування інноваційних технологій є одним з джерел підвищення технологічного рівня виробництва нафтових компаній, що дає їм нові конкурентні переваги. Загальновідомо, що нафтогазовий комплекс (НГК) є важливим сектором промисловості України. Ефективне функціонування його підприємств сприяє соціально-економічному розвитку регіонів країни, а також інших галузей промисловості. У зв'язку з цим ще більше зростає значення його високотехнологічного та ефективного розвитку.

Відповідно до міжнародних стандартів у статистиці науки, техніки та інновацій інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, реалізованого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності, або нового підходу до соціальних послуг [4, с. 117].

Нафтогазовий комплекс України породжує один з максимальних інвестиційних мультиплікаційних ефектів, тобто створює високий попит на продукцію суміжних з ним галузей. Ступінь розвитку суміжних галузей характеризується мультиплікаційним показником. У розвинених країнах величина мультиплікатора має такі значення: в Норвегії – 1,6–1,7; США – 2,1; Австралії – 1,8–2,4. В Україні «нафтогазовий» мультиплікатор дорівнює 1,6, що відповідає рівню промислово розвинених країн [5, с. 6].

Зі світової практики відомо, що під час реалізації великих нафтогазових проектів приблизно 80% [3, с. 76] із загального обсягу робіт припадає на долю постачальників для нафтогазової галузі: металообробні компанії, сервісні, транспортні та інші; постачальники обладнання та металоконструкцій, будівельних матеріалів, спеодягу, а також наукові та освітні установи і багато інших. Основний ефект від розвитку нафтогазового комплексу відчувають «добувні», «переробні», «машинобудівні» регіони, електроенергетика, будівельна індустрія країни. А непрямий додатковий ефект виявляється у вигляді зростання податкової бази, створення нових робочих місць, збільшення платоспроможного населення тощо. Також необхідно додати, що в сучасній економіці нафтогазовий сектор виступає як один із генераторів попиту на високотехнологічну та наукоємну продукцію. Нафтогазова галузь сьогодні є однією з галузей з надзвичайно високим ступенем концентрації капіталу й виробництва, що підтверджують показники таблиці 1.

Поточна ситуація у нафтогазовій галузі України характеризується низкою негативних явищ і тенденцій, що викликає необхідність розробки шляхів модернізації та її інноваційного розвитку.

До основних проблем негативного стану нафтогазової галузі України можна віднести [2]:

1) неухильне скорочення транзитних потоків російського природного газу через Україну, спричинене насамперед стратегією будівництва обхідних трубопроводів ВАТ «Газпром»; згідно з песимістичним сценарієм Стратегії до 2030 року транзит російського газу територією України може становити щорічно лише 30–40 млрд. куб. м;

2) наявна залежність енергетики України від імпорту газу одного постачальника та незначні обсяги диверсифікованих поставок природного газу;

3) відставання розвитку вітчизняного газового ринку (отже, і його конкурентоспроможності) від активних процесів реформування світових газових ринків насамперед у Європі;

4) необхідність виконання зобов'язань України, що випливають з її членства в Енергетичному Співтоваристві та зафіксовані іншими міжнародними зобов'язаннями України;

5) зростання цін на природний газ до європейського рівня, який робить неконкурентоспроможними галузі промисловості, що забезпечують більшу частину ВВП України;

6) брак значних інвестиційних ресурсів, необхідних для реабілітації та модернізації вітчизняної газотранспортної системи та підземних сховищ газу.

Газотранспортна система (ГТС) України має протяжність 39,8 тис. км. Її проектна потужність на вході становить 288 млрд. куб. газу / рік, а потужність на виході в напрямку європейських країн – 151 млрд. куб. газу / рік. Водночас з технічної точки зору газотранспортна система України характеризується високим рівнем моральної та фізичної зношеності технологічного обладнання та устаткування, низькою ефективністю роботи газоперекачувальних агрегатів компресорних станцій (коефіцієнт корисної дії (ККД) становить 24–26%, тоді як у сучасних – до 42%). 85% устаткування, машин, споруд основного і допоміжного виробництва підземного сховища газу, 5% газопромислового устаткування, 62% свердловин [6].

Щодо газотранспортної системи України, то існує необхідність здійснити низку кроків для забезпечення функціонального відокремлення діяльності оператора Єдиної ГТС та усунення протиріч між чинним національним газовим законодавством України та вимогами *acquis* Другого енергетичного пакета [6]. Крім того, необхідно здійснити кроки стосовно подальшого повного відокремлення діяльності, пов'язаної з розмежуванням функцій з розподілу природного газу споживачам від комерційної діяльності. Зазначені кроки мають бути забезпечені такими заходами:

– забезпечення ефективної взаємодії газотранспортної системи України та ГТС країн ЄС;

– опрацювання організаційно-правових засад щодо взаємодії ГТС України та Європейських мереж;

– підвищення завантаженості ГТС України транзитними потоками;

– забезпечення ефективної роботи підземних сховищ газу на заході України, зокрема для іноземних споживачів (власників газу);

– створення єдиних рівноправних та недискримінаційних умов роботи на українському та європейському газових ринках для всіх учасників газових ринків, як країн Європейського Союзу, так і вітчизняних.

Впровадження інноваційних технологій на різних стадіях виробничих процесів видобутку, переробки та постачання нафти і газу сприятиме підвищенню ефективності роботи підприємств всього паливно-енергетичного комплексу, забезпечує конкурентні переваги в довгостроковій перспективі як на вітчизняному, так і на світовому ринках. Модернізація та інноваційний розвиток нафтогазового комплексу України в контексті євроінтеграційних процесів сприятиме:

– підвищенню енергетичної безпеки України внаслідок демонополізації забезпечення України імпортними енергоносіями;

– формуванню рівня інвестиційного клімату, необхідного для модернізації та подальшого розвитку нафтогазового комплексу України, в результаті створення єдиних рівноправних та недискримінаційних умов роботи для всіх учасників газового та нафтового ринків, як європейських, так і вітчизняних;

– зменшенню цін на природний газ для кінцевих споживачів завдяки диверсифікації забезпечення України імпортними енергоносіями та підвищенню конкуренції на газовому ринку;

– ефективній взаємодії газотранспортних систем України та Євросоюзу, поступовій інтеграції України в загальноєвропейський газовий ринок;

– виконанню зобов'язань України, які випливають з її членства в енергетичному союзі та зафіксовані міжнародними договірними документами;

– підвищенню рентабельності та ефективності функціонування нафтогазових підприємств, їх завантаженості;

– забезпеченню техніко-економічного та організаційного рівня західноукраїнських підземних сховищ газу, який дасть змогу активно залучати іноземних замовників послуг зберігання;

– підвищенню конкурентоспроможності нафтогазового сектору України;

– зміцненню міжнародного іміджу України як транзитної держави;

– створенню додаткових робочих місць;

– збільшенню сум надходження до державного та місцевого бюджетів.

Реалізація інновацій впливає на різні показники діяльності підприємства: витратні норми споживаних матеріалів та енергії; обсяг продукції; продуктивність праці; чисельність працюючих; собівартість продукції; прибуток; рентабельність; фондівіддачу тощо.

Створення, розробка та впровадження нових технологій можуть допомогти підприємствам нафтогазового комплексу подолати негативні наслідки впливу економічної кризи і вийти на новий рівень розвитку.

Для підвищення інноваційної активності українських підприємств необхідно створювати сприятливий клімат для розширення інноваційної діяльності, включаючи створення відповідної інфраструктури, організувати підготовку і перепідготовку кадрів для інноваційної діяльності.

Отже, на даному етапі основними пріоритетами підвищення ефективності функціонування нафтогазового комплексу повинні бути визначені усунення техніко-технологічної відсталості виробництва та забезпечення збалансованого розвитку всіх ланок технологічного ланцюжка – від розвідки вуглеводневих ресурсів до отримання продукції нафтогазохімії.

Найбільш актуальні інноваційні технології належать до таких категорій [7, с. 7]:

– ізоляційні покриття та матеріали;

– засоби зв'язку і виробництво енергії;

– фільтрація і робочі рідини;

– охорона праці, промислова безпека та охорона довкілля;

– виробничий контроль та моніторинг;

– управління просуванням енергоресурсів;

– безпека;

– сенсорні пристрої;

– програмне забезпечення.

Характеризуючи сучасний рівень інноваційного розвитку нафтогазового комплексу, слід вказати на недостатній рівень витрат на НДДКР, низьку сприйнятливості суб'єктів галузі до нововведень, відсутність ефективного стимулюючого механізму щодо підвищення інноваційного потенціалу підприємств. Ця обставина багато в чому пояснюється як недооцінкою значення науково-технічного розвитку нафтогазовими і нафтопереробними підприємствами, так і відсутністю чіткої державної політики, спрямованої на стимулювання інноваційних процесів в економіці, на створення необхідних умов для формування ефективної інноваційної системи, вдосконалення науково-технічної та інноваційної інфраструктури. Виходячи з цього, можна припустити, що створення сприятливих умов для активізації в нафтогазовому комплексі інтенсивних факторів росту тісно пов'язане з можливостями усунення наявних невідповідностей у сфері розвитку його науково-технічного і виробничого потенціалів.

У цьому контексті одна з очевидних, що вимагає негайного вирішення, проблем пов'язана з необхідністю модернізації та розвитку галузевої науки. Зокрема, недофінансування науки протягом декількох кризових років на тлі соціально-економічних і політичних змін та скорочення на цій основі попиту на високотехнологічні розробки з боку як держави, так і бізнесу зумовило погіршення науково-технічної бази дослідних організацій, призвело до ослаблення їх матеріально-технічної оснащеності і кадрового складу. Як наслідок, багато організацій науково-дослідницької сфери сьогодні не мають необхідний потенціал НДДКР, що підсилює розрив між наявними напрямками наукових розробок, рівнем їх комерціалізації та технологічними потребами промисловості. У цих умовах об'єктивно стає активізація ролі держави в розвитку науково-технічного потенціалу галузі за допомогою формування адекватної інноваційної інфраструктури та стимулювання мотивації науки і бізнесу до створення та запровадження інноваційних розробок. У цьому контексті найважливіше значення набуває впровадження державою прямих та непрямих стимулів створення і освоєння нововведень, таких як укладання контрактів на виконання науково-дослідних робіт, надання цільових субсидій, грантів, введення пільгового оподаткування, сприяння створенню інноваційних фондів та венчурних фірм, підтримка середніх та малих інноваційних підприємств, формування технопарків, бізнес-інкубаторів та центрів трансферу технологій.

Наступна важлива проблема полягає в необхідності вибудовування ефективної моделі інтеграції і взаємодії бізнесу, держави, науки і освіти, спрямованої на забез-

печення орієнтації наукових досліджень та розробок на потреби інноваційного розвитку галузі, прискорення процесу комерціалізації інновацій і нових технологій, на підвищення інвестиційної активності в науково-технічній та інноваційній сфері, на залучення в галузь інноваційних технологій, а також досягнення високих освітніх стандартів для підготовки відповідного кадрового потенціалу.

Інноваційна діяльність в нафтогазовому секторі орієнтована не тільки на збільшення видобутку сировини. Ще одним важливим напрямом є забезпечення безпеки операційної діяльності. Це може включати в себе пошуки нових способів моніторингу механічної цілісності та технічного стану матеріалів при зміні умов навколишнього середовища або ж створення нових систем для здійснення виробничого контролю, технічного обслуговування і ремонту. Оскільки підприємства галузі все частіше ведуть свою операційну діяльність в екстремальних умовах, інновації в напрямі забезпечення безпеки виробництва і охорони праці набувають все більш актуального значення.

Новий етап інноваційного розвитку нафтогазового комплексу України передбачає не тільки впровадження новітніх технологічних процесів, але й підвищення кваліфікації працівників. До того ж основними завданнями нафтопереробних та газопереробних підприємств є збільшення прибутку та рентабельності, забезпечення необхідного рівня безпеки, виконання вимог нормативних документів, особливо екологічного характеру. Водночас перед нафтогазовим комплексом стоять такі проблеми, як реструктуризація виробничого персоналу, підвищення його кваліфікації та робота на сучасних високотехнологічних підприємствах.

Ще одна найважливіша задача полягає в повноцінному розвитку і модернізації підприємств суміжних галузей та комплексів. Широкими можливостями в цьому контексті є виробництво конкурентоспроможного нафтогазового обладнання, освоєння нових зразків техніки і технологій, що може як стати основою для технічного переозброєння та інноваційного оновлення основних фондів в нафтогазовому комплексі, так і створити умови для диверсифікації структури промислового виробництва. Реалізація цієї перспективи вимагає створення державою дієвих економічних механізмів щодо стимулювання проведення НДДКР у сфері розробки та вдосконалення технологій розвідки, видобутку і комплексної переробки вуглеводнів, формування налагодженої системи комерціалізації нововведень, організації запуску виробництва конкурен-

тоспроможної продукції, зокрема, за рахунок придбання патентів і ліцензій на передові технології.

Неможливо заперечувати фундаментальну роль інновацій в розвитку нафтогазової промисловості. Технологічні інновації мають величезний вплив на всі аспекти і ланки системи видобуток-постачання. Технічний прогрес, починаючи з тривимірного і чотиривимірного формату сейсмологічних досліджень та закінчуючи удосконаленням технологій фракційної перегонки та ізомеризації, скраплення газів та регазифікації, має великий вплив на процеси розвідки, буріння, видобутку, переробки та постачання нафти і газу. В майбутньому науково-технічний прогрес набиратиме оберті. Підприємства паливно-енергетичного комплексу вже сьогодні розглядають перспективи застосування нанотехнологій, біотехнологій та екологічно безпечних рішень в галузі хімії.

Висновки. Завдання перетворення нафтогазової промисловості на рушійну силу сталого економічного зростання викликає необхідність розробки чіткої і прорахованої на тривалу перспективу державної стратегії ефективного розвитку та комплексного використання сировинного потенціалу галузі. Вкрай важливо, щоб ця стратегія виходила з національних інтересів держави і передбачала розширення участі країни на світових енергетичних ринках без шкоди для поточних та перспективних потреб національної економіки.

Слід пам'ятати про те, що вуглеводні є вичерпаними ресурсами, а також про те, що експортно-сировинна спрямованість функціонування нафтогазового комплексу має обмежений термін, особливо в умовах неефективного використання доходів, що надходять від їх експорту. У зв'язку з цим для держави поряд з диверсифікацією маршрутів експортних поставок вуглеводневої сировини все більшого значення має набувати перехід на альтернативні сировинному експорту варіанти розвитку нафтогазової промисловості, зокрема на підвищення експортного потенціалу переробної ланки нафтогазового комплексу і завоювання на цій основі власних ніш на світовому ринку поставок кінцевої продукції.

А домогтися цієї мети можливо перш за все на основі трансформації наявного економічного курсу на формування високоефективного науково-технічного і промислового потенціалу, які можна буде задіяти як для модернізації та технічного переоснащення наявних підприємств, так і для розвитку нових конкурентоспроможних виробництв.

Список використаних джерел:

1. Бурлака В.Г. Стратегія розвитку нафтового сектору України / В.Г. Бурлака – К. : НАУ, 2012. – 356 с.
2. Енергетична стратегія України до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 року № 145-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua.
3. Корнілов І.Є. Інноваційні процеси в стратегії розвитку світової енергетики: досвід для України / І.Є. Корнілов // Нефть та газ. – 2006. – № 3. – С. 74–88.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. – К. : ВЦ Академія, 2000– . – Т. 1 / редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – 2000. – 864 с.
5. Мельник О.В. Пріоритети та перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу України у взаємодії з суміжними галузями : автореф. дис. ... канд. техн. наук / О.В. Мельник. – К., 2006. – 20 с.
6. Розвиток газового сектору України у контексті євроінтеграції: аналітична доповідь // Національна безпека і оборона. – К. : Вид-во Центру Разумкова, 2014. – 42 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/upload/1392734130_file.pdf.
7. Шерстюк Р.В. Шляхи модернізації НПЗ України / Р.В. Шерстюк // Нафтопереробка та нафтохімія. – 2006. – № 11. – С. 5–10.
8. Нафтогаз України: річний звіт за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com>.

Анотація. В статті проведено аналіз перспективних напрямів модернізації та інноваційного розвитку нафтогазового комплексу. Доказано необхідність впровадження інновацій для забезпечення сталого розвитку нафтогазового комплексу України.

Ключевые слова: інновації, ефективні технології, енергоресурси, нафтогазовий комплекс, операційний процес.

Summary. The paper analyzes the promising directions for the upgrade and innovative development of the oil and gas complex. The necessity of innovation implementation for sustainable development of the Ukrainian oil and gas complex is proved.

Key words: innovations, effective technologies, energy resources, oil and gas complex, operational process.

УДК 001.891.3+33

Братута О. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки
промисловості та організації виробництва
Українського хіміко-технологічного університету*

Bratuta O. G.

*Candidate of Economical Sciences, Docent,
Doctoral Student of Department Economics
of Industry and Organization of Production
Ukrainian State University of Chemical Technology*

ПЕРЕДПОСИЛКОВЕ ЗНАННЯ КОНКРЕТНО-НАУКОВОГО РІВНЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

PRECEDING KNOWLEDGE OF THE CONCRETELY-SCIENTIFIC LEVEL AS AN ELEMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT OF UKRAINIAN ECONOMICAL SCIENCES

Анотація. У статті розглянута проблема визначення такого елемента системи методологічного забезпечення проведення економічних досліджень, як передпосилкове знання конкретно-наукового рівня пізнання. Як свідчить досвід вітчизняних економічних досліджень, завдання формування відповідного елемента зазначеної системи вирішено формально. Що стосується сучасної економічної науки, то при поліфонії шкіл і напрямів економічної думки можна виділити дві конкуруючі парадигми: ринкова, що є домінуючою, та трансринкова – альтернативна. Обидві парадигми мають суттєві онтологічні та методологічні недоліки. На підставі проведеного дослідження обґрунтовано положення, що як передпосилкове знання конкретно-наукового рівня пізнання під час формування методологічного забезпечення проведення економічних досліджень доцільно використовувати ринкову парадигму з урахуванням запропонованих змін стосовно її засадних теоретичних положень. Крім того, була систематизована адекватна зазначеній парадигмі категоріальна матриця.

Ключові слова: система методологічного забезпечення економічного дослідження, передпосилкове знання, конкретно-науковий рівень пізнання, категоріальна матриця, парадигма.

Постановка проблеми. Більшості вітчизняних науковців у галузі економічної науки притаманне спрощене уявлення щодо місця та ролі методології у науковому дослідженні, наслідком чого є формальне ставлення до обґрунтування методу його проведення. Практично усе зводиться до вибору з арсеналу традиційних (або навіть просто популярних (модних)) на відповідному історичному етапі еволюції науки засобів проведення наукового дослідження та встановлення певної відповідності між задекларованими засобами й отриманими науковими результатами. За таких обставин основними завданнями наукового дослідження стають визначення й ідентифікація наукового факту явища з подальшим еkleктичним обґрунтуванням його відповідності наявній системі

знань. Як наслідок, більшість наукових досліджень, а відповідно, й отриманих наукових результатів, фактично мають описовий, догматичний і квазінауковий характер. Можна констатувати, що у сучасній вітчизняній економічній науці призупинився процес створення та приросту теоретичного наукового знання.

Одна з основних причин такого становища полягає у спрощеному підході до процесу формування системи методологічного забезпечення проведення економічного дослідження. Зокрема, ігнорується необхідність визначення таких елементів цієї системи, як передпосилкове знання, форма логіки процесу створення предметного наукового знання, система критеріїв оцінки істинності отриманих наукових результатів та форма наукового

знання, у якій передбачається їх представити. З одного боку, зазначене становище обумовлено консервативним характером, що притаманний методологічній свідомості вітчизняної наукової спільноти, з іншого – недостатнім розумінням місця та ролі зазначених елементів у процесі формування предметного економічного знання.

Проблема визначення такого елементу системи методологічного забезпечення проведення економічних досліджень, як передпосилкове знання, є однією з ключових з огляду ще й на те, що її вирішення передуює у процесі формування інших елементів згаданої системи, а також відіграє засадну роль у процесі створення предметного знання. Водночас проблема передпосилкового знання потребує вирішення двох завдань: визначення як передпосилкового знання метанаукового рівня, так і конкретно-наукового рівня пізнання.

Стосовно першого завдання можна констатувати, що ця проблема почала не так давно привертати увагу дослідників.

Постановка та необхідність вирішення другого завдання пов'язані перш за все з процесом кардинальних змін основ організації та типу господарського механізму функціонування вітчизняної економіки. Зазначені інституційні зміни потребували прийняття нової парадигми економічної сфери буття. Цей процес відбувся досить швидко, хоча, на нашу думку, досить формально. Останнє знайшло відображення у відмові від парадигми марксистської школи та переорієнтації на позиції "Main stream". Зазначена парадигма, на думку деяких відомих закордонних і вітчизняних економістів, є еkleктичним поєднанням основних теоретичних положень провідних шкіл економічної думки та результатом компромісу між їх авторитетними представниками [1–3]. На методологічних засадах "Main stream" економічна наука виявилася неспроможною реалізувати власну онтологічну функцію щодо нових явищ, притаманних сучасному історичному етапу еволюції економічної сфери буття. Наслідком такого становища стала поява значної кількості альтернативних теорій, які до того ж відрізняються своїми категоріальними матрицями. Таким чином, вони призвели до втрати єдиного системного осмислення об'єкта, предмета та проблемної сфери економічної науки, а також хаотичності у проведенні досліджень на рівні її прикладних дисциплін.

Отже, існує проблема обґрунтованого вибору відповідної парадигми як передпосилкового знання конкретно-наукового рівня пізнання та притаманної їй категоріальної матриці як засадних елементів системи методологічного забезпечення проведення наукового дослідження в економічній науці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему аналізу й осучаснення домінуючої парадигми досліджували такі вітчизняні дослідники у галузі економічної теорії, як, зокрема, С.В. Мочерний, А.С. Гальчинський, В.Д. Базилевич, В.М. Тарасевич, А.О. Задоя. Аналіз отриманих й опублікованих наукових результатів [1–6] дає можливість виділити два підходи у вирішенні цієї проблеми, які умовно можна визначити як ринковий і трансринковий.

Для першого підходу характерна позиція, що передбачає збереження сутнісної основи нинішньої домінуючої парадигми та формальне осучаснення її змісту зі збереженням її категоріальної матриці. Зазначений підхід базується на таких концептуальних положеннях:

- залишаються незмінними, а отже, не потребують перегляду, об'єкт і предмет економічної науки;
- проблемна сфера економічних досліджень потребує її розширення за рахунок встановлення наукових фак-

тів, що ідентифікують нові форми економічних явищ, а також їх систематизацію на основі теоретичних постулатів "Main stream";

– результати наукових досліджень формалізуються у локальних описових теоріях, що доповнюють систему наукових знань, на яких базується сучасна домінуюча економічна парадигма.

Основними недоліками зазначеного підходу є емпіризм, онтологічний і методологічний догматизм.

Для трансринкового підходу характерна позиція, що передбачає заміну нинішньої домінуючої парадигми на конкуруючу, що представлена однією із нових трансринкових теоретичних концепцій («еволюційна економічна теорія», «економіка знань», «мережева економіка», «метафізика економіки», «віртуальна економіка», «синергетична економіка»), та адекватною заміною категоріальної матриці. Зазначений підхід базується на таких концептуальних положеннях:

– процес еволюції економічної сфери буття знаходиться на етапі кардинальних змін трансформаційного характеру, внаслідок чого зазначена сфера набуває нову сутність, втрачаючи змістовні ознаки, притаманні ринковому типу її організації;

– економічні знання за таких обставин поступово втрачають свої онтологічні, гносеологічні, аксіологічні та прагматологічні властивості, тобто перестають бути науковими знаннями;

– економічна наука перебуває у стані перманентної кризи, яка у перспективі веде до втрати власної самобутності щодо об'єкта, предмета та проблемної сфери досліджень, і, як наслідок, повинна розчинитися у складі нової науки універсального характеру;

– система методологічного забезпечення проведення наукових досліджень потребує кардинальних змін. Зокрема, як такий її елемент, як передпосилкове знання метанаукового рівня пізнання, пропонується використати або теорію метафізики у сучасному її тлумаченні [5], або теорію синергетики [3].

Основними недоліками зазначеного підходу є логічна неузгодженість теоретичних положень, онтологічний футуризм і методологічна обмеженість, а також еkleктичний і тендеціозний характер формування наукового знання.

Таким чином, можна стверджувати, що вищезазначена проблема не знайшла поки що адекватного вирішення.

Метою статті є обґрунтування вибору відповідної парадигми як передпосилкового знання конкретно-наукового рівня пізнання та притаманної їй категоріальної матриці як засадних елементів системи методологічного забезпечення проведення наукового дослідження в економічній науці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для осмислення сутності конкретних явищ певної сфери буття, зокрема економічної, недостатньо лише філософської картини світу, необхідно визначитися з теорією, що здатна виконувати роль передпосилкового знання на конкретно-науковому рівні пізнання. Якщо світоглядна теорія виконує функцію необхідної складової передпосилкового знання, то конкретно-наукова – достатньої. Вибір відповідної узагальнюючої теорії певної галузі знань (парадигми) під час вирішення завдання формування системи методологічного забезпечення наукового дослідження передбачає аналіз концептуальних (основних) засад домінуючої теорії, а також альтернативної засади, конкуруючої щодо загальноновизнаної.

Що стосується сучасної економічної науки, то при поліфонії шкіл і напрямів економічної думки можна виділити дві такі конкуруючі парадигми: 1) ринкова, що є домінуючою; 2) трансринкова – альтернативна.

Методологічною базою першої парадигми, яка і досі залишається провідною в економічному суспільному світогляді, є філософія науки, зокрема така її течія, як логічний позитивізм, що доповнений принципами методологічного плюралізму та конвенціональності. Цей підхід знайшов відображення у такій течії сучасної економічної думки, як "Main stream". Еволюційні зміни в економічній сфері буття трактуються як формальні трансформації, тому онтологічна картина економічного світу визнається суттєво і змістовно стабільною, а об'єктом дослідження стають лише його кількісні характеристики. Нові явища та процеси сутнісного чи змістовного поглиблення вже наявних явищ розглядаються у контексті їх компілятивного (механічного) вписування та доповнення у вже наявну систему знань або «вibraкуються» як нетипові. Водночас об'єктом методологічних досліджень виступає спосіб оцінки істинності наукового знання, отриманого на основі дедуктивного методу. У складі зазначеного способу перевага надається математичним методам, на підставі яких та чи інша гіпотеза стосовно наукового факту визнається істинною, а отже, автоматично перетворюється на теорію (в локальному сенсі стосовно певного об'єкта) чи складову вже наявної теорії, доповнюючи або модифікуючи останню.

До суттєвих теоретичних недоліків ринкової парадигми слід віднести такі:

1) у методологічній сфері:

- використання теорії позитивізму як передпосилкового знання філософського рівня пізнання;
- акцент на застосуванні символічної логіки у процесі наукового пізнання; внаслідок цього залишаються поза предметною сферою наукового дослідження сутнісні та змістовні аспекти економічних явищ;
- логіко-математичний тип теорії, що передбачає неповну форму представлення наукового знання;
- обмеженість переліку засобів, що використовуються під час проведення наукового дослідження; арсенал інструментів дослідження зорієнтований: 1) у складі засобів емпіричного дослідження – на вимірювання й описування; 2) у складі засобів теоретичного дослідження – на факторний аналіз, аксіоматичний і теоретичне моделювання;

2) в онтологічній сфері:

- описовий і догматичний характер наукового знання;
- некомплексний характер наукового знання щодо нового явища буття, внаслідок того, що об'єктом дослідження виступає лише така складова поняття «явище», як процес.

На відміну від домінантної, альтернативна парадигма спирається на принцип розвитку, але не як еволюційного поступу, що покладено в основу цивілізаційної концепції процесу еволюції суспільного буття, а як безперервних трансформаційних змін.

Прихильники трансеконічного підходу стверджують, що стосовно нинішніх реалій та еволюційних перспектив суспільного буття економічна наука вже майже вичерпала свій творчий потенціал стосовно продукування істинного знання (його онтологічної, гносеологічної, аксіологічної і практичної складових), а тому має увійти, попередньо методологічно суттєво переформатована, як складова до наукової галузі більш загального рівня, що досліджує суспільне буття як цілісну систему. Базовим теоретичним положенням є заперечення автономності економічного буття у складі суспільного. Економічні інститути (явища) стають другорядними за своїм функціональним значенням, їх навіть можна трактувати як рудименти індустріальної економіки. Категорії економічної науки

перетворюються на символічні форми позначення нових трансринкових явищ. У тій чи іншій субпідрядній комбінації гіпотез науковців, що належать до різних напрямів економічної думки, у складі трансринкової парадигми сформовані різні варіанти концепції постіндустріальної цивілізації, зокрема «Економіка знань», «Інформаційна економіка», «Мережева економіка», «Метаекономіка», «Синергетична економіка».

Найбільше прихильників має варіант теорії «Синергетичної економіки», онтологічною та методологічною основою якої є теорія самоорганізуючих систем (синергетика). Крім того, відповідна концепція є узагальненою щодо альтернативних, бо спирається на їх окремі засадні положення.

Ця теорія описує економічну сферу буття як невірнорівноважену гетерогенну дисипативну систему, що з моменту її виникнення знаходиться у процесі безперервних трансформаційних змін. Більш того, економічна система тлумачиться лише як певна проміжна форма суспільної системи, що виникає на певному історичному етапі її трансформації.

До суттєвих теоретичних недоліків альтернативної трансринкової парадигми слід віднести такі:

1) у методологічній сфері:

- використання теорії синергетики як передпосилкового знання «загальнонаукового» рівня пізнання;
- акцент на застосуванні у процесі наукового пізнання так званої нелінійної логіки, що визначається як варіант сучасної модифікації символічної логіки, хоча за своїм змістом згадане поняття до унормованого упорядкування процесу мислення не має ніякого відношення;
- застосування такого примітивного логічного способу виведення наукового знання, як аналогія;
- логіко-математичний тип теорії, що передбачає неповну форму представлення наукового знання;
- обмеженість переліку засобів, що використовуються під час проведення наукового дослідження; арсенал інструментів дослідження зорієнтований: 1) у складі засобів емпіричного дослідження – на вимірювання й описування; 2) у складі засобів теоретичного дослідження – на системний аналіз, гіпотетичний метод і теоретичне моделювання;

2) в онтологічній сфері:

- описовий і релятивний характер наукового знання;
- визначення як основного випадкового типу зв'язку між явищами буття у процесі їх взаємодії на протигагу причинно-наслідковому типу зв'язку.

Проведений аналіз альтернативних парадигм щодо економічної сфери буття дає підстави зробити такі висновки:

1) трансринкова парадигма не може бути прийнятною для економічної науки, а відповідно, і для господарської практики з позицій наявних суттєвих теоретичних недоліків як у методологічній, так і в онтологічній сферах наукового пізнання;

2) з огляду на низку теоретичних недоліків, притаманну їй, ринкова парадигма потребує:

- поліпшення системи її методологічного забезпечення на основі змін: відійти від світоглядних позицій позитивізму та перейти на позиції теорії діалектики; форма логіки – поєднувати традиційну та символічну форми логіки з акцентом на есенціальну логіку; форми представлення наукового знання – відмовитися від логіко-математичного типу та перейти до розвинутого типу наукової теорії; склад засобів наукового дослідження – розширити арсенал засобів дослідження перш за все зі складу засобів теоретичного пізнання;

– поглиблення, систематизації та осучаснення економічного знання на загальнотеоретичному рівні на основі забезпечення комплексності змісту наукового знання, що має повноцінно поєднувати усі складові елементи явища економічного буття (предмет, процес і відносини); зміст наукового знання необхідно переорієнтувати із формальних на сутнісно-змістовні ознаки явища економічного буття.

Для проведення економічних досліджень як перед-посилкове знання конкретно-наукового рівня пізнання доцільно вибрати змістовно поліпшену ринкову парадигму, попередньо передбачивши внесення змін й осучаснення її засадних теоретичних положень. Тезисно модифіковану концепцію зазначеної парадигми з урахуванням змісту об'єкта та предмета конкретного наукового дослідження можна представити таким чином:

– економічна сфера буття виникає на певній стадії еволюції суспільної сфери буття;

– у процесі власної еволюції вона пройшла дві історичні стадії, сутність яких визначається у типі організації цієї сфери: натуральне господарство; товарне господарство;

– стадія товарного господарства у процесі власної еволюції пройшла два історичні етапи: просте товарне господарство; розвинуте товарне господарство;

– еволюційні зміни товарного господарства обумовлені процесом розширеного відтворення суспільного виробництва;

– істотними ознаками розвинутої форми товарного господарства (його базовими інститутами й інституціями) є такі:

1) ієрархічна субординована структура економічної сфери буття, у складі якої визначено такі рівні: нано-, мікро-, макро- та мегаекономічний рівні, базовим серед яких залишається протягом усього процесу еволюції товарного господарства мікроекономічний рівень;

2) комплексний тип господарського механізму регулювання економічної діяльності, що включає такі елементи: ринковий (стихийний) механізм як необхідну його складову, а також ієрархічний і координаційний як достатні складові;

3) основними суб'єктами економічної діяльності визначаються підприємство та домашнє господарство, що здійснюють цю діяльність або безпосередньо або опосередковано через певні види їх об'єднань;

4) конкуренція як форма відносин між господарюючими суб'єктами, основними сучасними формами якої є індивідуальна та групова, а засобами – цінові, нецінові та організаційні;

5) підприємництво як адекватна та притаманна лише товарному господарству референтна форма здійснення господарської діяльності;

6) підприємство як базова організаційна структура підприємництва, еволюційними родовими формами якого є мануфактура, фабрика, компанія;

7) сучасною домінантною видовою формою компанії визначається концерн;

8) засадними стратегічними цілями господарської діяльності підприємства визначаються отримання економічного (підприємницького) прибутку та забезпечення неперервності власного життєвого циклу;

9) неперервний тип життєвого циклу підприємства включає такі етапи, як створення, підйом, зрілість, оновлення (трансформація);

10) реалізація засадних стратегічних цілей підприємства здійснюється у межах таких еволюційних форм економічної сфери буття, як економічне зростання й економічний розвиток;

11) процес економічного зростання підприємства забезпечується за рахунок впровадження локальних поліпшуючих наслідуючих економічних інновацій;

12) процес економічного розвитку підприємства забезпечується за рахунок впровадження глобальних базисних піонерних економічних інновацій;

13) сутнісною ознакою економічної сфери буття на сучасному історичному етапі її еволюції є процес набуття підприємництвом глобального характеру, що перетворюється на головний елемент в ієрархії ринкових інститутів, а також набуває статусу провідного чинника еволюційних змін. Отже, її сучасну форму слід визначати як «економіку глобального підприємництва».

Як категоріальну матрицю передпосилкового знання конкретно-наукового рівня пізнання пропонується використовувати такі поняття:

– категорія економічної сфери буття, яку слід тлумачити як форму суспільної реальності, що виявляється у діяльності людей і спрямована на ефективне продукування економічних і суспільних благ з метою оптимального рівня забезпечення їх фізичного, духовного та соціального існування та розвитку;

– економічна система, яку слід тлумачити як організаційно структуроване та функціонально упорядковане автономне економічне середовище (явище) певного рівня економічної сфери буття;

– господарський механізм, який слід тлумачити як економічний інститут, що забезпечує здійснення економічної діяльності її безпосередніх учасників та взаємовідносин між ними у межах окремої або сукупності взаємопов'язаних економічних систем за ієрархією рівнів економічної сфери буття на певній стадії її еволюції;

– ринок, який слід тлумачити як форму спонтанного типу (порядку) господарського механізму, що функціонує у умовах товарного господарства та забезпечує здійснення економічної діяльності та взаємовідносини підприємств і домашніх господарств на основі їх власного економічного інтересу;

– економічна конкуренція, яку слід тлумачити як специфічну систему економічних відносин, притаманну товарному господарству, між безпосередніми суб'єктами господарювання у формі суперництва за певними правилами, закріпленими певними суспільними способами, щодо оптимізації рівня реалізації їх власних економічних інтересів (засадних стратегічних цілей);

– підприємництво, яке слід тлумачити як притаманну товарній формі організації економічної сфери буття референтну форму здійснення господарської діяльності відповідними організаційними структурами (мікро- та наноекономічними системами);

– підприємство, яке слід тлумачити як певну цілісну наноекономічну систему підприємницького типу, економічна місія якої полягає у продукуванні економічних благ як засобу реалізації власного економічного інтересу;

– компанія, яку слід тлумачити як домінантну видову форму сучасного підприємства, істотні ознаки якого визначаються корпоративними способами заснування та формування його статутного фонду;

– процес економічного зростання, який слід тлумачити як форму процесу розширеного відтворення суспільного виробництва на будь-якому рівні економічної сфери буття, що здійснюється за допомогою екстенсивних чи інтенсивно-екстенсивних засобів і супроводжується змінами параметрів (кількісними або кількісно-якісними) здатності економічної системи певного рівня щодо продукування економічних благ;

– процес економічного розвитку, який слід тлумачити як форму процесу розширеного відтворення суспільного виробництва на будь-якому рівні економічної сфери буття, що здійснюється за допомогою інтенсивних засобів і супроводжується кардинальними змінами параметрів здатності економічної системи певного рівня щодо продукування економічних благ;

– процес економічного зростання підприємства, який слід тлумачити як форму процесу розширеного відтворення зазначеної господарської системи, що здійснюється на таких етапах її життєвого циклу, як підйом та стабілізація;

– процес економічного розвитку підприємства, який слід тлумачити як форму процесу розширеного відтворення зазначеної господарської системи, що здійснюється на такому етапі її життєвого циклу, як оновлення.

Висновки. Проблема визначення такого елементу системи методологічного забезпечення проведення економічних досліджень, як передпосилкове знання, є однією з ключових з огляду і на те, що її вирішення передусе у процесі формування інших елементів згаданої системи, а також відіграє засадну роль у процесі створення предметного знання. Водночас проблема передпосилкового знання потребує вирішення двох завдань: визначення як передпосилкового знання метанаукового рівня, так і конкретно-наукового рівня пізнання. Стосовно першого завдання можна констатувати, що ця проблема почала лише нещодавно привертати увагу дослідників. Постановка та необхідність вирішення другого завдання пов'язані перш за все з процесом кардинальних змін основ організації та типу господарського механізму функціонування вітчизняної економіки. Зазначені інституційні зміни потребували прийняття нової парадигми економічної сфери буття. Останнє знайшло відображення у відмові від парадигми марксистської школи та переорієнтації на позиції “Main stream”. На методологічних засадах “Main stream” економічна наука виявилася неспроможною реа-

лізувати власну онтологічну функцію щодо нових явищ, притаманних сучасному історичному етапу еволюції економічної сфери буття. Наслідком такого становища стала поява значної кількості альтернативних теорій, які до того ж відрізняються своїми категоріальними матрицями. Таким чином, вони призвели до втрати єдиного системного осмислення об'єкта, предмета та проблемної сфери економічної науки, а також хаотичності у проведенні досліджень на рівні її прикладних дисциплін.

Отже, існує проблема обґрунтованого вибору відповідної парадигми як передпосилкового знання конкретно-наукового рівня пізнання та притаманної їй категоріальної матриці як засадних елементів системи методологічного забезпечення проведення наукового дослідження в економічній науці.

Що стосується сучасної економічної науки, то при поліфонії шкіл і напрямів економічної думки, можна виділити дві конкуруючі парадигми: 1) ринкова, що є домінантною; 2) трансринкова – альтернативна.

Проведений аналіз конкуруючих парадигм щодо економічної сфери буття дає підстави зробити такі висновки:

1) трансринкова парадигма не може бути прийнятною для економічної науки, а відповідно, і для господарської практики з позицій наявних суттєвих теоретичних недоліків як у методологічній, так і онтологічній сферах наукового пізнання;

2) з огляду на низку теоретичних недоліків, притаманну їй, ринкова парадигма потребує поліпшення системи її методологічного забезпечення; поглиблення, систематизації та осучаснення економічного знання на загальнотеоретичному рівні.

Для проведення економічних досліджень як передпосилкове знання конкретно-наукового рівня пізнання доцільно вибрати змістовно поліпшену (модифіковану) ринкову парадигму з урахуванням запропонованих змін стосовно її засадних теоретичних положень, а також адекватну їй категоріальну матрицю.

Список використаних джерел:

1. Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць – Вип. 2 (12). – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – 668 с.
2. Ціннісні орієнтири інституалізації економічного розвитку : [кол. монографія] / за заг. ред. А.О. Задої. – Дніпропетровськ : Державний ВНЗ «НГУ», 2010. – 768 с.
3. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А.С. Гальчинський ; ред. О.В. Вербило. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
4. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
5. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
6. Тарасевич В.Н. Экономико-теоретическое знание: опыт философско-научного тестирования : [монография] / В.Н. Тарасевич. – Днепрпетровск : Тип. Украина, 2014. – 110 с.

Аннотация. В статье рассмотрена проблема определения такого элемента системы методологического обеспечения проведения экономических исследований, как предпосылочное знание конкретно-научного уровня познания. Как свидетельствует опыт отечественных экономических исследований, задание формирования соответствующего элемента указанной системы решено формально. Что касается современной экономической науки, то при полифонии школ и направлений экономической мысли можно выделить две конкурирующие парадигмы: рыночная, которая признана доминирующей, и трансрыночная – альтернативная. Обе парадигмы имеют существенные онтологические и методологические недостатки. На основе проведенного исследования обосновано положение, что в качестве предпосылочного знания конкретно-научного уровня познания при формировании методологического обеспечения проведения экономических исследований следует использовать рыночную парадигму с учетом предложенных изменений в отношении ее базисных теоретических положений. Кроме того, была систематизирована адекватная указанной парадигме категориальная матрица.

Ключевые слова: система методологического обеспечения экономического исследования, предпосылочное знание, конкретно-научный уровень познания, категориальная матрица, парадигма.

Summary. In the article has been considered the problem of the definition of this element of the system of methodological support of economical research, as preceding knowledge of concretely-scientific level of cognition. Experience of domestic economic research has been evidenced that the job of forming such element of the name of the system is formally decided. As for modern economical science, when there are polyphony schools and directions of economical thought, there are two competing paradigms can be identified: the market-oriented, which is recognized as the dominant and transmarket – alternative. Both

paradigms have essential ontological and methodological flaws. On the basis of carried out research has been substantiated the position that as preceding knowledge of concretely-scientific level of cognition in the formation of methodological support of economical research, some should use modified market-oriented paradigm, which includes the proposed changes in respect of its basic theoretical positions. Besides, matrix of categories that adequate this paradigm has been systematized.

Key words: system of methodological support of economical research, preceding knowledge, concretely-scientific level of cognition, matrix of categories, paradigm.

УДК 339.924

Брензович К. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Лапа І. В.

*студент
Ужгородського національного університету*

Brenzovych K. S.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at International Economic Relations Department
Uzhgorod National University*

Lapa I. V.

*Student
Uzhgorod National University*

РОЛЬ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ У ПОЛІТИЧНІЙ ТА ЕКОНОМІЧНІЙ ІНТЕГРАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

THE ROLE OF THE GREAT BRITAIN IN POLITICAL AND ECONOMIC INTEGRATION OF THE EUROPEAN UNION

*“The Brits always wanted to be a part of Europe,
but it has never existed in the form that they want”
Quentin Peel, Financial Times*

Анотація. У статті досліджено передумови участі Великобританії в інтеграційному процесі в Європі. Розглянуто особливості та суперечності залучення країни у трансформаційні процеси в об'єднанні. Проаналізовано можливі наслідки виходу країни з ЄС для самого об'єднання та Великобританії, а також роль провідних економік світу в цих процесах.

Ключові слова: європейська інтеграція, євроскептики, Brexit, економічний інтерес.

Постановка проблеми. Політичні та економічні зв'язки Великобританії та Європейського Союзу від початку інтеграційного процесу і до нинішньої політичної кризи, апогеєм якої стало голосування більшості британців про вихід із інтеграційного об'єднання, характеризувалися перманентними протиріччями. Ретроспективний огляд основних етапів інтеграції Великобританії до ЄС свідчить про те, що, попри значні економічні переваги, які отримало з моменту входження до Європейського Співтовариства Королівство, і місцеве суспільство, і політичні еліти держави завжди стримано ставилися до поглиблення інтеграційних процесів. Загострення економічних проблем всередині об'єднання під час світової кризи, відсутність консенсусу щодо бачення перспектив подальшої інтеграції ЄС і Brexit як прояв цього – всі вказані ознаки дають змогу припускати, що сучасний період є найскладнішим в історії існування співтовариства.

Зазначене актуалізує необхідність вивчення місця і ролі Великобританії у політико-економічній трансформа-

ції ЄС у минулому (від моменту приєднання до 2016 року) для того, щоб проаналізувати перспективи та наслідки виходу з об'єднання для економіки Королівства, а також можливі зміни у позиціях ЄС у геополітичному та гео-економічному розумінні. Питання участі Великобританії в інтеграційних процесах Європи розглядається у вітчизняній науковій думці, зокрема, у працях А. Грубінка, Т. Кандуби, Л. Яковенко, однак досі основний наголос у дослідженнях ставився на політичних аспектах інтеграції. Сьогодні ж у зв'язку з прийнятим британськими громадянами ЄС рішенням більш актуальними, на наш погляд, є питання економічного характеру, оскільки вихід Великобританії зі спільного ринку неодмінно відобразиться на обох сторонах і може привести до значних гео-економічних змін внаслідок втрати Європейським Союзом статусу наймогутнішого економічного об'єднання світу.

Метою статті є дослідження ролі Великобританії у реалізації політико-економічної трансформації ЄС,

загальний аналіз можливих наслідків виходу Великобританії із об'єднання. Для досягнення поставленої мети вирішено такі завдання:

1) здійснено аналіз політичного підґрунтя інтеграції та економічного розвитку Великобританії у складі ЄС;

2) досліджено основні суперечності політичного та економічного характеру, що послужили стимулом до виходу країни з ЄС;

3) узагальнено прогнози щодо майбутнього Великобританії поза складом ЄС та перспективи розвитку об'єднання без участі Сполученого Королівства.

Інформаційну базу дослідження становлять праці вітчизняних науковців, європейські статистичні джерела, аналітичні матеріали та інформація провідних зарубіжних видань економічного спрямування.

Виклад основного дослідження. Вexit (скорочення від англ. "Britain" + "exit") – референдум, що відбувся у Великій Британії та Гібралтарі 23 червня 2016 року, на якому було висунуто питання щодо доцільності членства Великої Британії в Європейському Союзі. Голосування завершилося шокуючим для світової спільноти результатом: 51,9% респондентів висловилися за вихід з Євро-союзу за якою у 72,2% [1]. Неоднозначний та непевний результат плебісциту не тільки ускладнює сприйняття рішення світовою спільнотою, але й стримує процес розділення, що, на думку експертів, може тривати до 10 років.

Велика Британія завжди мала особливу позицію з-поміж членів Європейського Союзу. Британські політичні еліти схвалюють горизонтальне розширення Союзу, підтримуючи кандидатів на вступ до інституційних структур ЄС через фінансування та реалізацію спільних програм. Водночас чіткою є позиція країни щодо поглиблення інтеграції – Королівство протистоїть валютно-фінансовій інтеграції, виступає проти розширення повноважень наднаціональних структур у сфері оборони, дистанціюється від участі у спільній міграційній політиці.

Європейська політика уряду Сполученого Королівства має вагомі історичні передумови, опирається на культурно-ментальні, суспільно-політичні і державно-правові традиції, зокрема традиції зовнішньої політики, яких намагалися дотримуватися всі британські уряди [2]. Після Другої світової війни, як зазначається у джерелі [2, с. 57], коли фактично почалось об'єднання країн Європи, британській дипломатії було важливо зберегти позиції країни як світової держави і забезпечити лідерство у Західній Європі. В цей час формувались нові глобальні центри впливу – США та СРСР. Уряд Великої Британії усвідомлював свою економічну та військову слабкість і залежність від підтримки США. Дистанціювання від прямої участі в європейському об'єднанні давало можливість Британії виконувати роль своєрідного моста між Європою і Сполученими Штатами.

Наукові дослідження українських вчених, які досліджують питання політичної ролі Великобританії у Європі, зокрема А. Грубінка [3], Н. Яковенко [2], містять аргументи на підтримку того, що рішення Лондону інтегруватися до європейської структури було зумовлене не стільки бажанням країни взяти участь у загальноєвропейських економічних процесах, скільки наміром втримати військово-політичні позиції на континенті. Прагнення до безперечної лідерства в Європі та одночасного збереження військово-політичної незалежності призвели до того, що Велика Британія довгий час залишалася осторонь інтеграційних процесів у Європі насамперед через питання безпеки та військового лідерства. Як зазначає А. Грубінко, «запізніле приєднання країни до ЄС, що мало за мету компенсувати втрату глобальної ролі королівства, розглядали як засіб урівноваження франко-німецького впливу» [4, с. 93].

Велика Британія увійшла до складу ЄС з третьої спроби, а саме у 1973 році. До 1963 року, коли країною було подано першу заявку на участь, британські політичні лідери намагалися відновити першість Лондона за межами об'єднання, однак коли до правлячих кіл прийшло усвідомлення необхідності участі у динамічних інтеграційних процесах Західної Європи, то спроби увійти до його складу завершилися невдачею через супротив Франції на чолі з тодішнім президентом Франції Шарлем де Голлем. Після того як де Голль пішов у відставку з посади президента Франції, Велика Британія подала третю, успішну, заявку на членство, і 1 січня 1973 року Сполучене Королівство приєдналось до ЄС.

Запізніле залучення Великобританії до європейських інтеграційних процесів, пріоритет військово-політичних, безпекових питань у відносинах з партнерами свідчать про те, що економічний інтерес участі в інтеграційних процесах був менш відчутний з боку Лондона, ніж з боку його головних партнерів – Франції та Німеччини. Навіть після вступу до ЄС спостерігалися певне дистанціювання країни від континентальних об'єднаних процесів і наявність власної, часто відмінної від континентальних партнерів, стратегії [4, с. 350]. Водночас результати від участі у спільному ринку для вкрай слабкої та низькопродуктивної економіки Великобританії кінця 60-х – початку 70-х років мали вражаючий ефект: загострення конкуренції через участь у спільному ринку стало стимулом для інноваційного розвитку, підвищення продуктивності праці, покращення якості продукції, як наслідок, для розширення експорту та зростання національної економіки. Так, згідно з даними [5] від вступу до ЄС у 1973 році до 2013 року середні темпи росту ВВП на душу населення у Великобританії перевищували аналогічний показник Франції, Німеччини, Італії, а у 2013 році Великобританія за показником ВВП на душу населення випередила ці три сильні європейські економіки.

Використовуючи свої міжнародні, політичні та військові можливості, Лондон намагався впливати на об'єднання з метою його пристосування до своїх потреб та інтересів. Перебуваючи у складі вже сучасного, економічного Союзу, Великобританія успішно уникала повну інтеграцію у валютних питаннях (збереження власної валюти), застосовувала обмеження на шляху вільного руху робочої сили (обмежена дія Шенгенської угоди).

Незважаючи на більш як сорокарічну історію взаємовідносин Британії та ЄС, 23 червня 2016 року британці зробили свій вибір на користь виходу з Європейського Союзу. Однак, попри нереалізовані в складі ЄС лідерські амбіції і намагання протистояти лідерству Франції та Німеччини (очевидною нині є франко-німецька вісь лідерства в об'єднанні), вибір британського суспільства все ж був обумовлений економічними та соціальними факторами. Переваги виходу з ЄС були обґрунтовані євроскептиками насамперед з позицій ролі країни у формуванні та використанні спільного бюджету та міграційних питань. При цьому можливі негативні наслідки виходу зі спільного ринку оцінювалися за вкрай оптимістичним сценарієм.

Найбільш «вагомий» аргумент на користь виходу з ЄС – скасування «бюджетного» внеску Великобританії, який сягає близько 13 мільярдів фунтів (4,5 мільярди країн минулого року отримала назад під цільове використання, отже, різниця «внеску» становить 8,5 мільярдів) [6]. Враховуючи також витрати Великобританії на імплементацію законодавства, євроспектики оцінили участь країни у ЄС на рівні 20 мільярдів фунтів на рік. Особливе невдоволення викликала необхідність участі Великобританії у

підтримці єдиної європейської валюти. Проте прихильники виходу з ЄС не враховують у розрахунках отримані країною з загальноєвропейського бюджету 4,5 мільярди регіональної допомоги та субсидій на користь агросектору, а також 1,5 мільярди прямої допомоги приватному сектору.

Наступний переконливий аргумент – збереження умов господарської діяльності для малого і середнього бізнесу навіть після виходу зі спільного ринку. Євроскептики переконують, що роль Великобританії у торгівлі ЄС настільки значна, що спільна європейська політика не допустить скасування вільного руху товарів. Найбільш ймовірно, що відбудеться лише трансформація міжнародно-правового підґрунтя співпраці: вільний рух буде забезпечено за рахунок двосторонніх угод між Великобританією та ЄС.

Справді, вихід Великобританії з ЄС стане відчутним насамперед для великих компаній з транснаціональним капіталом. З одного боку, спільний ринок і можливість безмитного ввезення на територію інших країн ЄС готової продукції сприяли розміщенню на території Королівства виробничих потужностей та управлінських центрів таких великих концернів, як “BMW”, “Siemens”, штаб-квартир великих компаній (наприклад, мобільного гіганта “Vodafone”). Можливість реалізувати послуги на спільному ринку привела до активного розвитку великих національних компаній пасажирських перевезень (ірландська “Ryanair” та англійська “Easy Jet” стали лідерами на ринку європейських пасажирських перевезень). Однак скасування привілеїв безмитного ввезення, необхідність сертифікації продукції та послуг, які діятимуть після припинення членства, ймовірно призведуть до скорочення прибутків великого бізнесу, а в подальшому і до його згорання на території Великобританії. Для національних компаній це означатиме додаткові витрати задля утримання на європейському ринку.

Серед соціально-економічних аргументів на користь виходу слід назвати захист кордонів Великобританії від мігрантів. Хоча фактично Великобританія не входить до Шенгенської угоди, вона зобов’язана допускати на свою територію громадян ЄС з інших країн-членів. Таким чином, на думку прихильників виходу з ЄС, відсутні реальні перешкоди на шляху такої небезпеки [7]. Однак вихід Великобританії може спричинити іншу демографічну та трудову загрозу – вихід з ЄС не лише закрие шлях мігрантам зі Сходу, але й унеможливить поповнення ринку праці молодими спеціалістами з «нових» членів ЄС, завдяки яким вирішувалося питання дефіциту робочої сили та старіння населення.

Загалом серед можливих і найбільш відчутних ефектів виходу з ЄС для Лондона можна назвати:

1) втрати у валютно-фінансовій сфері (послаблення позицій столиці як світового фінансового центру; скорочення обсягів фінансових послуг, що надаються резидентам ЄС; послаблення фунта через загальну економічну та політичну нестабільність);

2) втрати у торгівлі (у внутрішньоевропейській торгівлі – через скасування вільного руху товарів та послуг; у міжнародній – насамперед через невизначеність майбутнього статусу Великобританії по відношенню до ЄС та принципів регулювання зовнішньої торгівлі в майбутньому);

3) дефіцит зовнішнього інвестування (збільшення відтоку іноземних інвестицій, виведення центральних офісів провідних ТНК з Великобританії, погіршення показників національних ТНК, орієнтованих на внутрішньоевропейський ринок, – з тих же причин, що зазначалося вище);

4) проблеми на ринку праці та загострення демографічних проблем (зростання безробіття внаслідок згорання мереж міжнародних компаній та компаній з ЄС, сповільнення росту або зниження середнього рівня заробітних плат, скорочення імміграції та брак висококваліфікованих працівників молодого віку, загострення проблеми старіння населення);

5) загострення внутрішньополітичних проблем, пов’язаних зі зміною політичного керівництва та нерівномірним прийняттям рішення про вихід (керівництво Шотландії виступає за проведення референдуму про вихід зі складу Сполученого Королівства та продовження членства у ЄС).

Неочікуваною і вкрай гострою виявилася реакція демократичної частини світової спільності на вихід Великобританії з ЄС, насамперед реакція двох інших потужних економік – США та Японії. Не схвалюючи рішення Великобританії, США, що були головним політичним та економічним партнером країни за межами ЄС, висловили свою чітку позицію на Саміті Великої двадцятки у вересні 2016 року: розгляд можливих пропозицій щодо напрямів торговельної співпраці між США та Великобританією відбуватиметься тільки після погодження з ЄС.

Японія застерігає Великобританію: якщо для компаній з Японії не будуть збережені умови діяльності, що існували до Brexit, йтиметься про перенесення центральних офісів компаній на територію континентальної Європи. Рішення про вихід з ЄС вже позначилось на двосторонніх відносинах, адже, як зазначається, для Японії Велика Британія була «воротами до Європи», а половина японських інвестицій (зокрема, таких компаній, як “Nissan”, “Honda”, “Mitsubishi”, “Nomura” та “Daiwa”) концентрувалася в Об’єднаному Королівстві [8].

Аналізуючи питання розриву відносин у сфері спільного ринку, не можна нівелювати впливу цієї події на саме інтеграційне об’єднання. Без сумніву, вихід Великобританії суттєво вплине на гео економічні та геополітичні позиції Європейського Союзу.

Вихід потужної економіки з динамічним сектором послуг, що складає понад 79% ВВП країни, з єдиного ринку, ймовірно, не тільки негативно вплине на загальні показники економічного зростання та рівня життя населення, але й дещо змінить структуру економіки, приведе до перерозподілу міграційних потоків. Зросте навантаження у формуванні спільного бюджету на решту «сильних» членів. Повернення працюючих у Великобританії громадян ЄС та мігрантів з інших країн, що працювали на території Великобританії, ймовірно, призведе до зниження середнього рівня заробітних плат, а в країнах ЄС з високим рівнем безробіття – до загострення ситуації на ринках праці.

Водночас різноманітність прогнозів щодо майбутнього об’єднання після виходу ЄС (від оптимістичних про швидке зростання економіки та до песимістичних про затяжну відстрочену економічну кризу) пояснюється тим, що на сучасному етапі переговорів про вихід невідомо, яку саме модель подальшої співпраці буде обрано. За умови досягнення згоди про участь у спільному ринку у цікавих для Великобританії секторах (фактично спрощеної моделі інтеграції, якої прагнула Великобританія) можна буде досягти відносної стабільності у валютно-фінансовому секторі, зберегти привабливість інвестиційного середовища та наявні торговельні зв’язки з іншими членами ЄС, а відповідно, і робочі місця та стабільність у найбільш «чутливому» соціальному секторі.

Нині виділяють 3 основні можливі сценарії щодо перебудови торговельних відносин Великої Британії та ЄС, які відрізняються ступенем доступу до ринку ЄС:

1) вступ до європейської економічної зони (ЄЕЗ) разом з ЄС, Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном (в угоді є виняток щодо рибної галузі і сільського господарства);

2) швейцарський варіант – участь в Європейській асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) або інший сценарій вільної торгівлі з ЄС, але без вступу до ЄЕЗ; так, у відносинах Швейцарії з ЄС є виняток у сфері фінансових послуг;

3) торгівля за правилами СОТ (відсутність угоди про вільну торгівлю з ЄС).

Ймовірно, слід очікувати і геополітичних змін, а саме покращення взаємовідносин між ЄС та Російською Федерацією, оскільки Велика Британія була найбільш потужним опонентом Росії у складі Союзу. Крім цього, втрапивши одну з найпотужніших, стабільних і зростаючих економік, Європейський Союз ризикує послабити свій вплив у геополітичному просторі.

Висновки. Підсумовуючи, можна висловити думку про те, що причини безпрецедентного в історії європейської спільноти випадку, що склався, полягають не тільки у загостренні міграційної кризи, конфлікту щодо розподілу коштів європейського бюджету та інших проблемних соціально-економічних питань, якими супроводжується процес інтеграції, але й у передісторії взаємовідносин країн Європи. Однозначного висновку про можливі результати зміни формату взаємовідносин між найпотужнішим об'єднанням світу та однією з найбільш динамічних і прогресивних розвинутих економік світу зробити не можна, оскільки наслідки розриву тісних інтеграційних зв'язків залежатимуть від обраного режиму подальших торговельних відносин, принциповості сторін у вирішенні критичних питань, а також від ступеня залучення інших провідних економік світу в переговорний процес, стабільності (нестабільності) світової економіки та кон'юнктури світових товарних ринків.

Список використаних джерел:

1. Вихід Великої Британії з Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Вихід_Великої_Британії_з_Європейського_союзу.
2. Яковенко Н. Велика Британія в міжнародних організаціях : [навчальний посібник] / Н. Яковенко. – К. : Київський університет, 2011. – 400 с.
3. Грубінко А. Велика Британія в європейській політичній інтеграції: історичні витоки «особливої» позиції та сучасність (до 70-ї річниці промови У. Черчилля у Фултоні та Цюриху) / А. Грубінко // Зовнішні справи: суспільно-політичний журнал. – К., 2007. – С. 62. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/velika-britaniya-v-jevropeiskii-politichnii-integracii>.
4. Геффернен М. Значення Європи. Географія та геополітика / М. Геффернен ; пер. з англ. – К. : Дух і Літера, 2011. – 464 с.
5. What has the EU done for the UK? // The Financial Times. – 2016. – FEBRUARY 24. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ft.com/content/202a60c0-cfd8-11e5-831d-09f7778e7377>.
6. EU referendum: What are the pros and cons of Brexit? // The Week. – 2016. – June 26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.theweek.co.uk/brexit-0>.
7. Nobel prize-winning economists warn of long-term damage after Brexit // The Guardian. – 2016. – 19 June. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.theguardian.com/politics/2016/jun/19/eu-referendum-nobel-prize-winning-economists-warn-of-long-term-brexit-damage>.
8. Theresa May joins G20 summit to face Brexit warnings from US and Japan // The Guardian. – 2016. – 4 September. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.theguardian.com/world/2016/sep/04/g20-theresa-may-warns-of-tough-times-for-uk-economy-after-brexit>.
9. Економічні наслідки Brexit: три сценарії для Європи та Британії / [Л. Акуленко, С. Майструк, Д. Науменко] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/06/27/7051299/view_print.

Анотація. В статті досліджено передумови участі Великобританії в інтеграційному процесі в Європі. Розглянуті особливості і противоріччя вовлечення країни в трансформаційні процеси в об'єднанні. Проаналізовані можливі наслідки виходу країни з ЄС для самого об'єднання і Великобританії, а також роль ведущих економік світу в цих процесах.

Ключевые слова: європейська інтеграція, євроскептики, Brexit, економічний інтерес.

Summary. The paper is dedicated to the study of prerequisites of UK's participation in the integration processes in Europe, peculiarities and contradictions of the country's role in transformation processes of the union. The possible consequences of withdrawal from the union both for the EU and the UK are analyzed, as well as the role of leading world economies in these processes.

Key words: European integration, Eurosceptics, Brexit, economic interest.

Бреус С. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки*

Київського національного університету технологій та дизайну

Breus S. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Business Economics
Kyiv National University of Technologies and Design*

ІНВЕСТИВАННЯ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

INVESTING IN HIGHER EDUCATION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Анотація. У статті розглянуто основні аспекти функціонування вищих навчальних закладів в контексті забезпечення їх економічної безпеки. Запропоновані заходи підвищення рівня їх економічної безпеки, що передбачають спрямування зусиль вищих навчальних закладів у сучасних умовах розвитку економіки України на підвищення рівня підготовки студентів, увага при цьому приділена розгляду зарубіжного та вітчизняного досвіду інвестування сфери вищої освіти.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, національна безпека, економічна безпека, економічна безпека країни, економічна безпека держави, економічна безпека підприємства, економічна безпека вищих навчальних закладів.

Постановка проблеми. В сучасних умовах спостерігається нарощування кризових явищ в економіці України, що негативно відображається і на сфері вищої освіти загалом, і на ефективності функціонування вищих навчальних закладів (ВНЗ) зокрема. У цьому контексті дослідження питань забезпечення економічної безпеки ВНЗ набуває особливого значення через специфічні особливості їх функціонування, у результаті чого оптимізується призма сприйняття об'єктивної реальності функціонування ВНЗ з урахуванням їх взаємозв'язку з суб'єктами господарювання та важливої ролі в забезпеченні економічного розвитку України. Зазначене вимагає зосередження уваги на визначенні проблем якості освіти та економічної безпеки ВНЗ в системній єдності. Це потребує розгляду економічної безпеки ВНЗ з урахуванням її залучення до такої понятійної схеми: національна безпека – економічна безпека – економічна безпека країни – економічна безпека держави – економічна безпека підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні наукові результати в контексті теми статті оприлюднені в працях таких науковців, як, зокрема, Д. Богиня, Т. Боголіб, І. Грищенко, Г. Козаченко, В. Мартинюк, І. Стеців, Г. Тюленев. Віддаючи належне значним науковим здобуткам фахівців з зазначеної проблематики дослідження, можна сказати, що детального розгляду потребують аспекти, пов'язані з визначенням теоретико-практичних аспектів забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів з урахуванням при цьому основних тенденцій ринку праці, взаємодії держави, ВНЗ та роботодавців на ньому, а також зарубіжного та вітчизняного досвіду інвестування сфери вищої освіти.

Метою статті є розгляд теоретико-практичних аспектів забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів з урахуванням зарубіжного та вітчизняного досвіду інвестування сфери вищої освіти для забезпечення підготовки конкурентоспроможних фахівців як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній літературі не існує єдиного підходу до визначення еко-

номічної безпеки ВНЗ. Найчастіше її розглядають з позицій ресурсного та захисного підходів, тобто як стан ВНЗ, в якому наявних ресурсів достатньо для запобігання, послаблення або захисту від загроз діяльності ВНЗ. Головними поняттями є загрози діяльності ВНЗ і достатність ресурсів для запобігання їхньої реалізації, що стабілізує діяльність ВНЗ і надає їй певну стійкість. Таким чином, під час здійснення оцінки економічної безпеки ВНЗ (як і економічної безпеки держави) важливого значення набуває виявлення загроз та розробка заходів щодо їх подолання. При цьому під загрозою (котра в кінцевому підсумку може бути виражена у вигляді шкоди, що характеризує зниження економічного потенціалу ВНЗ) розуміється сукупність умов, процесів, чинників, що перешкоджають реалізації економічних інтересів ВНЗ [1].

І. Стеців [2] характеризує економічну безпеку як «такий стан його економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і гарантує стабільне функціонування та динамічний розвиток».

Враховуючи загальні підходи до терміна «економічна безпека ВНЗ», під час її оцінювання, як і економічної безпеки держави, увагу необхідно приділяти виявленню загроз та розробці заходів щодо їх подолання.

Інвестування сфери вищої освіти відбувається через інвестиції, які, відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» [3], являють собою «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект».

Таким чином, з огляду на взаємообумовлений соціальний та економічний ефект вигод інвестування вищої освіти має потенціальний характер і є процесом вкладання майнових та інтелектуальних цінностей у функціонування та розвиток системи вищої освіти з боку усіх її суб'єктів [4].

Згідно з даними таблиці 1 по рокам спостерігається нестабільне збільшення обсягу інвестицій загалом (3,6 рази у 2015 році порівняно з 2004 роком) та у сфері

освіти зокрема (1,5 рази). З 2004 року до 2008 року відбувалось збільшення обсягу інвестицій в основний капітал (зросли більше, ніж втричі) та в освіту (у 2, 3 рази відповідно), але у 2009 році відносно 2008 року спостерігалось суттєве зменшення до 65,12% та 63,93% відповідно. Така ситуація в сфері інвестування в основний капітал переважно була спричинена негативним впливом наслідків фінансово-економічної кризи 2008 року. В період 2010–2015 років відбулась певна стабілізація ситуації з інвестуванням загалом і сфери освіти зокрема, незважаючи на те, що питома вага інвестицій в освіту в загальному обсязі інвестицій в основний капітал за цей період майже ніколи не перевищувала 1,0%.

Через наявність певних позитивних зрушень у сфері освіти з позиції залучення до неї інвестицій (табл. 1), а також значні темпи інфляції та перманентні кризові явища, які були характерні для української економіки в цей період, порівняння доповнене аналізом вкладення частки капітальних інвестицій за видами економічної діяльності до загального обсягу за цей же період (табл. 2).

Загалом у сфері вищої освіти спостерігається нарощування негативних тенденцій, які можна вважати результатом впливу дії значної кількості чинників, що справляють негативний вплив на якість вищої освіти та економічну безпеку як вищих навчальних закладів, так і держави. Основними чинниками, що є основоположними та сприяють виникненню інших та нарощуванню негативних тенденцій у сфері вищої освіти, є незначний обсяг інвестування в освіту загалом (табл. 1) та зменшення частки капітальних інвестицій за видами економічної діяльності у загальному обсязі (табл. 2).

Загалом можна констатувати, що вітчизняна освіта, зокрема вища, в тому стані, в якому вона перебуває сьогодні, не здатна ефективно виконувати функцію «соціального ліфта» і перестас бути сферою здійснення соціально-економічних інвестицій, які мають важливе значення для забезпечення економічного зростання України. Нагальним є вирішення питання доступу до якісної освіти, особливо вищої, яка все більшою мірою стає платною, що зменшує можливості доступу до неї категорій населення, які відносяться до соціально незахищених.

Навіть незважаючи на високу платню, українські ВНЗ через застарілу структуру підготовки спеціалістів, низьку оплату праці викладачів, недостатню матеріальну базу та наукову діяльність випускають на ринок праці неконкурентоспроможних фахівців. А сама вища освіта вже давно дискредитована як джерело отримання професійних знань [12].

В сучасних умовах стратегічне значення для конкурентоспроможності країн світу має володіння високими технологіями. Світовий ринок наукоємної продукції сьогодні оцінюється у 2,3–3 трлн. дол. США. Процес наукоємного виробництва забезпечується приблизно 50 макротехнологіями. Сім провідних країн, які володіють 46 макротехнологіями, контролюють понад 80% ринку наукоємної продукції: США отримують від експорту цієї продукції 700 млрд. дол. США щорічно, Німеччина – 530 млрд. дол. США, Японія – 400 млрд. дол. США. Україна входить до п'ятірки країн, які володіють передовими аерокосмічними технологіями, – з 22 базових технологій ракетно-космічної галузі вона володіє 17. Частка ж вітчизняної наукоємної продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить 0,05–0,1% [13].

Сьогодні все помітнішими стають ознаки 6-го і 7-го технологічних укладів (6-й дає поштовх до нового етапу в розвитку медицини та біотехнологій, 7-й – до створення технологій «холодного термоядерного синтезу», що має докорінно змінити енергетичний потенціал земної цивілізації) [14].

В економіці ж України частка продукції вищих технологічних укладів має такі значення: 4% – для 5-го і 0,1% – для 6-го. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7%, тоді як у розвинених країнах цей показник досягає 60% і навіть 90% [13].

Однією з найзначніших конкурентних переваг України на шляху до розбудови економіки знань є високий рівень освіченості її громадян. Так, 45% української робочої сили мають вищу освіту (за цим показником Україна посідає п'яте місце серед 37 країн) [15].

Згідно з результатами проведеного загальнонаціонального опитування з метою дослідження громадської думки

Таблиця 1

Обсяг інвестицій в основний капітал за 2004–2015 роки

Роки	Всього освоєно (використано) інвестицій в основний капітал, млрд. грн.	Темп зростання, % до попереднього року	Обсяг інвестицій в освіту, млрд. грн.	Темп зростання, % до попереднього року	Питома вага інвестицій в освіту в загальному обсязі інвестицій в основний капітал, %
2004	75,7	–	1,0	Д–	1,26
2005	93,1	122,96	0,9	91,31	0,93
2006	125,3	134,54	1,2	133,69	0,93
2007	188,5	150,48	1,7	141,94	0,88
2008	233,1	123,66	2,3	140,59	1,00
2009	151,8	65,12	1,5	63,93	0,98
2010 ¹	180,6	118,97	1,8	122,51	1,01
2011 ¹	241,3	133,62	2,1	114,97	0,87
2012 ¹	273,3	113,25	1,5	70,00	0,54
2013 ¹	249,9	91,44	1,0	70,41	0,41
2014 ¹	219,4	87,81	0,8	79,66	0,37
2015 ^{1,2}	273,1	124,47	1,5	187,61	0,56

¹ без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2015 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції;

² в окремих випадках сума складових може не дорівнювати підсумку у зв'язку з округленням.

Джерело: сформовано за офіційними даними [5–11]

**Частка капітальних інвестицій за видами економічної діяльності
у відсотках до загального обсягу за 2010–2015 роки¹**

Вид економічної діяльності	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ²
Усього, млрд. грн.	180,6	241,3	273,3	249,9	219,4	273,1
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, %	6,13	6,82	6,91	7,44	8,57	11,04
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг, %	5,99	6,69	6,79	7,27	8,38	10,73
Лісове господарство та лісозаготівлі, %	0,10	0,12	0,10	0,15	0,17	0,29
Рибне господарство, %	0,04	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02
Промисловість, %	30,67	32,63	33,52	39,05	39,30	32,09
Будівництво, %	16,48	13,26	14,92	16,33	16,43	15,91
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, %	10,27	9,97	8,98	8,88	9,44	7,57
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт, %	0,78	1,12	0,40	0,39	0,44	0,54
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, %	6,64	6,16	6,41	6,10	6,04	4,96
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, %	2,85	2,69	2,16	2,39	2,97	2,07
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, %	10,70	10,57	11,86	7,39	7,06	6,85
Наземний і трубопровідний транспорт, %	3,72	3,66	5,52	1,81	1,78	2,97
Водний транспорт, %	0,08	0,05	0,04	0,05	0,09	0,11
Авіаційний транспорт, %	0,34	0,35	0,28	0,21	0,19	0,24
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту, %	6,48	6,44	5,88	5,23	4,94	3,49
Поштова та кур'єрська діяльність, %	0,07	0,06	0,14	0,08	0,06	0,04
Тимчасове розміщування й організація харчування, %	0,57	0,65	0,83	0,59	0,68	0,51
Тимчасове розміщування, %	0,38	0,42	0,56	0,35	0,40	0,33
Діяльність із забезпечення стравами та напоями, %	0,20	0,23	0,27	0,24	0,28	0,18
Інформація та телекомунікації, %	4,78	4,03	3,72	3,95	3,73	8,41
Видавнича діяльність, радіомовлення, телебачення, %	1,07	1,10	1,02	0,94	0,84	0,84
Телекомунікації (електрозв'язок), %	3,52	2,70	2,48	2,75	2,58	7,15
Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг, %	0,19	0,24	0,23	0,25	0,31	0,42
Фінансова та страхова діяльність, %	3,25	2,48	2,69	2,66	2,83	2,36
Операції з нерухомим майном, %	5,46	6,05	4,53	5,42	5,12	4,36
Професійна, наукова та технічна діяльність, %	2,76	4,35	3,30	1,45	1,33	1,49
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження, %	2,29	3,76	2,78	1,07	1,05	1,19
Наукові дослідження та розробки, %	0,30	0,30	0,20	0,24	0,17	0,19
Інша професійна, наукова та технічна діяльність, %	0,17	0,29	0,32	0,14	0,11	0,11
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, %	1,65	1,63	1,82	1,61	1,62	2,39
Державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування, %	4,30	4,74	4,28	3,02	2,65	5,10
Освіта, %	1,01	0,87	0,54	0,41	0,37	0,56
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, %	1,06	0,88	0,99	0,70	0,56	0,87
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, %	0,54	0,60	0,95	1,02	0,23	0,38
Надання інших видів послуг, %	0,36	0,48	0,17	0,08	0,07	0,10

¹ без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014–2015 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції;

² в окремих випадках сума складових може не дорівнювати підсумку у зв'язку з округленням.

Джерело: сформовано за офіційними даними [11]

щодо вступу до вищих навчальних закладів за результатами зовнішнього незалежного оцінювання та певних питань якості освіти третина населення України (32%) питання вдосконалення якості вищої освіти відносить до завдань першочергової важливості [16].

У цьому контексті доцільно зазначити, що такі обсяги інвестицій у вітчизняну сферу освіти разом з негативним впливом супутніх чинників поглиблюють диспропорції, що існують на вітчизняному ринку праці, з урахуванням невідповідності вимог ринку праці, потреб економіки та роботодавців обсягам та якості підготовки випускників. Це призводить до збільшення рівня безробіття, зокрема, серед випускників вищих навчальних закладів.

У результаті відбувається нарощування негативних тенденцій розвитку вітчизняної вищої освіти, як наслідок, поглиблюється розрив якості підготовки фахівців для потреб економіки, знижується рівень матеріально-технічного забезпечення ВНЗ, що здійснюють підготовку фахівців, та збільшується частка непрацевлаштованих випускників загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (ЗОНЗ та ВНЗ). Дані про кількість прийнятих студентів та випускників ВНЗ України наведено у таблиці 3.

Згідно з даними таблиці 3 досить значною є частка непрацевлаштованих випускників ЗОНЗ та ВНЗ, яка у 2015 році становила 16,4%, у 2010 році – 15,5%; частка безробітних за іншими причинами незайнятості є набагато меншою протягом 2010–2015 років (переважною є тільки частка вивільнених з економічних причин, вона становила у 2010 році 33,0%, у 2015 році була дещо меншою і складала 27,8%, незважаючи на збільшення кількості безро-

бітного населення, а також частка звільнених за власним бажанням, за угодою сторін, яка, навпаки, збільшилась з 27,2% у 2010 році до 28,9% у 2015 році) [18].

Важливим чинником, що впливає на такий стан речей, є збільшення кількості абітурієнтів, які вступають на популярні, однак не затребувані в сучасних умовах спеціальності, не віддають перевагу під час вступу вкрай дефіцитним з точки зору забезпечення потреб промисловості і економіки загалом спеціальностям, подальше працевлаштування за якими не є пріоритетним для них через низький рівень оплати праці на підприємствах та скорочення їх кількості в сучасних умовах. У результаті дії зазначеного фактору відбуваються зменшення мобільності робочої сили, подальша локалізація випускників ВНЗ у великих містах.

Розірваний зв'язок між освітою, наукою та виробництвом можна вважати однією з причин відірваності знань, отриманих у вітчизняних ВНЗ, від вимог роботодавців. Керівники багатьох бізнес-структур не зацікавлені (не мають матеріальних стимулів) в участі у підготовці фахівців для потреб власних підприємств: для них придбання готових закордонних розробок є менш ризикованим і менш витратним [19].

Висновки. Враховуючи зазначене, можна стверджувати, що недостатні обсяги інвестування вітчизняної освіти сприяють виникненню інших чинників, що впливають на погіршення якості вітчизняної вищої освіти, на ефективність функціонування ВНЗ і, як наслідок, на економічну безпеку ВНЗ, країни, держави, та національну безпеку загалом.

Таблиця 3

Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2010–2015 роках (у середньому за період)

2010 рік ¹	2011 рік ¹	2012 рік ¹	2013 рік ¹	2014 рік ¹	2015 рік ¹
1. Безробітне населення у віці 15–70 років, усього, тис. осіб					
1 713,9	1 661,9	1 589,8	1 510,4	1 847,6	1 654,7
2. Темп зміни безробітного населення у віці 15–70 років, % до попереднього року					
X	-3,03	-4,34	-4,99	22,33	-10,44
3. За причинами незайнятості, відсотків:					
вивільнені з економічних причин					
33,0	27,7	23,5	21,9	22,3	27,8
звільнені за власним бажанням, за угодою сторін					
27,2	30,1	34,0	34,6	31,8	28,9
звільнені у зв'язку із закінченням строку контракту або договору найму					
10,0	9,2	8,4	8,1	7,8	7,5
сезонний характер роботи					
6,3	6,9	8,8	8,4	9,3	9,9
не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів					
15,5	18,1	16,9	16,8	16,7	16,4
виконують домашні (сімейні) обов'язки тощо					
2,4	2,5	2,5	3,8	4,6	3,7
стан здоров'я, оформлення пенсії					
0,9	0,9	1,5	1,2	1,4	0,9
демобілізовані з військової строкової служби					
1,3	1,2	1,4	1,0	0,3	0,3
студенти, учні денної форми навчання					
0,2	0,2	0,1	0,2	0,6	0,1
інші причини					
3,2	3,2	2,9	4,0	5,2	4,5

¹ дані за 2010–2014 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2015 рік – також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: сформовано за офіційними даними [17]

Спрямування зусиль ВНЗ в сучасних умовах розвитку економіки України на підвищення рівня підготовки студентів, враховуючи при цьому необхідність забезпечення сталого тренду економічного зростання держави, повинне відповідати вимогам ринку праці, економіки та роботодавців, а також сприятиме, зокрема, акумулюванню фінансових ресурсів та подальшому їх спря-

муванню у реальний сектор економіки; зменшенню рівня безробіття серед випускників вітчизняних ВНЗ; покращанню показників фінансово-економічного стану вищих навчальних закладів; забезпеченню економічної безпеки ВНЗ та підвищенню її рівня; забезпеченню економічної безпеки держави та національної безпеки загалом [18].

Список використаних джерел:

1. Мартинюк В. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання / В. Мартинюк // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(II). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eme.ucoz.ua/pdf/252/24.pdf>.
2. Стеців І. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування / І. Стеців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf>.
3. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Волинчук Ю. Інвестування в системі вищої освіти / Ю. Волинчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2008febr/8_volin4uk.php.
5. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2004 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2005 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2006 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Депутати хочуть зменшити вартість навчання в ВНЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studiarium.net/page/360-deputati-hochut-zmenshiti-vartist-navchannja-v-vnz>.
13. Оцінка сучасних моделей, концепцій, стратегій та перспектив розвитку інноваційної сфери країн світу: завдання для України / [В. Гвоздецький, Б. Валуєв, О. Кошечев, Т. Кепич] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/uazt/2012_5/5_12_11%20.pdf.
14. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України / С. Єрохін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2006/1-2/20060102.html>.
15. Україна увійшла в рейтинг країн з найбільш якісною вищою освітою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://acf.ua/news/ukra%D1%97na-uvijshla-v-rejting-kra%D1%97n-z-najbilsh-yakisnoyu-vishhoju-osvitoju>.
16. Тестування та рівний доступ до якісної вищої освіти: громадська думка про ЗНО, вступ до вишів, проблеми вищої школи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dif.org.ua/en/polls/2011-year/testuvannja-ta-rivnii-dostup-do-jakisnoi-vishoi-osviti-gromadska-dumka-pro-zno_-vstup-do-vishiv_-problemi-vishoi-shkoli.htm.
17. Державна служба статистики України. Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2010–2015 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Бреус С. Економічна безпека вищих навчальних закладів: основні тенденції на ринку праці / С. Бреус, М. Денисенко // Інвестиції: практика та досвід. Науково-практичний журнал. – 2016. – № 14. – С. 10–14.
19. Олійник О. Нанотехнології: На шляху від науки до виробництва / О. Олійник // Укрінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/ukr/news/nanotehnologii_na_shlyahu_vid_nauki_do_virobnitstva_1861672.

Анотація. В статті розглянуті основні аспекти функціонування вищих навчальних закладів в контексті забезпечення їх економічної безпеки. Предложено заходи підвищення рівня їх економічної безпеки, які передбачають спрямування зусиль вищих навчальних закладів в сучасних умовах розвитку економіки України на підвищення рівня підготовки студентів, увагу при цьому приділено аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду інвестування в сферу вищої освіти.

Ключевые слова: вищі навчальні заклади, національна безпека, економічна безпека, економічна безпека країни, економічна безпека держави, економічна безпека підприємства, економічна безпека вищих навчальних закладів.

Summary. In the article examines the main aspects of the domestic higher education institutions in the context of their economic security. The proposed measures increase the level of their economic security, that envisage direction of efforts of higher education institutions in modern conditions of development of economy of Ukraine to increase the level of preparation of students, attention is paid the experience of foreign and domestic investing in higher education sector.

Key words: higher education, national security, economic security, economic security of country, economic security of state, economic security of enterprise, economic security of higher education institutions.

Бритченко І. Г.

*доктор економічних наук, професор,
заведуючий кафедрою фінансів*

*Ужгородського торгово-економічного інститута
Київського національного торгово-економічного університету*

Саєнко В. Г.

*кандидат наук по фізическому вихованню і спорту, доцент,
доцент кафедри олімпійського і професіонального спорту
Луганського національного університету імені Тараса Шевченка*

Britchenko I. G.

*Doctor of Economic Science, Professor,
Head of finance and economics Department
Uzhgorod Trade and Economic Institute*

Kyiv National University of Trade and Economics

Saienko V. G.

*PhD of Physical Education and Sport, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Olympic and Professional Sport
Luhansk Taras Shevchenko National University*

БИЗНЕС В УКРАИНЕ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ОРИЕНТИРОВАНИЯ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

BUSINESS IN UKRAINE: SOCIO-ECONOMIC PROCESSES ORIENTATION TO THE FOREIGN ECONOMIC RELATIONS

Аннотация. В статье описаны результаты анализа условий становления бизнеса в Украине, который прошел три стадии развития и утверждения. В их числе такие: 1) фаза начального движения советского предпринимательства в 1985–1991 гг., строящегося на условиях планового командования и распределения; 2) фаза гибридного накопления ресурса бизнеса в 1992–2009 гг., основывающегося на условиях невмешательства; 3) фаза реорганизации бизнеса на научно-методической основе в 2008–2016 гг.

Ключевые слова: бизнес, советское предпринимательство, свободная зона, рыночные связи, непроемчивая сфера, услуга, сервисная деятельность.

Постановка проблемы. Экономика Украины структурно формируется на потенциале предприятий, который унаследован от экономической системы СССР. Тогдашнее значение экономики для среды мирового хозяйства трудно переоценить. Приведем здесь три характеристики: 1) СССР входил в число пяти государств Мира, которые были в состоянии самостоятельно производить все виды промышленной продукции; 2) на долю экономики СССР приходилось почти 20% мирового промышленного производства; 3) оборот внешней торговли СССР в 1988 г. превысил 132,0 млрд. руб., то есть достиг почти 100,0 млрд. долл. США. Естественно, что после разрушения государства такая целостность потеряла 75% и более своего зарубежного актива, а по этой причине должна была вести поиск новых форм активизации деятельности в области производства и обмена деятельностью. Поиск начался до развала государства и завершился тем, что на смену стабильным производствам, подчиненным плановой методологии организации, в экономику начали внедряться повсеместно процессы бизнеса и предпринимательства, а на этой основе ускоренно получают развитие разветвления и явления дробления деятельности и взаимодействия слабой стойкости.

Анализ последних исследований и публикаций. Аналитики [2; 6; 15] подвергают исследованию процессы дробления видов деятельности, передаваемых в непроемчивую сферу услуг, обращая внимание научной

общественности на их объективный характер и ход событий. Даются пояснения причин развития теории неуклонного утверждения сервисной деятельности, которая становится фактором экономического роста, что признается естественным и для самой промышленности, и для среды ее обеспечения. Свою долю в таком преобразовании получает бизнес, который в Украине прошел определенные фазы становления, а именно фазу начального движения в формации административно-управляемого регулирования экономико-распределительными отношениями [20] и фазу гибридного накопительного процесса с ручной организацией рыночных связей [28; 31]. Современный – третий – период экономического движения впитывает в себя не одну схему бизнеса, как было до этого, а две наполнительные схемы: 1) базу существа бизнеса, которая представлена на рисунке 1; 2) базу инновационного управления, которая представлена на рисунке 2.

Целью статьи является разработка рекомендаций развития бизнеса в Украине по материалам обобщения исторического опыта развертывания организационных, регуляторных и экономических событий совместного предпринимательства и рыночных связей.

Изложение основного материала исследования. Анализ поступательного движения в экономике Украины, отношений бизнеса, который прошел с 1985 г. по 2016 г. три фазы становления, располагает данными о разноуровневом его ресурсе. На рисунке 3 представлена в форме

графика предыстория его развития по показателю уставного фонда.

Так, первая фаза движения бизнеса характеризуется всплеском, который асимптотически приближается к показателю зависимости развития в 1985–1987 гг. По мере ужесточения режимом власти административного контроля условий этой деятельности далее, до 1991 г., наблюдается тенденция к снижению показателя, приближающаяся к линейной. То есть сначала свое первичное место в этом процессе, оцениваемом как позитивный и небывалый, заняла фаза административно-управляемого регулирования экономико-распределительными отношениями, которая получила определение как советское предпринимательство. Эту фазу вытеснила после развала СССР, а именно в 1991 г., фаза гибридного накопительного процесса ресурса в режиме ручного управления процессами рыночных связей и отбора знаний об экономическом явлении, вошедшем с тех пор в обращение как бизнес. Последующие процессы, которые начали свое качественное движение в 2008–2010 гг., потребовали обращения к научно-методическим разработкам условий бизнеса, должны образовать и наполнить третью фазу – фазу реорганизации бизнеса на научно-методических основах, – пока что здесь рассматриваются условно.

Скажем еще и о том, что если подходить к оценке экономических процессов критически, то бизнес в Украине можно пока что оценить по двум фазам налаживания экономических отношений, свойственных исторически сформировавшейся среде общественных отношений в постиндустриальном обществе. Это такие переходные состояния: 1) фаза условий экономического развития Украины, которые существовали до 1991 г., до выхода ее с СССР; 2) фаза экономического развития Украины, которая формируется после 1991 г., после выхода ее из СССР. Такое движение обеспечило оперативную основу перестройки мышления народов, населяющих Украину, ментальность общностей, структурную перестройку убеждений, сложившихся во властных структурах, и позволило сформировать первичную научно-методическую программу движения. Таким образом, в эти два периода кардинальному изменению подвергались все те производные социально-экономической системы, которые связаны с общественным производством и регулированием, а именно: а) социально-экономическая; б) ментальная; в) законодательная среды деятельности. Вместе с тем в этой системе, как и во времена СССР, воспроизводится системообразующий ряд условий, который контролируется властными структурами.

Итак, в рамках очерченных предпосылок бизнес в Украине как форма экономических отношений первоначально получил движение на условиях законодательного базиса государства с административно регулируемой экономикой хозяйственной системы СССР в период 1985–1991 гг. В эту экономическую систему народное хозяйство Украины входило составной частью и обладало мощным промышленным потенциалом, подчиняясь плановым нормативам распределения и нормирования. Поскольку в СССР рынок отсутствовал по идеологическим соображениям, в противовес

капиталистическому, бизнес за эти 5–6 лет движения был наделен усеченным ресурсом регулируемого кооперативного социалистического предпринимательства [9; 10; 13]. Теоретики такой экономики [1; 5; 11] в тот момент под давлением научных доказательств [12] вынуждены были уступить натиску ряда прогрессивно настроенных ученых [7; 8; 14], признавая объективность действия предпринимательской функции, и прибавить к числу производительных факторов, какими являются «земля», «капитал» и «труд», еще и производительную силу предпринимательства, что уже несколько десятилетий признавалась капиталистическим и постиндустриальным экономическим укладом [32]. Поскольку экономика Украины, по оценкам экспертов [24, с. 35], относилась тогда к разряду закрытой, она по идеологическим соображениям не предоставляла, естественно, достаточного и полноценного пространства для развития частных инициативных отношений, какими были представлены народу и бизнес, и предпринимательство, и, скажем так, любая иная инициативная деятельность. Задолго до этого и в последующем все достижения в этой области сводились к форме кооперативного движе-

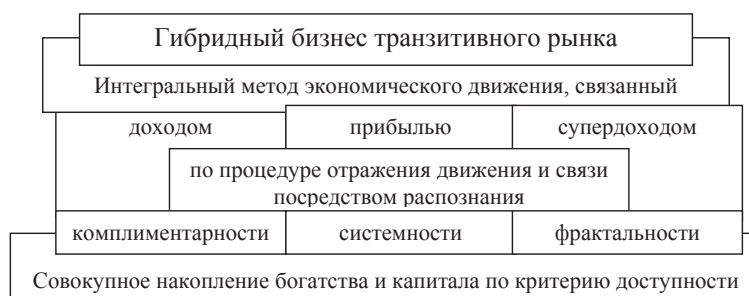


Рис. 1. Схема полноты бизнеса

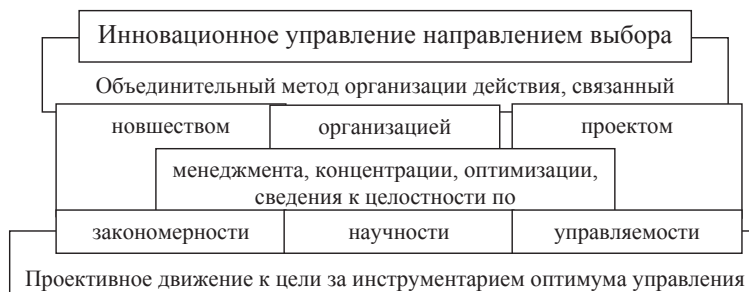


Рис. 2. Схема полноты инновационного управления

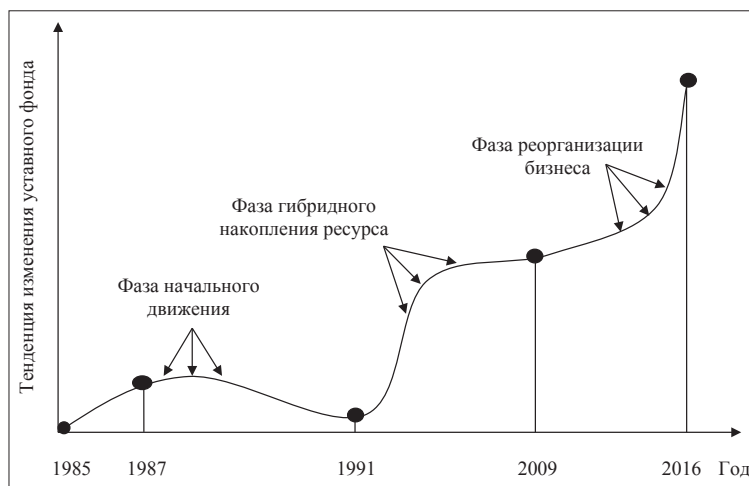


Рис. 3. Предыстория развития бизнеса в Украине

ния, а в дальнейшем и создания совместных предприятий [3; 22; 25; 29], чем позволялось ограниченное вступление частного капитала на территорию Украины.

Следует здесь особо акцентировать внимание специалистов на том обстоятельстве, что в СССР до 1991 г. – до момента, когда он разрушился, – рынка товаров и услуг в Украине как такового не существовало, а все отношения с другими государствами регулировались на условиях договоров о взаимопомощи и культурном сотрудничестве. Анализ адаптационных процессов, к осуществлению которых экономическая система хозяйствования СССР начала готовиться с 1985 г., передает обществу опыт, который ожидает систематизации. Само по себе это движение должно быть изначально оцененным для экономики как прогрессивное явление, ибо оно было предпринято в социалистическом государстве, оберегавшем долгосрочные идеологические устои.

Опыт анализируемого периода предоставляет соответствующие научные факты о развитии в СССР бизнеса на основе «социалистического предпринимательства». Он воссоздался в форме совместных предприятий и зон свободного предпринимательства. Несмотря на то, что это была принципиально новая концептуальная основа экономических отношений, подавление коммерческой активности частных субъектов деятельности началось с первого момента их зарождения и продолжалось различными проверенными способами. Например, посредством введения нормирования процессов, многочисленных преград и ограничений. Такое наступление, проводившееся негласно, привело к отпугиванию потенциальных инвесторов и быстро умерило желание у предпринимателей сотрудничать с зарубежными партнерами, а последних – вкладывать капитал в дела советской территории уже на первых порах налаживания взаимодействия. По этой причине такая форма иностранных капиталовложений, как форма развития социалистической предпринимчивости, потеряла свою актуальность, а практика использования других форм совместного предпринимательства, таких как акционерные общества, свободные экономические зоны, консорциумы или концессии с участием иностранного капитала, не сформировалась, ибо законодательная база для налаживания отношений была шаткой, нестойкой и не предоставляла инвесторам ни малейшей юридической зацепки на исполнение гарантии по критерию стабильности. И все же изучаемое явление имеет исторические предпосылки для становления бизнеса в Украине, которые дают понимание современного хода событий. И совместные предприятия, которые получили опыт для последующего укрепления, и зоны свободной торговли, которые нарождались недвижимыми, прошли единый путь преодоления препятствий и трудностей, на котором планово-управленческое регулирование постепенно отступало от идеологических догм, принципов и устоев. Собственно, последнее и является прогрессивной движущей силой, которая позволяет перестроить ментальность украинского народа и вывести руководство государства на восприятие современности, которое формируется постиндустриальным обществом.

Главной причиной медленного утверждения бизнеса в те годы и даже его упадка выступило то обстоятельство, что в государстве не было и изначально не могло быть основания для развития постоянного экономического и стабильного идеологического курса на бизнес и предпринимательство. Оно не было выработано и не могло восприниматься объективно из-за идеологических соображений. Но процесс двинулся, и уже данный ход был в то время признан прогрессивной общественностью как

важный двигатель развития экономических отношений на иных началах. Со временем было допущено в обращении следующее положение: совместные предприятия могут развиваться только в таком варианте, если произойдет обдуманная, осмысленная и целенаправленная переориентация законодательства, а наряду с этим выверенное приведение его в соответствие с международными нормами, которые устанавливаются для сферы торговых отношений. Речь здесь идет о формировании комплексной системы законодательства, обеспечивающего свободные рыночные отношения, внутривладельческую и внешнеэкономическую свободу деятельности предприятий, хозяйствующих организаций, любых коммерческих структур и иных ячеек. Без углубленного восприятия планового формирования отношений в государстве сбалансированного движения достичь невозможно, но и одновременно с этим воспринимать такое движение как эксперимент невозможно, поэтому в работу включаются идеи: 1) привлечения и накопления частного капитала, что требует от окружения дохода и супердохода; 2) циркуляции организационной среды, строящейся на скрытых от общественности, требующей гласности, корпоративных частнопредпринимательских принципах; 3) применения индивидуальной, а не принятой в государстве для всех распределительной экономической системы, которая откровенно нарушает баланс потребления. К этому, кроме того, надо добавить то, что совокупное влияние совместных предприятий на экономику государства с таким масштабом, каким является СССР, было практически не ощутимо, ведь искомая деятельность разворачивалась преимущественно в тех отраслях экономики, которые принципиально не могут изменить структуру экономики. Единственными перспективными достижениями начатого процесса были ослабление ограничений на инвестиционную и коммерческую деятельность, начальное предоставление устойчивых льгот и стабильной самостоятельности, чего до этого не было в методиках. Главные признаки, по которым совместное предпринимательство выделяется из общей системы различных форм сотрудничества, были осознаны и изложены в ряде источников [16–19]. Прогрессивным выглядело то, что формы образования совместного имущества, аппараты управления и способы распределения прибыли и риска утвердились в таком государстве впервые.

Основные цели создания совместного предприятия разработаны централизованно государством правильно, и заключаются они в привлечении передовых технологий, прогрессивного опыта организации и управления производством, иностранного капитала, иностранных кредитов и займов, а также в диверсификации экспорта, насыщении внутреннего рынка дефицитными товарами, увеличении государственных и частных запасов свободно конвертируемой валюты. Расчет строился на том положении, что успешность дела обеспечит то, что иностранных партнеров интересует в первую очередь возможность закрепления их на внутреннем советском рынке сбыта продукции, услуг, технологического опыта, комплектующих изделий и оборудования. Кроме того, важным фактором, привлекающим их, является неприхотливость потребителей, что позволяет продлить жизнь многих товаров и технологий, которые для развитых западных рынков уже устарели и перестали быть достаточно прибыльными. Побочным мотивом было еще и то, что участие в совместном предпринимательстве иностранных партнеров предоставляет им возможность совместного выхода на традиционно обслуживаемые советскими предприятиями рынки других стран. Наряду с этим, западные партнеры должны

иметь доступ к сырью, неиспользуемым промышленным отходам и вторичным ресурсам, запасникам научного фонда советских патентов, рационализаторских усовершенствований и лицензий.

Результат следующий: из 10 тысяч поданных до конца 1990 г. заявок на открытие совместных предприятий зарегистрировано было немногим более 20%, что оценивается как движение положительное, но недостаточное. Регресс развития регистрируется по размеру уставного фонда, что после всплеска неуклонно снижался. Так, если в 1987 г. этот размер составлял 6,9 млн. руб., то в 1988 г. – уже 3,4, в 1989 г. – 2,1, а в 1990 г. – 1,9 млн. руб. [19; 22]. То есть эмоциональный порыв инициаторов быстро сник и завершился потерями, что достигали почти 50% задействованного капитала. Учитывая такое, в государстве было частично изменено законодательство, после чего инициаторами взаимодействия стали выступать не высшие органы власти, а уже сами предприятия, кооперативы, общественные организации и совместные предприятия [30]. Несмотря на то, что такое взаимодействие располагало ограниченными финансовыми ресурсами, оно все-таки создало прецедент большей независимости от государственного вмешательства. Государство отступилось от тотального влияния на процесс развития бизнеса, но за собой оставило ключевую позицию: влияние на прибыль советского партнера. Распределительная экономическая система государства и далее не могла позволить советскому предпринимателю нужной экономической свободы и возможностей.

Сокращение активности, что характерно для 1989–1990 гг., продолжилось по той причине, что значительное число созданных совместных предприятий прекратило свою работу. Согласно данным [19] мелкие совместные предприятия, имевшие уставный фонд до 1 млн. руб., составляли 71%, средние с соответствующим капиталом до 10 млн. руб. – 24%, а большие, где задействовано было более 10 млн. руб., – 5%. Мелкие совместные предприятия создавались без надлежащей критичности и преимущественно в отраслях машиностроения, химии и нефтехимии, медицине и фармакологии, сферах финансовых и экспортно-импортных операций, печатной рекламы, аудио- и видеопродукции. Крупные первоначальные взносы были перечислены на закупку технологического оборудования, машин и механизмов, производство и переработку сельскохозяйственной продукции, древесины и вторичного сырья. Средний размер вклада иностранного капитала был на первых порах значительным, но со временем уменьшился и едва достигал 1 млн. долл. Когда ограничения на долю иностранного капитала в уставном фонде были все же сняты, проявили себя временно две другие негативные тенденции. Эти тенденции связывались именно с ростом мелких совместных предприятий, доля иностранного капитала в которых превышает 50% (совместные предприятия с уставным фондом меньше 1 млн. руб. составляли 82%), и ростом остальных категорий совместных предприятий, доля иностранного капитала в которых составляла менее 30%. Поскольку иностранный капитал был ориентирован в своих государствах на корпоративное производство, каких-либо отраслевых предпочтений не мог учитывать, а по такому варианту и инвестиционная политика подчинялась возможностям советского законодательства и минимизации риска. Нестыковка форм организации производства сказалась немедленно. Так, с первых шагов движения масса иностранных инвестиций в зарегистрированных в 1990 г. совместных предприятиях была уже, согласно данным [19], в 1,6 раза ниже, чем в 1989 г. и составила около 850 млн. долл. США.

Сама система регистрации совместных предприятий предпринимала всевозможные меры, чтобы ограничить массовое движение. В результате реально действовало все меньше и меньше предприятий. Так, в среде предприятий, выпускавших продукцию производственно-технического назначения, действовало 9% от созданных, а в числе тех, что были созданы в 1990 г., до конца года налаживало отношения до 11% [19]. Некоторые из них не проявляли даже стартового движения. Чтобы приспособить совместные предприятия к экономическим условиям государства, предприниматели переориентировались на диверсификацию их деятельности и под этим прикрытием сосредоточивали функции не на двух-трех, как раньше это было, а на 20–30-ти направлениях деятельности, которые не всегда были для них структурно-логическими и технико-экономически обоснованными. Делалось это с тем намерением, чтобы снизить риск потерь капиталовложений, а поэтому каждое совместное предприятие изъясилось желанием работать в среднем в четырех и более областях.

Все три сферы управления, каковыми являются законодательство, конъюнктура рынка и налоговый режим, изменялись очень часто и быстро, что не позволяло реально оценивать условия работы и влияло и на содержание, и на результаты деятельности. Стабильные доходы обеспечивались сервисом, посредническими и консалтинговыми услугами, ввозом печатной, аудио- и видеопродукции, поставкой за границу программных средств. Но и здесь свою негативную роль сыграли система налогообложения доходов, низкий уровень профессионализма работников, ментальность и мышление народа.

Следует к этому добавить, что, кроме таких предприятий, свою роль в утверждении в Украине бизнеса сыграли и зоны свободного предпринимательства. Это тоже было для СССР принципиально новой формой хозяйствования, но достаточного развития она не получила. Отличные их признаки заключаются в территориальном ограничении хозяйственного пространства в виде полных или частичных анклавов и введении преференциальных систем хозяйствования посредством активизации льготных налоговых, таможенных и арендных условий для предпринимателей. Такая позиция привлекала тогдашнее руководство государства, ибо бизнес приобретает точечный региональный аспект развития внешнеэкономической деятельности.

По такой схеме отношений до конца 1990 г. в Госплан СССР поступило более 350 предложений с просьбой о создании зон свободного предпринимательства [10]. Не вникая в особенности их действия, в рассмотрении оставили несколько их вариантов, но и они не вышли на прогнозированный уровень отношений. Заслуга явления связана с тем, что в СССР на вынужденных началах заложены были ростки частных отношений в среде частного капитала и бизнеса. Формами выступили зоны внешней торговли, зоны развития экспорта, зоны совместного предпринимательства, промышленно-предпринимательские зоны, свободные таможенные зоны, свободные экономические зоны, сервисные зоны, территории приоритетного развития, технологические парки, технополисы. Все эти экономические формы объединяются общим принципом анклавного стимулирования инвестиций.

Бизнес в Украине как форма экономических отношений, что перешла с 1991 г. в фазу гибридных отношений, получил движение на условиях законодательного базиса государства с переходной на рыночные связи экономикой. Эта экономика унаследовала на тот момент все достоинства и недостатки хозяйственной системы СССР и ментальности народа. Поскольку законодательная основа

не подходила под новые условия, положения экономики суверенной державы, овладевающей рынком, пришлось подчинить формуле «Что не запрещено, то разрешено». Это был отправной методический момент, ибо в 1991 г. экономика Украины получила очертания качественного изменения, а именно «стала малой открытой экономикой, т.е. государством, что не имеет влияния на мировые цены», но такой, что «вольно экспортирует и импортирует товары, услуги и капиталы» [24, с. 35]. Такой момент открывает полноценные возможности перед движением и утверждением бизнеса в Украине и позволяет воспользоваться мировым научным опытом, чтобы приблизиться к классическим вариантам организации бизнеса в государстве, сформулировать научную основу траектории движения бизнеса.

Социально-экономическая и промышленная среда Украины рассчитана была на обслуживание масштабной территории, что в одно мгновение потеряла ресурс и потребителей. Если определиться со сложившейся экономической ситуацией точнее, то следует обратить внимание на то обстоятельство, что гигантские предприятия тяжелого машиностроения потеряли потреби-

теля, а за этим и смысл экономического существования. Об этом ведется разговор в источниках украинских экономистов-реформаторов того времени. Например, в работах таких исследователей, как В.М. Власова и В.П. Письмак [8; 23].

Позицию позитивных факторов для развития бизнеса на условиях третьей фазы такого движения, заняли положения по:

- 1) снятию преград идеологического содержания на пути движения, развития и утверждения бизнеса в социально-экономической среде;
- 2) допуску свободного выхода крупного бизнеса на рынки Мира, минуя государственных регуляторов и вмешательство государства;
- 3) предоставлению сфере услуг экономической свободы, которая без материальной и финансовой поддержки оставлена была государством без поддержки, но все же вошла в среду движения на условиях выживания, не располагая надлежащими государственными гарантиями.

Можно продолжить перечень факторов, улучшающих экономическую ситуацию, но эти три являются главными.

Они имеют методический характер, ими открываются реальные условия извлечения средств к существованию на индивидуальной инициативе личности, то есть формируются достаточные условия перехода к деятельности на схемах и формах бизнеса. Однако список данных факторов действует в той организационной среде, где к решению проблемы должен применяться иной методологический подход. Его сущность связана с восприятием экономических явлений по-новому. Так, на рисунке 4 представлена формальная структура сферы услуг сервисной деятельности, которая, хотя и имеет по внешним признакам аналог, такой, к примеру, как это представлено в источнике [21, с. 103], каждый ее элемент функционирует на иных механизмах, что формируются на началах бизнеса и предпринимательской функции человека без вмешательства методов «ручного управления».

В ней выделяется несколько видов деятельности, а именно здравоохранение, образование, услуги обеспечения, физическая культура, спортивная деятельность, развлекательно-оздоровительные мероприятия, услуги из области культурного отдыха и туризма. Именно эти отрасли непроизводственной сферы услуг в ряду первых оказались в нестойкой среде финансовой поддержки государства и неизбежно должны были вести поиск средств к существованию в среде бизнеса, меценатства и спонсорства самостоятельно. Основами этих отраслей являются повторение заданий педагогического характера, усвоение физических упражнений и умственных тестов, движение в среде публичных мероприятий, которые связаны с образованием, оздоровлением, активным отдыхом и спортом. В совокупности этих эконо-

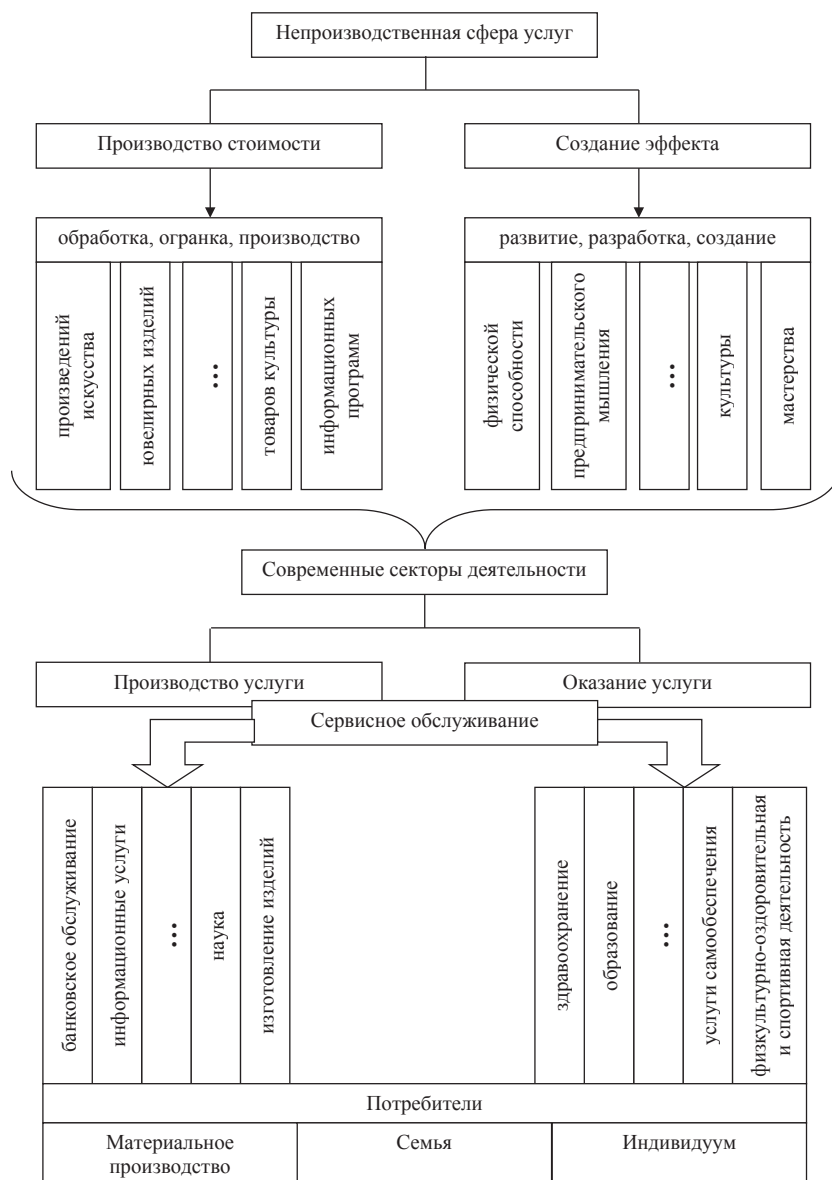


Рис. 4. Формальное представление сервисной деятельности

мических отраслей сервисной деятельности наибольшим организационным потенциалом и ресурсом бизнеса обладает «Физкультурно-оздоровительная и спортивная деятельность».

Выводы. Положения замещения тотальной командно-административной системы присвоения и распределения производимого продукта и услуг в Украине рыночными будут положены в разработки новых форм взаимодействия. Планируется сформулировать методические положения по вопросам инновационного управления процессами бизнеса в экономической отрасли «Физкультурно-оздоровительная и спортивная деятельность» на примере развития физической и мыслительной способностей человека до уровня производительной силы, что признается в отраслях сервисной деятельности [4; 26; 27; 33].

Базисом взаимодействия выступает форма спортивного бизнеса, методом развития в человеке нужного качества – кумулятивный принцип накопления знаний, навыков и умений, а способом адаптации его к среде сервисной деятельности с новыми свойствами – факторы активизации национальной экономики, бизнеса и предпринимательской функции.

Список использованных источников:

1. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления / Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 1987. – 321 с.
2. Аванесова Г.А. Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент / Г.А. Аванесова. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 130 с.
3. Александрова Л.А. Отнюдь не сказочный рынок. СП: оценка Запада / Л.А. Александрова // Новая строительная газета. – 1991. – № 2. – С. 11–17.
4. Бритченко И.Г. Организационные основы взаимодействия спортивного бизнеса: постановка и последовательное движение к инновационному управлению в Украине / И.Г. Бритченко, В.Г. Саенко // e-Journal VFU; Секция «Администрация, управление и экономика». – Варна : ВСУ «Черноризец Храбър», 2016. – № 9. – С. 1–32.
5. Бунич П.Г. Хозяйственный механизм развитого социализма: сущность, структура, проблемы, перспективы / П.Г. Бунич. – М. : Наука, 1980. – 320 с.
6. Сфера услуг : [учеб. пособие] / [Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко]. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
7. Власов А.Г. Японский стиль управления и его сравнение с управлением в США и Западной Европе / А.Г. Власов. – М. : НИИПУ, 1990. – 178 с.
8. Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент) : [учеб. пособ.] / В.М. Власова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 528 с.
9. Основы предпринимательства : [учеб. пособие для студ. ВУЗов, гимназий и колледжей, слушателей школ бизнеса и специальных курсов по предпринимательству] / [Е.В. Глушенко, А.И. Капцов, Ю.В. Тихонравов]. – М. : Вестник, 1996. – 412 с.
10. Гниденко А.В. Свободные зоны: иллюзии и реальность / А.В. Гниденко // Экономика и жизнь. – 1991. – № 2. – С. 9–14.
11. Голиков В.И. Управление и система экономических отношений / В.И. Голиков. – К. : Наукова думка, 1984. – 247 с.
12. Социалистическая предприимчивость / [Г.В. Горланов, В.В. Карпов, В.Т. Рязанов]. – М. : Экономика, 1988. – 255 с.
13. Ельмеев В.Я. Воспроизводство общества и человека / В.Я. Ельмеев. – М. : Мысль, 1988. – 235 с.
14. Ермакова Ж.А. Формы социально-экономического партнерства государства и бизнеса в регионе / Ж.А. Ермакова, Н.И. Тришкина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 8. – С. 40–47.
15. Иноземцев В.В. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат (методолого-теоретические аспекты) / В.И. Иноземцев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 11–12. – С. 66.
16. Казакевич Д.М. Хозрасчетная предприимчивость: политэкономический эффект / Д.М. Казакевич // Экономика и организация промышленного производства. – 1980. – № 2. – С. 38–44.
17. Ковальчук Т.В. Предприимчивость в системе планомерного хозяйствования / Т.В. Ковальчук // Экономические науки. – 1981. – № 5. – С. 43–50.
18. Лемешевский И.М. Социалистическая предприимчивость / И.М. Лемешевский. – Мн. : Беларусь, 1986. – 342 с.
19. Моргачев С.П. Совместные предприятия в 1990 году: зияющие вершины / С.П. Моргачев, В.А. Чаплин // Коммерсант. – 1990. – № 50. – С. 21–26.
20. Папаика А.А. Распределительные отношения в экономике региона: анализ и проблемы / А.А. Папаика. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, 2000. – 128 с.
21. Папаика О.О. Нематериальна сфера економіки: умови для налагодження плідного середовища розвитку підприємств / О.О. Папаїка, Н.М. Поспелова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 264 с.
22. Пахомова О.В. Четыре года спустя. СП: оценка советской стороны / О.В. Пахомова // Новая строит. газета. – 1991. – № 2. – С. 10–14.
23. Письмак В.П. Региональные аспекты специального режима инвестирования: теория и практика, проблемы и решения / В.П. Письмак. – Донецк : Донеччина, 2000. – 256 с.
24. Політика та розвиток сільського господарства в Україні / [за ред. Ш. фон Крамона-Гаубадея, С. Зорі, Л. Штріве]. – К. : Альфа-Принт, 2001. – 312 с.
25. Радаев В.В. Объективные основы и сущность социалистической предприимчивости / В.В. Радаев // Хозрасчетные отношения развитого социализма. – М. : Изд-во МГУ, 1986. – С. 80–92.
26. Саенко В.Г. Прагматическая оценка услуг физкультурно-оздоровительной и спортивной сферы / В.Г. Саенко // Економіка та держава. – 2016. – № 9. – С. 45–50.
27. Саенко В.Г. Услуга по развитию физической способности человека в среде спортивного бизнеса / В.Г. Саенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 7. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5079>.
28. Педагогічна система розвитку підприємницької здібності людини : [монографія] / [Г.В. Саенко, В.Г. Саенко, Н.А. Нікітенко]. – Луганськ : СПД Резніков В.С., 2012. – 480 с.
29. Самсонов А. Совместные предприятия: взгляд советского хозяйственного руководителя / А. Самсонов // Италия – СССР: Совместные предприятия ; пер. с ит. – М. : Прогресс, 1990. – С. 35–46.
30. Тахтаманов Ф. Спільні підприємства в дзеркалі статистики / Ф. Тахтаманов, С. Соколов // Joint Ventures. – 1990. – № 4. – С. 14–16.

31. Толчева А.В. Переходной экономикой формируется новый тип экономического мышления / А.В. Толчева, Т.А. Горягина // Соц.-эконом. проблемы перетворення громадянського суспільства: сучасне і майбутнє. – Луганськ : Вид-во ЛНДІ соціально-трудових відносин, 2004. – С. 82–86.
32. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
33. Saienko V.G. Marketing and management in the field of sports business / V.G. Saienko // Proceedings of academic science – 2016 : XI International scientific-practical conference. – United Kingdom : Science and Education Ltd, 2016. – P. 29–35.

Анотація. У статті описані результати аналізу умов становлення бізнесу в Україні, який пройшов три стадії розвитку і затвердження. У їх числі такі: 1) фаза початкового руху радянського підприємництва у 1985–1991 рр., що будується на умовах планового командування і розподілу; 2) фаза гібридного накопичення ресурсу бізнесу у 1992–2009 рр., що ґрунтується на умовах невтручання; 3) фаза реорганізації бізнесу на науково-методичній основі у 2008–2016 рр.

Ключові слова: бізнес, радянське підприємництво, вільна зона, ринкові зв'язки, невиробнича сфера, послуга, сервісна діяльність.

Summary. The article describes the results of the analysis of business formation conditions in Ukraine, which has passed through three stages of development and approval. These include such: 1) the initial phase of the movement of the Soviet entrepreneurship in 1985–1991 years, being constructed on a planned command and distribution; 2) phase of the hybrid storage resource business in 1992–2009 years, is based on the conditions of non-interference; 3) phase of the business reorganization in the scientific and methodological basis in the 2008–2016 years.

Key words: business, Soviet entrepreneurship, free zone, market linkages, non-productive sphere, service, service activity.

УДК 330.341

Бріцина Ю. В.
аспірант

Класичного приватного університету

Britsyna Y. V.
Postgraduate Student
Classic Private University

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СЕРЕДНЬОЇ ТА ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

TRENDS OF SECONDARY AND VOCATIONAL EDUCATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

Анотація. В роботі проаналізовано розвиток середньої та професійно-технічної освіти в Україні, досліджено проблеми розвитку, висвітлено напрями, з'ясовано головні завдання для подальшого розвитку середньої та професійно-технічної освіти.

Ключові слова: система професійно-технічної освіти, професійно-технічні заклади, ринок праці, програма професійної підготовки.

Постановка проблеми. Будівництво незалежної держави в умовах національно-культурного відродження – це потреба в конкурентоспроможних спеціалістах з високим рівнем загальної і професійної культури, які спроможні будуть розв'язувати нові економічні й соціально-культурні проблеми. Все це зумовлює необхідність реформування професійно-технічної освіти, зміну її згідно з сучасними умовами і потребами.

Сучасні соціально-політичні умови в Україні характеризуються виникненням незвичних соціальних явищ, а саме виникненням конкуренції, безробіття, приватної власності. Спроби реформування профтехосвіти в умовах адміністративно-командної системи управління, централізації її планування призвели до переко-

сів у професійно-кваліфікаційній структурі підготовки робітничих кадрів, мережі навчальних закладів.

Метою статті є виявлення особливостей розвитку професійно-технічної освіти в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До основних використаних джерел належать нормативно-правові документи, в яких визначені основні напрями та шляхи реформування професійно-технічної освіти. Поряд з державними документами у процесі дослідження вивчалися праці, в яких розроблено основи теорії управління освітою (роботи В. Андрущенко, Л. Мармази, Л. Карамушки, Н. Ничкало, Ю. Пачковського та інших науковців).

Виклад основного матеріалу. Ринкова економіка чітко визначає орієнтири професійної освіти, мета всіх суб'єктів освітнього процесу полягає в необхідності вра-

хування сучасних соціально-економічних реалій ринку праці і трансформування їх у конкретні програми професійної підготовки фахівців [1, с. 3]. О. Петров зазначає, що «у Концепції розвитку професійно-технічної освіти в Україні зазначено про зростаючі проблеми наукового, науково-методичного, нормативно-правового супроводу функціонування системи професійно-технічної освіти, врахування міжнародного досвіду з метою модернізації підготовки кваліфікованих робітників для різних галузей промислового, сільськогосподарського виробництва, будівництва і сфери послуг» [2, с. 205].

Розвиток професійно-технічної освіти в Україні залежить від багатьох чинників, зокрема від:

- реальної державної політики;
- врахування світових тенденцій у науково-технічному поступі різних галузей виробництва;
- наукового обґрунтування змісту професійної освіти;
- підготовки нової генерації педагогів професійної освіти;
- участі роботодавців у підготовці сучасного виробничого персоналу і створенні необхідної матеріально-технічної бази;
- розвитку соціального партнерства і його законодавчого закріплення;
- видання підручників нового покоління;
- забезпечення високоефективної управлінської діяльності на всіх рівнях.

Важливими чинниками розвитку професійної підготовки кадрів є прогнозування на основі моніторингу ринку праці, рівний доступ до здобуття професій різними категоріями населення, об'єднання зусиль для розвитку соціального партнерства, законодавче забезпечення підготовки конкурентоспроможних фахівців.

На порталі громадських експертів щодо професійно-технічної освіти підкреслено, що «на сьогоднішній день ПТО в Україні представлена професійно-технічними закладами, основним пріоритетом яких є забезпечення підготовки кваліфікованих робітників у різних сферах, а завдяки широкому вибору пропозицій кожен має змогу обрати спеціальність за відповідністю, здібностями та інтересами» [3].

Серед гострих проблем ПТО в Україні можна виділити такі, як економічна й політична нестабільність, змінні напрями розвитку, потреба модернізації професійно-кваліфікаційної структури підготовки робочих кадрів, незбалансованість потреб особистості й суспільства в професійних освітніх послугах, недостатнє бюджетне фінансування [4, с. 335].

Соціально-політичні та економічні перетворення в нашій країні корінним чином змінили парадигму розвитку професійно-технічної освіти, оскільки система професійно-технічної освіти загалом нерозривно пов'язана з тією соціально-економічною формацією, в рамках якої вона сформувалася та існує. Протягом свого існування система професійно-технічної освіти розглядалася для реалізації однієї єдиної функції – забезпечення потреб галузей економіки в робочих кадрах [4, с. 335]. В руслі Національної доктрини освіти [5, с. 4] «головним завданням освіти є реалізація конституційного права і рівних можливостей громадян на здобуття безкоштовної освіти високої якості для досягнення таких цілей: задоволення потреб у висококваліфікованих професійних освітніх послугах для підвищення конкурентоспроможності випускників на ринку праці; поліпшення умов для якісного навчання, отримання практичних вмінь, розвиток творчих і професійних здібностей з одночасним підвищенням освітнього рівня; включення молоді в повноцінну виробничу працю і формування в неї високої моральності і пошани до закону тощо; задоволення потреб суспільства у відтворенні кваліфікованих трудових ресурсів для всіх галузей економіки».

Професійно-технічній освіті в сучасних соціально-економічних умовах належить одне з провідних місць у забезпеченні суспільства кадрами і задоволенні освітніх потреб особистості. З іншого боку, професійно-технічні навчальні заклади (ПТНЗ) через зміни у політичному й економічному просторі, різкий спад виробництва і банкрутства більшості підприємств змушені у конкурентному середовищі шукати шляхи для стабільного функціонування відповідно до сучасних вимог.

Аналіз діяльності професійно-технічних навчальних закладів (табл. 1) свідчить про те, що держава в сучасних

Таблиця 1

Професійно-технічні навчальні заклади Міністерства освіти і науки України та інших органів виконавчої влади на кінець 2015 року за типами, підпорядкуванням та атестаційними рівнями, од. [6]

Типи професійно-технічних навчальних закладів	Усього	У тому числі:			
		за підпорядкуванням		за атестаційними рівнями ¹	
		МОН України	інші органи виконавчої влади	II	III
Усього	798	794	4	556	242
Вищі професійні училища	160	160	–	–	160
Вищі художні професійно-технічні училища	5	5	–	–	5
Вищі комерційні професійні училища	1	1	–	–	1
Центри професійно-технічної освіти	67	67	–	8	59
Професійно-технічні училища	91	87	4	90	1
Професійні ліцеї	370	370	–	370	–
Професійні ліцеї художнього профілю	2	2	–	2	–
Художні професійно-технічні училища	1	1	–	1	–
Коледжі	3	3	–	1	2
Професійні училища соціальної реабілітації	7	7	–	7	–
ПТНЗ, що є структурними підрозділами ВНЗ	26	26	–	12	14
Навчальні центри при установах виконання покарань	65	65	–	65	–

¹ згідно з Положенням про ступеневу професійно-технічну освіту, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 3 червня 1999 року № 956.

умовах не в змозі у повному обсязі забезпечити фінансові потреби освітян в організації ефективного професійного навчання учнів.

Будь-яка економічна діяльність вимагає своєї конкретної реалізації в суспільному просторі відносин. Необхідним засобом її вирішення виступає організація, яка забезпечує промислове виробництво товарів, надання послуг, визначає розподіл обов'язків і функцій учасників трудового процесу, ієрархічну структуру професійних відносин, формування стратегічної мети діяльності, зв'язок із зовнішнім середовищем [7, с. 183].

Як зазначається у Звіті про результати аналізу формування та проведення витратків на професійно-технічну освіту за рахунок коштів міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам, «протягом 2010–2015 років випуск кваліфікованих робітників професійно-технічними навчальними закладами скоротився з 237 003 ос. до 164 593 ос.». Також «залишаються неврегульованими попит і пропозиція робочої сили (на 10 вільних робочих місць у 2013 році претендувало 48 зареєстрованих безробітних), існує проблема закріплення працевлаштованих випускників на першому робочому місці: через півроку після працевлаштування за направленням кількість працевлаштованих випускників зменшується аж до 62%» (табл. 2) [8, с. 4].

Правові, організаційні, економічні та соціальні засади ПТО регулюються Законами України «Про освіту» від 23 травня 1991 року № 1060, «Про професійно-технічну освіту» від 10 лютого 1998 року № 103. Відповідно до статей 3 і 5 Закону про ПТО професійно-технічна освіта здобувається у державних і комунальних ПТНЗ безоплатно, за рахунок держави, а у державних та комунальних акредитованих вищих професійно-технічних навчальних училищах та центрах професійної освіти – у межах державного замовлення безоплатно, на конкурсній основі [8, с. 5].

У Звіті про результати аналізу формування та проведення витратків на професійно-технічну освіту за рахунок коштів міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам зазначено, що «на підготовку робітничих кадрів за державним замовленням спрямовуються значні обсяги бюджетних коштів (наприклад, у 2014 році витратки місцевих бюджетів за цим напрямом становили 4,2 млрд. грн., зокрема за рахунок коштів дотації вирівнювання з державного бюджету, а у 2015 року змінами, внесеними у грудні 2014 року до Бюджетного кодексу Укра-

їни, джерелом здійснення витратків визначено субвенцію на 2015 рік, які становили 6 млрд. грн. [8, с. 4–5].

У Звіті про результати аналізу формування та проведення витратків на професійно-технічну освіту за рахунок коштів міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам зазначено таке: «Відповідно до середньострокового прогнозу потреба в робітничих кадрах у 2014 році у сфері «Будівництво» мала становити близько 1,4 тис. осіб. Водночас державне замовлення на 2014 рік на підготовку робітничих кадрів за напрямом «Будівельні, монтажні і ремонтно-будівельні роботи» лише у ПТНЗ, що фінансуються з місцевих бюджетів, затверджено в кількості 17,0 тис. осіб, що значно більше потреби. Так само на 2015 рік при потребі у цій сфері 3,1 тис. робітників (за середньостроковим прогнозом, складеним у 2014 році) за пропозиціями МОН до державного замовлення на 2015 рік за напрямом «Будівельні, монтажні і ремонтно-будівельні роботи» для зазначених ПТНЗ включено підготовку 19,7 тис. осіб. У галузі «Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибориство», згідно з прогнозом, потреба в робітничих кадрах у 2014 році мала становити 57,9 тис. осіб, але за пропозиціями МОН до державного замовлення включено підготовку 12,6 тис. робітничих кадрів за напрямом «Сільське господарство», «Переробка сільськогосподарської продукції» та «Лісозаготівельні роботи», що значно менше потреби» [8, с. 20–21].

У Звіті про результати аналізу формування та проведення витратків на професійно-технічну освіту за рахунок коштів міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам [8, с. 28] зазначено таке: «Із 144,9 тис. випускників ПТНЗ 2014 року, які навчалися за державним замовленням, станом на 01.09.2014 р. працевлаштувалося 107,2 тис. осіб (74%), ще 18,6 тис. осіб (12%) продовжили навчання або були призвані до лав Збройних сил України (із 125,9 тис. випускників 2015 року станом на 01.09.2015 р. працевлаштувалося 92,1 тис. осіб – 73%, продовжили навчання або були призвані до Збройних сил України 15,6 тис. – 13%» (табл. 3).

Згідно з даними МОН [8, с. 29] «станом на 01.09.2015 р. в усіх ПТНЗ (у тому числі навчальних центрах, ПТНЗ, що є структурними підрозділами ВНЗ та інших навчальних закладах незалежно від бюджету, з якого вони фінансуються) за державним замовленням здобувало освіту за 415 робітничими професіями 575,2 тис. осіб, на початок липня 2015 року на ринку праці за цими професіями

Таблиця 2

Підготовка кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість закладів на кінець року, усього, од.	940	940	937	933	814	798
у тому числі МОН України	935	935	932	928	809	794
інших міністерств	5	5	5	5	5	4
Кількість учнів, слухачів на кінець року, усього, ос.	416 469	394 186	405 967	375 586	315 591	304 113
у тому числі в закладах МОН України	414 406	392 228	404 097	373 856	313 966	303 115
інших міністерств	2 063	1 958	1 870	1 730	1 625	998
Прийнято за рік, усього, ос.	271 259	231 141	231 191	215 458	178 012	176 595
у тому числі в закладах МОН України	270 129	230 200	230 227	214 730	177 262	176 169
інших міністерств	1 130	941	964	728	750	426
Випущено за рік, усього, ос.	237 003	229 044	194 798	217 670	182 012	164 953
у тому числі закладами МОН України	236 115	228 119	193 865	216 881	181 267	164 526
інших міністерств	888	925	933	789	745	427
Кількість учнів, слухачів у розрахунку на 10 000 населення	96	91	94	87	73	71

Основні показники діяльності професійно-технічних навчальних закладів України у 2015 році, осіб

Показники	Кількість учнів на кінець року	Прийнято учнів	Підготовлено (випущено) кваліфікованих робітників
Усього	304 113	176 595	164 953
у тому числі			
мали повну загальну середню освіту	91 153	64 624	58 644
здобували професію із повною загальною середньою освітою	186 191	69 950	64 336
здобували професію без отримання повної загальної середньої освіти	12 746	7 722	6 802
проходили професійне навчання			
незайняте населення	2 332	6 249	7 299
працівники підприємств	10 825	21 871	21 838
підвищували кваліфікацію			
незайняте населення	132	2 574	2 594
працівники підприємств	734	3 605	3 440

було зареєстровано 170,9 тис. безробітних (за наявності 18,4 тис. вакансій)». Така ситуація властива і регіональним ринкам праці областей.

Треба також відзначити, що у Звіті про результати аналізу формування та проведення видатків на професійно-технічну освіту за рахунок коштів міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам [8, с. 30] не встановлено випадків, коли прийом учнів до ПТНЗ не супроводжувався укладанням договорів із замовниками кадрів з неповажних причин. Але наведені вище дані щодо стану працевлаштування випускників ПТНЗ засвідчують недостатню ефективність таких договорів, що, зокрема, є наслідком формального характеру відповідальності замовників за їх невиконання. Наприклад, «у Вінницькій області двосторонніми договорами, укладеними Вищим професійно-технічним училищем №7 з підприємствами замовниками кадрів у 2014 році, передбачалося працевлаштувати 304 випускників, у 2015 році – 272, тому фактично на підприємствах працевлаштовано відповідно 83 (27,3%) і 77 (28,4%) випускників».

Як визначають науковці [9, с. 134], «низький відсоток закріплення випускників на першому робочому місці обу-

мовлений здебільшого низькою заробітною платою та відсутністю на підприємствах соціального житла, а на рівень працевлаштування також впливає ще і якість їх навчання та підготовки».

У 2013 році більшість роботодавців оцінило рівень підготовки випускників ПТНЗ як середній, 23% – як високий, 3% – як низький. При цьому 34% з них відзначили, що працевлаштовані випускники потребують суттєвої додаткової підготовки та перепідготовки. Але і учні не задоволені власним навчальним закладом. Усі наявні основні обов'язкові засоби навчання застарілі та повністю зношені [8, с. 31].

Висновки. Щодо змісту, структури та матеріально-технічного забезпечення функціонування професійної освіти необхідно розвивати структуру професійної освіти відповідно до вимог сьогодення, оновлювати зміст професійної освіти відповідно до останніх досягнень науки і техніки, розвивати міжнародне співробітництво у сфері професійної освіти. Щодо процесу та підготовки кадрів необхідно удосконалити систему науково-методичного та кадрового забезпечення професійної освіти. Також необхідно здійснити перехід до сучасних принципів управління тощо.

Список використаних джерел:

1. Мармаза О. Інноваційні підходи до управління навчальним закладом / О. Мармаза. – Х. : Основа, 2004. – 240 с.
2. Петров О. Роль інформаційно-комунікаційних технологій у професійній підготовці кваліфікованих робітників / О. Петров // Науково-методичний вісник «Професійна освіта». – 2012. – № 1–2. – 445 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://issuu.com/1403/docs>.
3. Портал громадських експертів / Професійно-технічна освіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://education-ua.org/profesiyno-tehnichna-osvita.php>.
4. Ветров О. Особливості розвитку системи професійно-технічної освіти в Україні / О. Ветров // Психолого-педагогічні проблеми сільської школи. – 2015. – Вип. 52. – С. 335.
5. Андрущенко В. Три кроки в майбутнє / В. Андрущенко // Освіта України. – 2002. – 17 травня (№ 40). – С. 5.
6. Про професійно-технічну освіту : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sm.znaimo.com.ua/docs/472/index-615.html?page=2>.
7. Ничкало Н. Підготовка спеціалістів для виробництва: досвід і перспективи / Н. Ничкало // Педагогічна газета. – 2003. – № 11. – С. 1–3.
8. Звіт про результати аналізу формування та проведення видатків на професійно-технічну освіту за рахунок коштів міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам. – К., 2015. – 38 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/doc>.
9. Колісниченко Н. Як подолати кризу професійно-технічної освіти в Україні? Аналіз політики в галузі післясередньої освіти / Н. Колісниченко // Аналітичні записки з розробки напрямків державної політики / уклад. В.С. Романов, О.І. Кілієвич. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – С. 132–146.

Анотация. В работе проанализировано развитие среднего и профессионально-технического образования в Украине, исследованы проблемы развития, освещены направления, определены основные задачи для дальнейшего развития среднего и профессионально-технического образования.

Ключевые слова: система профессионально-технического образования, профессионально-технические учреждения, рынок труда, программа профессиональной подготовки.

Summary. Author of article reviewed the development of vocational education in Ukraine, the problems of the development of vocational education, highlighted directions of vocational education development, and clarified the main tasks for the further development of vocational education.

Key words: system of vocational education, vocational institutions, labor market training program.

УДК 65.012.32.009.12

Бучинська Т. В.

*викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету*

Buchynska T. V.

*Lecturer of the Chair of International Management and Marketing
Ternopil National Economic University*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

STAFF COMPETITIVENESS AS THE MAIN FACTOR OF INCREASING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто основні проблеми конкурентоспроможності персоналу та її значення в підвищенні ефективності діяльності підприємства. Проведено аналіз наявних підходів до визначення конкурентоспроможності персоналу. Обґрунтовано необхідність розвитку персоналу як складової механізму підвищення ефективності діяльності підприємства. Висвітлено ряд факторів, які відіграють вирішальну роль у формуванні та підвищенні конкурентоспроможності персоналу. Запропоновано основні заходи підвищення конкурентоспроможності персоналу, які мають значний вплив на ефективність діяльності підприємства загалом.

Ключові слова: персонал, розвиток персоналу, конкурентоспроможність персоналу, конкурентні переваги, ефективна діяльність підприємства.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової моделі господарювання, активне входження у міжнародний конкурентний простір, прискорення глобалізаційних процесів, рух у напрямі євроінтеграції та включення у світову економіку обумовили значимість проблеми розвитку конкурентоспроможності персоналу як основного чинника підвищення ефективності діяльності підприємства. Підготовка компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в ринкових умовах, є запорукою стратегічного досягнення успіху підприємством. Лише компетентні, мотивовані працівники здатні належним чином налагодити працюючі системи продажу, фінансів, маркетингу тощо.

Все це ставить перед економічною наукою і практикою принципово нові завдання, серед яких провідне місце належить підвищенню конкурентоспроможності персоналу. Ефективність діяльності підприємства все більше забезпечує персонал, орієнтований на здобуття конкурентних переваг в освіті, здатний до безперервного інтелектуально-професійного розвитку, розробки і впровадження інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти конкурентоспроможності персоналу

широко висвітлені у працях О.А. Грішнєвої, Д.П. Богині, О.Ю. Славгородської, М.І. Долішньої, А.М. Колота, І.С. Кравченко, Е.М. Лібанової, Л.С. Лісогора, О.В. Макарової, В.М. Коломійця, І.Л. Петрової, М.В. Семикіної, С.О. Цимбалюка, І.І. Цветкової, В.В. Близнюка, Б.М. Генкіна, О.О. Смірнова, Р.А. Фатхутдінова, П. Друкера, М. Портера, А. Томпсона, А. Стрикленда та інших провідних вітчизняних та зарубіжних вчених.

Проте аналіз опублікованих праць засвідчує, що розв'язання цієї проблеми гальмується неадаптованістю персоналу та керівників українських підприємств до умов конкурентного середовища; застарілими підходами до кадрової роботи, управління персоналом, оцінки та стимулювання персоналу; невідпрацьованістю методичного інструментарію щодо оцінювання конкурентоспроможності та її регулювання у сфері праці. Більш детального розгляду потребують підходи до теоретико-методологічного і методичного обґрунтування конкурентоспроможності персоналу та пошуку ефективних шляхів впливу на підвищення конкурентних переваг працівників, визначення факторів впливу, які відіграють вирішальну роль у формуванні та підвищенні конкурентоспроможності персоналу.

Метою статті є обґрунтування необхідності розвитку конкурентоспроможності персоналу як складової механізму підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Класиком теорії конкуренції і конкурентоспроможності справедливо вважається М. Портер, вагомим внеском якого є дослідження категорії конкурентних переваг – ключових факторів успіху, характерних для певного підприємства (галузі) чинників, що дають йому переваги над конкурентами (іншими галузями), наприклад, у боротьбі за інвестиції за рахунок більшої прибутковості або швидкості обороту капіталу. Він писав, що конкурентні переваги поділяються на два основні види: більш низькі витрати та диференціація товарів. На думку М. Портера, не існує універсального визначення поняття конкурентоспроможності для всіх суб'єктів і об'єктів, тому він пропонує досліджувати та формувати визначення поняття конкурентоспроможності для кожного окремого об'єкта з урахуванням його відповідної специфіки [6].

Термін «конкурентоспроможність персоналу» почав використовуватися в економічній літературі наприкінці ХХ століття. А до цього часу це поняття поширювалося переважно на товари, продукцію, послуги, підприємства.

З метою узагальненого визначення конкурентоспроможності персоналу проведемо аналіз наявних підходів до цієї проблеми. Так, В.М. Коломієць трактує конкурентоспроможність персоналу як сукупність джерел конкурентних переваг і самих переваг у персоналу підприємства та здатність персоналу реалізувати власні конкурентні переваги, що задовольняє одночасно потреби суспільства, підприємства та працівника [5].

С.О. Цимбалюк зазначає, що конкурентоспроможність персоналу – це здатність управлінців своєчасно виявляти загрозу для діяльності підприємства, вирішувати проблеми, генерувати ідеї, винаходити швидше від конкурентів та впроваджувати нововведення, забезпечувати досягнення поставлених цілей та виконання підприємством його місії [4].

О.О. Смірнов пропонує розглядати конкурентоспроможність підприємства як сукупність природних, освітньо-професійних, ділових та моральних якостей працівників, що найбільше користуються попитом у певний період ринкової кон'юнктури, що дають змогу якісно виконувати поставлені трудові завдання, а в умовах конкуренції досягати кращої реалізації інтересів роботодавця та потреб персоналу [9].

Р.А. Фатхутдінов описує конкурентоспроможність персоналу як перевагу порівняно з іншими працівниками, яка характеризується умінням розробити систему забезпечення конкурентоспроможності підприємства та управляти колективом [10].

І.І. Цветкова відносить конкурентоспроможність персоналу до особистісних та професійних характеристик, що є передумовою формування конкурентоспроможності праці та формує конкурентоспроможність продукції, яка суттєво впливає на конкурентоспроможність підприємства загалом [11].

Конкурентоспроможність працівників – це відповідність якості робочої сили потребам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці та порівняно з іншими кандидатами задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, умінь, навичок та особистісних рис [3].

Інші науковці вважають, що конкурентоспроможність персоналу – це здатність реалізовувати конкурентні переваги таким чином, щоб сприяти просуванню підприємства на кращу позицію; це характеристика розвитку трудового потенціалу підприємства, що дає змогу в наявних

виробничо-економічних умовах виробляти та реалізовувати продукцію, яка за своїми характеристиками є більш привабливою для споживачів, ніж продукція конкурентів; це характеристика особистісних та професійних характеристик, що є передумовою формування конкурентоспроможності праці та формує конкурентоспроможність продукції, яка суттєво впливає на конкурентоспроможність підприємства загалом [7; 8].

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновки про те, що конкурентоспроможність персоналу підприємства трактується по-різному. Більшість науковців розглядає конкурентоспроможність через призму конкурентоспроможності продукції, інші – через людський капітал, що відображає можливість отримання прибутку. На нашу думку, є очевидним, що в контексті визначення конкурентоспроможності персоналу основним об'єктом є сукупність природних, освітньо-професійних, ділових та моральних якостей працівників, які, на думку деяких науковців, є конкурентними перевагами. Проведений аналіз дає змогу сформулювати таке визначення конкурентоспроможності персоналу: це сукупність природних, освітньо-професійних, ділових, соціальних та моральних якостей працівників задля забезпечення ринкової потреби в якісних товарах та послугах, що суттєво впливає на ефективність діяльності підприємства загалом; це конкурентні характеристики працівників, що найбільше користуються попитом у певний період, можуть якісно виконувати трудові завдання і в умовах конкуренції досягати кращої реалізації інтересів роботодавця та потреб підприємства. Конкурентоспроможність персоналу – це реальна і потенційна його здатність, ділова та професійна компетентність, ініціативність, винахідливість, почуття відповідальності, які є істотними відмінностями від інших працівників і дають змогу витримувати конкуренцію на ринку. На конкурентоспроможність персоналу впливають не лише психофізіологічні, соціальні та моральні особливості працівників, але й належний ступінь задоволеності працівника своєю працею.

Розвиток персоналу, підвищення його конкурентоспроможності є необхідними умовами ефективною діяльності будь-якого підприємства. Особливо в умовах сучасних змін розвиток персоналу повинен бути безперервним, а також включати професійне навчання і підвищення професійної компетентності. Виходячи з такої ситуації, слід сформулювати певний механізм підвищення конкурентоспроможності персоналу. Такий механізм повинен базуватись на збереженні й розвитку людського потенціалу, а саме на забезпеченні ефективною зайнятості; зростанні оплати праці і доходів; підвищенні рівня соціальної безпеки і соціальної захищеності працівників; залученні інвестицій у безперервне професійне навчання на виробництві; заохочуванні високої мотивації до праці, творчої реалізації працівників; прагненні до набуття конкурентних переваг у праці та освітньо-професійному розвитку.

На формування й підвищення конкурентоспроможності персоналу з різною силою впливає ряд факторів: зовнішні та внутрішні, глобальні та локальні, загальнооб'єктивні, соціально-демографічні, соціально-психологічні, фактори економічної мотивації праці [1; 2; 4]. М.В. Семкіна пропонує розглядати фактори формування конкурентоспроможності персоналу на глобальному, міжнародному, макроекономічному, мезоекономічному та мікроекономічному рівнях [7]. Ми вважаємо доцільним класифікувати ці фактори за двома напрямками: макро- та макrorівні з урахуванням особистих факторів. До макrorівня відносимо соціально-економічні умови розвитку країни, демографічну ситуацію, державну політику у

сфері трудових відносин, розвиток освіти, науки та техніки, попит та пропозицію на робочу силу на ринку праці. До мікрорівня відносимо внутрішні, локальні, підприємницькі фактори, а саме організацію режиму дня, організацію робочого місця, умови праці, оплату праці, оцінку праці, підвищення рівня кваліфікації, стимулювання та мотивацію праці. До особистісних факторів відносимо розвиток особистих якостей, самоосвіту, фізичний та духовий розвиток, самооцінку, самовдосконалення.

Для забезпечення конкурентоспроможності персоналу нагальною є потреба у розробці і реалізації заходів, які будуть спрямовані на забезпечення сприятливих умов праці, соціально-економічних умов, трудової та інноваційної активності, що сприятиме зростанню конкретних переваг працівників та ефективному зростанню підприємства загалом. Необхідно, щоб в Україні зросли доступність освіти, її якість, рівень охоплення населення освітою, особливо вищою, різноманітними формами навчання на виробництві та за його межами. Йдеться передусім про капіталовкладення в освітньо-кваліфікаційний розвиток працівників. Удосконалення науки, освіти та техніки в державі, на нашу думку, є запорукою успіху та підвищення конкурентоспроможності персоналу.

А це веде до активного реформування освіти відповідно до сучасних вимог з врахуванням інформаційно-технологічного розвитку та особливостей функціонування ринку робочої сили. Також в сучасних умовах активну увагу слід приділяти партнерству бізнесу і професійної освіти як одного зі шляхів підвищення конкурентоспроможності майбутніх кваліфікованих працівників. Кардинального перегляду потребує політика соціального інвестування за рахунок залучення державних та позадержавних (приватних) коштів. Водночас не меншої уваги потребують створення сприятливих умов трудової діяльності на виробництві, підвищення мотивації праців-

ників для досягнення цілей підприємства та для повної реалізації трудового потенціалу персоналу і професійної кар'єри. Слід проводити попередню професійну діагностику працівників. Проведення регулярної діагностики не тільки нового персоналу, але й постійного, дасть змогу визначати пріоритети розвитку працівників, прогнозувати і планувати їх кар'єру, отже, сформувати у працівників мотивацію до розвитку необхідних підприємству компетенцій, що, без сумніву, буде сприяти зростанню конкурентоспроможності персоналу.

Висновки. Отже, провівши дослідження, доходимо висновку, що на сучасному етапі розвитку ринкових відносин головним чинником забезпечення ефективності діяльності підприємства є конкурентоспроможний персонал. Конкурентоспроможність персоналу – це здатність реалізації сукупності природних, освітньо-професійних, ділових, соціальних та моральних якостей працівника для забезпечення ринкової потреби в якісних товарах та послугах, що суттєво впливає на ефективну діяльність підприємства загалом. На формування та підвищення конкурентоспроможності персоналу впливає ряд факторів макро- та мікрорівнів з урахуванням особистісних факторів, які перебувають в тісному взаємозв'язку та доповнюють один одного.

Для підвищення конкурентоспроможності персоналу слід сформувати певний механізм заходів, які спрямовані на збереження й розвиток людського потенціалу, а саме забезпечення ефективної зайнятості; зростання оплати праці і доходів; підвищення рівня соціальної безпеки і соціальної захищеності працівників; залучення інвестицій у безперервне професійне навчання на виробництві; заохочування високої мотивації до праці, творчої реалізації працівників; прагнення до набуття конкурентних переваг у праці та безперервного освітньо-професійного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудова відносин : [монографія / [Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, Л.С. Лісогор та ін.]. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2003. – С. 31.
2. Глевацька Н.М. Стратегія забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили на підприємстві / Н.М. Глевацька // Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 25–30.
3. Грішнова О.А. Конкурентоспроможність персоналу підприємства / О.А. Грішнова// Україна: Аспекти праці. – 2005. – № 3. – С. 3–9.
4. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / [В.М. Данюк, В.М. Петюк, С.О. Цимбалюк та ін.] ; за заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 98 с.
5. Коломієць В.М. Місце конкурентоспроможності персоналу в системі трудових відносин підприємства / В.М. Коломієць // Економіка та підприємництво. Держава та регіони – 2006. – № 4. – С. 169–172.
6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
7. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможності праці: теорія і практика регулювання / М.В. Семикіна. – Кіровоград : ПіК, 2003. – 426 с.
8. Славгородська О.Ю. Класифікація конкурентних переваг персоналу підприємства / О.Ю. Славгородська, В.Г. Щербак// Наукові праці ДонНТУ. – 2005. – № 8. - С. 94–101.
9. Смірнов О.О. Діагностика конкурентоспроможності персоналу в системі управління інноваційною діяльністю підприємства / О.О. Смірнов //Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики : збірник наук. пр. – Львів : Видавництво нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2007. – С. 566–572.
10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – 2-е изд. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
11. Цветкова И.И. Управление персоналом : [учебное пособие] / И.И. Цветкова. – Симферополь : ДОЛЯ, 2008. – 367 с.

Аннотація. В статье рассмотрены основные проблемы конкурентоспособности персонала и ее значение в повышении эффективности деятельности предприятия. Проведен анализ существующих подходов к определению конкурентоспособности персонала. Обоснована необходимость развития персонала как составляющей механизма повышения эффективности деятельности предприятия. Освещен ряд факторов, которые играют решающую роль в формировании и повышении конкурентоспособности персонала. Предложены основные мероприятия повышения конкурентоспособности персонала, которые оказывают существенное влияние на эффективность деятельности предприятия в целом.

Ключевые слова: персонал, развитие персонала, конкурентоспособность персонала, конкурентные преимущества, эффективная деятельность предприятия.

Summary. The article highlights the basic problems of staff competitiveness and its importance in enhancing the effectiveness of the enterprise. The analysis of existing approaches to determining the staff competitiveness has been conducted. The necessity of staff development as part of the mechanism of increasing the efficiency of the enterprise has been proved. The article deals with a number of factors that play a crucial role in shaping and improving the staff competitiveness. The basic measures for improving the staff competitiveness that have significant influence on the activity of the enterprise as a whole have been proposed.

Key words: staff, staff development, staff competitiveness, competitive advantages, effective activity of the enterprise.

УДК 336.148

Вацлавський О. І.

*аспірант кафедри фінансів імені С. І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету*

Vatslavskyi O. I.

*Postgraduate Student at Department of Finance named after S. I. Yuriy
Ternopil National Economic University*

РОЛЬ ГРОМАДСЬКОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

THE ROLE OF PUBLIC FINANCIAL CONTROL IN THE FORMATION AND EXECUTION OF LOCAL BUDGETS

Анотація. У статті досліджено роль громадського фінансового контролю в процесі формування та виконання місцевих бюджетів. Окреслено основні проблеми, пов'язані із процесом формування та виконання місцевих бюджетів. Проведено аналіз відкритості та прозорості органів місцевого самоврядування у процесі формування та виконання місцевих бюджетів. Обґрунтовано необхідність громадського фінансового контролю в процесі формування та виконання місцевих бюджетів. Визначено шляхи покращення ефективності використання коштів місцевих бюджетів.

Ключові слова: громадський фінансовий контроль, кошти місцевих бюджетів, інформаційний запит, відкритість місцевих бюджетів, прозорість місцевих бюджетів.

Постановка проблеми. У відповідальних демократичних країнах світу надання послуг населенню з боку органів місцевої влади має потребувати якнайбільшої рентабельності, прозорості, підзвітності та відповідальності. Проте система державного управління України базується на застарілих радянських традиціях, коли посадові особи звітують не одержувачам послуг, а своїм керівникам, а також не про ефективні публічні результати, а про виконання наказів з верхів. Така ситуація є абсолютно неприйнятною в сьогоднішніх умовах і не дає змоги представникам місцевої влади працювати ефективно та високопродуктивно. Тому активна участь громадян у процесі прийняття важливих рішень змушуватиме місцеву владу відстоювати інтереси своїх територіальних громад. Таким чином, громадський фінансовий контроль необхідний для реалізації громадянами України своїх конституційних прав і свобод у здійсненні контролю за діяльністю органів державної влади, органів місцевого самоврядування та побудови сильної європейської держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та закордонній літературі існує досить багато напрацювань щодо дослідження громадського фінансового контролю. Такі відомі науковці, як В.Д. Андреев, М.Т. Білуха, Б.С. Малиняк, О.П. Кириленко, В.В. Ханас, Б.Ф. Усач, у своїх роботах розкрили сутність громадського фінансового контролю як виду бюджетного контролю,

сформулювали цілі та завдання громадського контролю, окреслили його методи та прийоми. Водночас у сучасній вітчизняній науковій літературі недостатньо комплексних досліджень, які б ґрунтовно розкривали усі аспекти громадського фінансового контролю, чітко окреслювали його предмет, мету проведення, основні завдання, коло його суб'єктів та об'єктів, користувачів, проблеми функціонування та його позиціонування у загальній системі бюджетного контролю.

Метою статті є проведення аналізу діяльності громадського фінансового контролю на місцевому рівні.

Виклад основного матеріалу. Громадський фінансовий контроль є одним із видів бюджетного контролю, який здійснюється певною громадою, депутатами різних рівнів, представниками незалежних засобів масової інформації, профспілок, громадських організацій, різноманітних рухів, політичних партій з метою забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень у сфері формування та використання фінансових ресурсів держави загалом та територіальних громад зокрема. Саме цей контроль потребує глибокого дослідження в епоху проведення сьогоднішніх реформ в Україні та її інтеграції в ЄС [1, с. 146].

За рахунок проведеної нещодавно децентралізації влади місцеві бюджети поповнилися новими власними джерелами доходів. Це дало змогу сформувати значний

потенціал збільшення фінансування системи охорони здоров'я, освіти, науки, спорту, культури, інвестиційної привабливості регіону тощо за рахунок додаткових надходжень місцевих бюджетів. Але, на превеликий жаль, на практиці в Тернопільській області та у всій країні на місцевому рівні відбувається зовсім інше: фінансування саме цих галузей в місцевих бюджетах обмежується лише коштами, одержаними за рахунок субвенцій та дотацій з державного бюджету. Виділяти фінансові ресурси з місцевого бюджету на розвиток важливих гуманітарних сфер місцева влада не бажає. Проте під час сьогоденної економічної кризи пріоритетами для фінансування місцеві органи влади обирають усілякі заходи із благоустрою, масово реконструюють бульвари, площі, тротуари, парки, будують фонтани, встановлюють різноманітні пам'ятники. Відбувається фінансування будівельної сфери, де виникає велика можливість для створення корупційних схем і наживи для власних кишень. Однією з причин цієї та подібних ситуацій є те, що місцеві громади здебільшого відсторонені від участі в обговоренні місцевих бюджетів та контролю за їх виконанням. Розподіл бюджетних надходжень не відповідає реальним потребам місцевих громад.

Тому виникає необхідність розв'язати цілу низку проблем, пов'язаних із формуванням та використанням коштів місцевих бюджетів Тернопільщини, головними із яких є такі: розподіл ресурсів місцевих бюджетів не відповідає потребам та інтересам громади; необізнаність управлінців щодо планування фінансових планів своїх громад; неефективне використання коштів місцевих бюджетів, що сприяє зловживанню в управлінні ресурсами бюджету та поширенню різноманітних видів лобізму на фоні ігнорування реальних потреб; бюджетний процес на місцевому рівні залишається надалі непрозорим та закритим, громада практично усунута від участі у бюджетному процесі.

Особливу увагу слід звернути на проблему закритості від населення формування місцевих бюджетів. Участь громадян у процесі прийняття важливих рішень змушуватиме місцеву владу відстоювати інтереси своїх територіальних громад.

Попри те, що українське законодавство передбачає процедури залучення громадян до участі у бюджетному процесі та доступу до інформації, на практиці це зовсім не так, бюджети на місцевому рівні досі залишаються непрозорими і невідкритими. Зміни, які місцеві ради вносять до бюджету впродовж року, переважно проходять без участі громадськості та експертів, також переважно ці зміни не публікуються на сайтах відповідних рад та у засобах масової інформації. На веб-сайтах органів місцевої влади немає суспільно важливої інформації про бюджет та зміни до нього, окрім поодиноких випадків відкритості, які сьогодні, на жаль, є більше винятками, ніж правилом. Особливе занепокоєння викликає відсутність у багатьох органів місцевого самоврядування веб-сторінок як таких. Слід звернути увагу на низький рівень обізнаності щодо своїх прав на доступ до інформації про місцеві бюджети навіть активних членів місцевих громад, депутатів місцевих рад і журналістів.

Згідно з даними творчого молодіжного об'єднання (ТМО) «Нівроку», яке функціонує на теренах Тернопільської області, вдалося з'ясувати реальний стан відкритості і прозорості органів місцевого самоврядування в процесі формування та виконання місцевих бюджетів.

Творчим молодіжним об'єднанням «Нівроку» було надіслано 71 інформаційний запит до Тернопільської обласної ради, Тернопільської обласної державної адміністрації, 17 районних державних адміністрацій, 18 міських рад, 17 селищних рад.

На 71 інформаційний запит отримано 53 відповіді, з них, що містили хоча б частково запитувану інформацію, – 33 відповіді, 20 відповідей були різного роду «відписками».

Проте на Тернопільщині є справжні оази вільного доступу до інформації про місцеві бюджети. Зразковий приклад відкритості щодо бюджетів продемонстрували Тернопільська обласна державна адміністрація та Тернопільська обласна рада. На надісланий запит про інформацію було отримано від обох установ відповіді в повному обсязі, на їхніх офіційних веб-порталах функціонують окремі розділи про бюджет, розміщені усі документи та інфографіка, яка в доступній формі для пересічного громадянина ілюструє бюджет та процеси, пов'язані із ним. Крім того, регулярно проводяться публічні звітування головних розпорядників коштів обласного бюджету Тернопільської області [2, с. 28].

Таблиця 1

Характер відповідей райдержадміністрацій і районних рад

Назва району	Райдержадміністрація	Районні ради
	Повнота відповідей за надісланим запитом	Повнота відповідей за надісланим запитом
Бережанський	відписка	повна
Борщівський	відписка	відписка
Бучацький	повна	відсутня
Гусятинський	відсутня	відписка
Заліщицький	повна	відписка
Збаразький	повна	повна
Зборівський	повна	повна
Козівський	відписка	відписка
Кременецький	неповна	відписка
Лановецький	відсутня	відписка
Монастирський	відписка	повна
Підволочиський	неповна	повна
Підгаєцький	відписка	повна
Теребовлянський	відписка	повна
Тернопільський	неповна	відписка
Чортківський	неповна	відписка
Шумський	повна	повна

Джерело: складено автором на основі джерел [2, с. 29–30]

Із 17 запитів до райдержадміністрацій відповіді одержано на 15 із них. Не можна не помітити значні проблеми щодо повноти відповідей на запити про надання інформації щодо бюджетного процесу. Так, із 15 відповідей лише 5 були більш-менш інформативними, 4 відповіді були неповними і 6 відповідей були відписками. Зовсім не було отримано запитувану інформацію від районних державних адміністрацій Бережанського, Борщівського, Гусятинського, Козівського, Лановецького, Монастирського, Підгаєцького, Теребовлянського районів (табл. 1). Із п'ятнадцяти отриманих відповідей десять є неповними або відписками. У цих відповідях переважно надано загальні посилання на те, що вся інформація, яка запитувалась про бюджет, опублікована в районних газетах (Козівська РДА, Кременецька РДА, Лановецька РДА, Монастирська РДА, Підволочиська РДА, Підгаєцька РДА, Теребовлянська РДА, Тернопільська РДА, Чортківська РДА) або розміщена на веб-сторінках. Під

час подальших перевірок наявності інформації у вказаних газетах чи на веб-сторінках часто неможливо знайти запитувану там інформацію (Козівська, Тернопільська та Тербовлянська РДА).

Значно гірший рівень відповідей міських та селищних рад. Так, на 18 запитів міським радам не надійшло зовсім відповідей від шести. Крім того, отримано три відписки, а Тербовлянська, Бережанська та «найбідніша» Тернопільська міські ради запропонували оплатити послуги з копіювання документів (табл. 2). Щодо оплати за виготовлення копій документів, то, згідно зі статтею 21 Закону України «Про доступ до публічної інформації», запитувач зобов'язаний відшкодувати фактичні витрати на копіювання та друк обсягом понад 10 аркушів. В цьому випадку запитувач повинні проінформувати про суму оплати та надати банківські реквізити, згідно з якими треба здійснити перерахунок коштів [3]. Цю норму виконала лише Тербовлянська міська рада.

Таким чином, відповідь надали лише 50% усіх міських рад, до того ж половина з них була неповною. Цікаво те, що жодне із міст обласного значення, а їх в Тернопільській області чотири, не надало повної відповіді. З них лише Кременецька міська рада надала змістовну, але неповну відповідь. Тернопільська та Чортківська міські ради обмежились відписками, а Бережанська не надіслала відповідь зовсім.

На направлені 17 запитів селищним радам Тернопільщини було отримано 10 відповідей, з них 4 є повними, 4 – неповними та 2 – відписками. Сім селищних рад (Скала-Подільська, Товстенська, Вишнівецька, Коропецька, Підволочиська, Заводська, Мельнице-Подільська) на інформаційний запит не відповіли. Тільки чотири селищні ради (Великобerezовецька, Залозецька, Золотопотіцька, Дружбівська) відповіли в повному обсязі на направлений до них інформаційний запит [2, с. 28].

Таким чином, відповіді надали лише 47% усіх опрацьованих селищних рад, до того ж половина з них була неповною.

Через специфіку інформації про бюджет, зокрема значні її обсяги, необхідність задоволення специфіч-

них потреб окремих осіб у інформації, оперативність висвітлення проблем бюджетного процесу тощо саме Інтернет є важливим засобом оприлюднення відомостей щодо місцевих бюджетів. Підтвердженням цього є також позитивна динаміка розширення частки осіб, які мають доступ до Інтернету. Так, згідно з даними дослідження, проведеного компанією “Factum Group Ukraine” чисельність інтернет-аудиторії в Україні без урахування Криму у 2015 р. зросла до 21,8 млн. унікальних користувачів, що становить майже половину населення України [4].

Однак, як показало дослідження ТМО «Нівроку» офіційних веб-сторінок міських та селищних рад, більшість з них взагалі не має офіційних сайтів. Із 18 міст Тернопільської області свої сторінки в мережі мають лише 8, причому 4 з них є веб-сторінками обласного центру та трьох міст обласного значення (Бережани, Кременець, Чортків). Приємною несподіванкою стали сторінки Тернопільської обласної адміністрації, а також Тернопільської обласної та міської рад. На цих сайтах функціонують окремі розділи про бюджет, розміщені усі документи та інфографіка, яка в доступній формі для пересічного громадянина ілюструє бюджет та процеси, пов'язані із ним. А от Чортків є другим за величиною містом після Тернополя в області, але на офіційному сайті міської ради будь-яка інформація, що пов'язана з бюджетом, відсутня. На сайті Бережанської міської ради сам бюджет є, але додатки та проекти відсутні. І хоча розміщені там документи містять бюджет і всю необхідну інформацію про нього, щоб пересічному громадянину знайти щось конкретне, потрібно володіти певними специфічними знаннями та витратити неймовірно багато часу [2, с. 39].

Щодо міст районного значення, то 10 із 14 міських рад своїх інтернет-сторінок не мають взагалі, а з чотирьох наявних сторінок Монастирської міської ради не поновлюється ще з 2011 р. Щоправда, на трьох наявних веб-сторінках міст Заліщики, Збараж і Тербовля були опубліковані міські бюджети за 2015 р. з додатками, проекти рішень, прийняті зміни до бюджету, звіти про їх виконання. Окремо хотілося би відзначити сайт Тербовлянської міської ради, на якому відображена повністю вся необхідна інформація про бюджет.

Таблиця 2

Характер відповідей міських і селищних рад

Міські ради	Повнота відповідей за надісланим запитом	Селищні ради	Повнота відповідей за надісланим запитом
Бережанська	відсутня	Великобerezовецька	повна
Борщівська	неповна	Великобiрківська	відписка
Бучацька	неповна	Вишнівецька	відсутня
Заліщицька	відсутня	Гримайлівська	неповна
Збараська	повна	Гусятинська	відписка
Зборівська	повна	Дружбівська	повна
Копичинецька	неповна	Залозецька	повна
Кременецька	неповна	Золотопотіцька	повна
Лановецька	відсутня	Козівська	неповна
Монастирська	відсутня	Козлівська	неповна
Підгаєцька	відписка	Коронецька	відсутня
Почаївська	повна	Мельнице-Поділька	відсутня
Скалатська	відсутня	Микулинецька	неповна
Тербовлянська	повна	Підволочиська	відсутня
Тернопільська	відписка	Скала-Подільська	відсутня
Хоростківська	відсутня	Товстенська	відсутня
Чортківська	відписка	Заводська	відсутня
Шумська	повна		

Джерело: складено автором на основі джерел [8, с. 29–31]

З усіх селищних рад лише Козівська, Дружбівська та Скала-Подільська мають інтернет-сайти, але будь-яка інформація про бюджет на них відсутня.

Дещо краща ситуація спостерігається під час дослідження наявності офіційних сайтів у районних рад. З 17 райрад Тернопільської області не мають своїх сторінок лише чотири: Монастирська, Підгаєцька, Підволочиська та Шумська. Щодо райдержадміністрацій, то жодна з них не має своєї власної сторінки, але на сайті Тернопільської обласної державної адміністрації для кожної РДА створено 17 окремих розділів, які практично замінюють офіційні сайти, але залишається питання про те, наскільки ці розділи є автономними від обласної державної адміністрації, хто ці сторінки обслуговує, чи мають можливість районні адміністрації наповнювати їх самостійно та на свій розсуд.

З огляду на вищезазначене простежується тенденція щодо непрозорості місцевих бюджетів, яка пояснюється недопуском громадськості до процесу формування та використання коштів місцевих бюджетів. Підставою для такого висновку є те, що надсилання запитів на отримання публічної інформації до органів влади, яке могло би частково вирішити проблему низької публічності бюджетного процесу, зазвичай не приводить до бажаного результату, оскільки в більшості випадків автори звернень не одержують відповіді, а серед отриманих є багато відписок.

Аналіз дослідження інтернет-сторінок державних адміністрацій і органів місцевого самоврядування Тернопільської області засвідчив, що на жодному з них немає можливості пошуку інформації про бюджет за допомогою ключового слова, в більшості з них інформація про бюджет знаходиться серед усієї маси інших нормативно-правових документів органу місцевої влади. Рішення не сортується за датами, а відображені лише реєстраційні номери, тому під час пошуку потрібно спочатку знайти номер сесії, а потім серед документів цієї сесії шукати документ, номер якого нам невідомий. Крім того, майже на всіх з наявних сайтів не представлено інформації про бюджет, викладеної у доступній для пересічних мешканців формі. Виняток щодо описаного в цьому абзаці становлять лише чотири сайти з усіх досліджених веб-сторінок, які належать Тернопільській обласній адміністрації та раді, Тернопільській та Терехівській міським радам.

Таким чином, дослідження офіційних сайтів органів влади дає змогу зробити висновок про те, що цей важливий засіб оприлюднення оперативної інформації сьогодні майже не використовується для інформування суспільства про бюджетний процес на місцевому рівні. Представлення інформації про бюджет на офіційних сайтах органів місцевої влади Тернопільської області носить несистемний і фрагментарний характер, а суспільно важлива інформація про формування та використання бюджетних коштів у більшості випадків відсутня.

Одним з найбільш доступних та ефективних засобів забезпечення відкритості бюджету, який не потребує затрат матеріальних ресурсів, є проведення заходів з публічних обговорень проектів бюджету та звітів про його виконання, наприклад, громадські чи бюджетні слухання, збори громади, публічні звіти керівників. У відповідях на надіслані запити органи місцевої влади часто пояснюють своє небажання проводити публічні звітування відсутністю норм законодавства які би зобов'язували їх це робити. Однак дослідження показало, що якщо є бажання, то знайдуться можливості і нормативно-правова база. На жаль, прикладів публічних обговорень та звітувань по бюджету в Тернопільській області дуже мало. Так, згідно з отриманими даними від органів місцевої влади в ході проведення дослідження з'ясовано, що із 17 районних бюджетів публічно обговорювались лише в трьох, а саме Зборівському, Монастирському та Підгаєцькому районах. Тому, на превеликий жаль, у більшості випадків громадські слухання з питань бюджету та публічні звіти про їх виконання не проводились.

Висновки. Проведене дослідження дало підстави зробити висновок, що прозорість місцевих бюджетів знаходиться на дуже низькому рівні. Це характерно для активного та пасивного доступу до інформації про місцеві бюджети як на районному, міському та селищному рівнях, так і на рівні новостворених об'єднаних територіальних громад. Це робить важливу інформацію, що стосується формування і використання місцевих бюджетів, практично недоступною для громадськості. Підставою для такого висновку є те, що у місцевих газетах і на сайтах розміщується обмаль інформації, яка переважно є однобокою і не характеризується значною суспільною важливістю. Надсилання ж запитів на отримання публічної інформації до органів влади, яке могло би частково вирішити проблему низької публічності бюджетного процесу, зазвичай не приводить до бажаного результату, оскільки в більшості випадків автори звернень не одержують відповіді взагалі, а серед відповідей більшу частину становлять відписки. Виявлена значна розбіжність між потребами населення в отриманні інформації та рівнем задоволення кількістю та якістю інформації про місцеві бюджети, розмещеної в місцевих ЗМІ та на офіційних інтернет-сторінках органів місцевої влади та місцевого самоврядування. Державним службовцям, на жаль, притаманна низька законодавча культура. Вони, з одного боку, не знають законодавства України, а з іншого боку, побоюються, що обізнаність громади може зашкодити їх діяльності.

Тому важливість громадського фінансового контролю сьогодні набуває надзвичайно великого значення. Рівень життя населення тепер залежить від активності кожного громадянина своєї територіальної громади.

Список використаних джерел:

1. Місцеві фінанси : [підручник] / [О.П. Кириленко, О.Р. Квасовський, А.В. Лучка, Б.С. Малиняк та ін.] ; за ред. О.П. Кириленко. – К. : Знання, 2008 – 677 с.
2. Аналітичний звіт за результатами проекту «Залучення громадян до формування та контролю за виконанням обласного бюджету Тернопільської області» / [Б.С. Малиняк, О.Д. Домбровський, В.В. Ханас]. – Тернопіль : Лібра Terra, 2015. – 96 с.
3. Про доступ до публічної інформації : Закон України від 13 січня 2011 р. № 2939-VI ; змінами і доповненнями станом на 9 квітня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>.
4. Open Budget Index 2015. Country Summary. Ukraine. – Washington : IBP, 2016 – 2 p.

Аннотация. В статье исследована роль общественного финансового контроля в процессе формирования и исполнения местных бюджетов. Очерчены основные проблемы, связанные с процессом формирования и исполнения местных бюджетов. Проведен анализ открытости и прозрачности органов местного самоуправления в процессе формирования и исполнения местных бюджетов. Обоснована необходимость общественного финансового контроля в процессе формирования и исполнения местных бюджетов. Определены пути повышения эффективности использования средств местных бюджетов.

Ключевые слова: общественный финансовый контроль, средства местных бюджетов, информационный запрос, открытость местных бюджетов, прозрачность местных бюджетов.

Summary. The paper studies the role of public financial control in the process of formation and execution of local budgets. The basic problems associated with the formation and execution of local budgets. An analysis of the openness and transparency of local government in the formation and execution of local budgets. The necessity of public financial control in the formation and execution of local budgets. The ways of improving the efficiency of local budgets.

Key words: public financial control, local budgets, information request, openness of local budgets, transparency of local budgets.

УДК 330.35.01

Вітренко А. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Vitrenko A. O.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economic Theory,
Macro- and Microeconomics Department
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛІЗМУ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ТЕОРІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

ECONOMIC SYSTEM TRANSFORMATION IN TERMS OF POST-INDUSTRIALISM AND THE NEED FOR SERVICE ECONOMY THEORY A PARADIGM SHIFT

Аннотація. У статті автором розглянуті зміни сучасної економічної системи. Вказано на певні складності та перешкоди з боку класичних та неокласичних економічних теорій, які зосереджують свої дослідження на сфері матеріального виробництва. Автор стверджує, що вони не спроможні дати остаточні відповіді на питання створення цінності та вартості товару чи послуги в умовах постіндустріалізму. На основі дослідження економічних змін автор визначив та обґрунтував передумови парадигмальних трансформацій теорії сервісної економіки. Ці передумови можуть стати широким полем для подальших економічних досліджень питань суспільного добробуту та економічного зростання.

Ключові слова: економічний добробут, економічне зростання, сервісна економіка, потреба, трансформація.

Постановка проблеми. Як засвідчив аналіз сучасних наукових досліджень у сфері економічної науки, в останні роки відбулися фундаментальні зміни в економічній системі, зокрема в питаннях створення та формування національного добробуту та досягнення позитивних темпів економічного зростання. Історичний розвиток суспільного виробництва змінив основні тенденції інвестиційних процесів, нові машини, механізми та засоби праці перестають бути основним предметом вкладення вільного капіталу, а проміжні послуги стають одним з ключових факторів виробництва. Таким чином, зростають роль та значення детермінант пропозиції в усій економічній системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загально-теоретичні погляди автора статті в дослідженні визначе-

ної актуальної проблеми економічної теорії ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних вчених-економістів серед яких слід назвати таких, як В. Базилевич, А. Чухно, О. Жардіні, Ф. Найт, Й. Шумпетер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасній економічній науці виникають певні складності та перешкоди з боку класичних та неокласичних економічних теорій, які все ж таки зосереджують свої дослідження на сфері матеріального виробництва та стверджують необхідність домінування цього виду економічної активності людини. Ці економічні теорії стають не спроможними дати остаточні відповіді на питання створення

цінності та вартості товару чи послуги в умовах сучасної економіки, коли послуги стають визначним фактором створення національного багатства та детермінантою економічного зростання. В сучасних умовах вартість не може розглядатися як результат досягнення певної рівноваги між попитом та пропозицією, а відсутність повної чи часткової рівноваги вже не може бути результатом асиметрії економічної інформації. Адже в умовах сервісної економіки економічна інформація характеризується постійною недосконалістю та асиметрією, як ми це вже відзначали в попередніх дослідженнях. Така асиметрія перш за все може бути пояснена значними часовими проміжками використання інформації. А все більша і більша частина витрат у процесі виробництва послуг стає пов'язаною з майбутніми подіями, в яких навіть тривалість споживання послуги є невизначеною. Тобто майже вся система створення вартості в умовах сучасної сервісної економіки залежить від невизначеної реальності майбутніх економічних процесів. Ця ситуація вимагає від дослідників посиленої уваги до такої проблеми, як розуміння та управління невизначеністю та ризиками. До фундаментальних економічних проблем сьогодні також можна віднести питання парадигмальних зрушень у категорії та структурі вартості як основи формування національного добробуту.

Формулювання цілей статті. Основними цілями наукового дослідження є визначення та обґрунтування передумов, що викликають необхідність зміни парадигми теорії сервісної економіки.

Вклад основного матеріалу дослідження. Для формування принципів нової теоретичної парадигми в дослідженні сфери послуг необхідно визначити стартові позиції, ми будемо ґрунтуватися на попередніх результатах наукового пошуку. Як основні передумови парадигмальних трансформацій теорії сервісної економіки визначимо:

- 1) зміну структури людських потреб;
- 2) демографічні зміни в структурі населення світу;
- 3) інтенсифікацію економічної діяльності людини;
- 4) горизонтальну інтеграцію продуктивної діяльності;
- 5) зміну сутності категорій добробуту та багатства;
- 6) зміну сутності категорій ризику та невизначеності;
- 7) трансформацію структури вартості;
- 8) зростання рівня уваги до навколишнього середовища та його захисту.

Розглянемо їх ретельніше. Перш за все звернемо увагу на зростання ролі сфери послуг у створенні національного добробуту. Суспільство сьогодні характеризується комплексними підходами до вирішення всіх завдань, що виникають в процесі його життєдіяльності. Історичний розвиток людського суспільства засвідчив зростаючий вплив та значення освітніх послуг. В період аграрного виробництва дуже невелика кількість людей мала потребу в освіті, принаймні в можливості читати тексти та писати. В сучасних економічних та соціальних умовах мінімальною освітньою вимогою стає комп'ютерна грамотність. Отже, освітні послуги стають тим сектором сфери послуг, який розвивається неявно та має значний потенціал до покращення ефективності діяльності через механізм зростання продуктивності праці тощо.

В умовах сучасних демографічних процесів, якими характеризуються перш за все розвинені країни, країни з високим рівнем національного доходу, дуже важливим сектором сфери послуг стає охорона здоров'я. Про важливість цієї галузі свідчать не лише статистичні дані, але й результати дослідження інноваційної активності у світі, які стверджують, що із 12 найбільш інноваційних галузей глобальної економіки 4 мають безпосереднє відношення до сектору охорони здоров'я:

1) біотехнології, які дають змогу сформувати індивідуальні підходи до лікування, створення ліків спрямованої дії;

2) косметичні галузі, які створені для інноваційної активності у сфері уповільнення процесів старіння людини;

3) медичне обладнання, де сучасні дослідження зосереджені на біометричних інноваціях, які дають змогу лікарям впливати на певні нервові закінчення та корегувати електронні імпульси людського тіла;

4) фармацевтика, яка спрямована на дослідження та розробку ліків на основі геному людини [5].

Індустріальна революція та зростання обсягів промислового виробництва привели до виникнення сучасних видів послуг – послуг з охорони навколишнього середовища, а особливо послуг з управління відходами.

Відходи життєдіяльності людини завжди були побічним продуктом будь-якого виду людської активності, особливо це стосується економічної діяльності людини. Вплив індустріальної революції та розвиток капіталістичних відносин привели до активізації процесів економічної концентрації та спеціалізації виробництва, а це стало передумовою для зростання обсягів виробництва та накопичення відходів. Остаточо не можна стверджувати, що ці процеси є суто негативними, адже існують приклади супутніх винаходів, які перетворюють відходи промисловості на нові товари, тобто виникають позитивні ринкові ефекти. Проте коли рівні спеціалізації та концентрації наблизилися до своїх меж, то відходи промисловості починають створювати проблеми через неможливість їх перетворення на корисні товари. Тому процеси концентрації та спеціалізації, які мають негативні вторинні ефекти, стають негативними результатами використання новітніх технологій в різних галузях матеріального виробництва. Паралельно з цими процесами формується тенденція до зростання населення, що також призводить до зростання рівня відходів як в кількісних, так і в якісних показниках.

Кожен з товарів потенційно створює відходи, деякі з цих товарів перетворюються на нову сировину. В одних випадках процес перетворення є природним та органічним, в інших випадках він відбувається лише із втручанням людини та за участю технологій рециркуляцій. В обох випадках процес переробки відходів обмежений економічною або фізичною неможливістю, тобто він є економічно не вигідним або фізично неможливим. Тому запобігання зростанню обсягів та переробка відходів життєдіяльності людини стає важливою проблемою сфери послуг зокрема та сервісної економіки загалом.

В період індустріального розвитку людського суспільства всі виробничі процеси мали одну мету – продаж товару на ринку. В умовах нової сервісної економіки основною метою стає максимізація корисності від використання товару протягом його життєвого циклу. Традиційна категорія вартості продукту в умовах індустріальної економіки пов'язана з фізичним існуванням та товарністю продукту. В умовах сервісної економіки поняття економічної вартості розширюється та починає вимагати додаткові витрати, понесені споживачем протягом використання товару, зокрема витрати його утилізації. Так, поняття вартості пов'язане з вартістю будь-якого товару (матеріального чи нематеріального) протягом його споживання або результатом від споживання, який виникає з плином часу. Наприклад, вартість побутової техніки залежить від періоду та частоти її використання, а вартість лікарського засобу залежить від рівня здоров'я людини, який буде досягнуто після його використання. Різниця в категорії вартості в період індустріального і постіндустрі-

ального суспільства, крім того, полягає у феномені монетизації, тобто в період індустріального розвитку основною проблемою була монетизована вартість товару, в період постіндустріалізму – яка споживча вартість товару, які потреби він задовольняє, як добре та як часто він буде їх задовольняти.

Отже, розвиток сервісної економіки необхідно розглядати як комплексний глобальний процес, який включає в себе всі сфери активної діяльності людини, а не лише як результат простого зростання третинного сектору економіки. Адже в сучасних умовах розвитку світової економіки сервісні функції інтегровані в усі сфери економічної активності людини, зокрема в сільське господарство і у промислове виробництво. Важливо відзначити, що більшість сучасних виробничих технологій має менший рівень матеріальних та більший рівень нематеріальних витрат.

Відзначимо також, що розвиток та розширення надання телекомунікаційних, банківських, страхових, фінансових послуг, послуг з обслуговування виробничих потужностей тощо не можуть бути підраховані аналогічно до секторів промислового виробництва. Одномоментні продажі матеріального товару тут та зараз відрізняються за своєю сутністю від виконання умов договору обслуговування протягом певного періоду часу. Відповідно, необхідно розуміти природу того, що насправді вимагає процес продажу товару в умовах сервісної економіки. Тобто коли необхідно змінити принципи визначення ціни товару та додавати до неї не лише ціну виробництва, але й ціну його утилізації, причому враховувати обов'язково фактичний термін його використання.

Наступним фактором, що впливає на необхідність зміни теоретичної парадигми сервісної економіки, є факт горизонтальної інтеграції всіх видів продуктивної діяльності людини.

Традиційно економічна теорія розрізняє три сектори: первинний – сільське господарство, вторинний – промислове виробництво, третинний – послуги. Наукові дослідження розширюють третинний сектор послуг та виділяють четвертинний сектор – галузь економіки знань. Насправді для всіх трьох типів суспільства (аграрного, індустріального та постіндустріального) основною проблемою є пріоритети виробничої діяльності, основні джерела зростання економіки та формування національного добробуту [3]. В прикладній економіці з переходом до індустріального суспільства сільське господарство нікуди не зникає, навіть навпаки, воно стає більш ефективним завдяки новим технологіям. Промислове виробництво не розвивається окремо як абсолютно новий вид економічної активності та зазнає впливу традиційних методів господарювання. Сфера послуг не відокремлена повністю від структури матеріального виробництва. Вона проникає всередину цієї структури, роблячи її значно залежною від виконання сервісних функцій в межах та за межами виробничого процесу. Таким чином, ми можемо спостерігати не розпад та зростання трьох окремих сфер економічної системи, а навпаки, їх прогресивне горизонтально взаємне проникнення. Сьогодні сервісні функції стають домінуючими для всіх типів економічної активності.

В процесі фундаментальних зрушень та переходу від одного принципу функціонування економіки до іншого трансформується та модифікується структура людських потреб та структура кінцевого попиту. Визначення базисних потреб також змінюється. Аграрне виробництво було зосереджене на задоволенні основних людських потреб. З початком процесів індустріалізації почала змінюватися структура основних потреб. Так первинні потреби були

визначені з точки зору можливостей їх задоволення системою промислового виробництва, а первинні потреби епохи аграрного виробництва були в них інтегровані.

Згідно з Законом Енгеля споживання послуг є вторинним, адже вони задовольняють другорядні потреби. Згідно з такою теорією індустріальне виробництво є ефективним механізмом забезпечення суспільства продуктами харчування, житлом та здоров'ям. Лише після повного задоволення цих потреб може розпочатися споживання послуг.

Але, як засвідчують наші попередні дослідження, справжнім стимулом до трансформації економічної системи в бік сервісної економіки стало те, що послуги стають основним та незамінним фактором, який визначає можливість доступу до основних товарів, крім того, послуги починають задовольняти базисні первинні потреби. Послуги виходять на перший план економічної діяльності людини, стають первинним виробничим інструментом задоволення основних потреб, в результаті чого можуть розглядатися як основне джерело економічного зростання та створення національного добробуту.

Підтвердити свої твердження ми можемо прикладом галузей страхових послуг. В середині ХХ століття страхові послуги сприймалися як такі, що можуть відшкодувати лише життєві ризики або матеріальний збиток, тобто ставали типовими вторинними ринковими товарами, попит на які виникав лише після задоволення первинних матеріальних потреб. Проте навіть після падіння темпів економічного зростання у світі з 3% до менше ніж 2,5% [6] темпи зростання сектору страхових послуг залишалися значними [7]. Якщо страхові послуги сприймати як товар, що є товаром розкоші, то логічно було б спрогнозувати більш ніж пропорційне зменшення попиту на страхові послуги у разі зменшення обсягів виробництва. Проте все сталося навпаки. Поясненням зростання обсягів надання страхових послуг навіть в періоді зниження темпів економічного зростання може бути власне характер страхових послуг, які виступають основними інструментами для забезпечення належного безперервного функціонування галузей матеріального та нематеріального виробництва. В умовах сучасного розвиненого технологічного рівня виробництва, коли ситуація невизначеності та різноманітні ризики стають істотними управлінськими викликами, страхування перетворюється на фундаментальну основу для процесів виробництва та інвестування.

Аналогічно в більшості промислово розвинутих країнах страхування життя та медичне страхування набувають статус первинного блага.

Наступною суттєвою різницею між індустріальною та сервісною економікою, що викликає необхідність зміни наукової парадигми, є формальні атрибути вартості товару, які стають більш наближеними до ефективного задоволення людської потреби в процесі його реального використання протягом певного періоду часу. В умовах індустріальної економіки вартість товару частіше асоціюється та ідентифікується у категоріях витрат, пов'язаних з виробництвом товару. Тобто ми бачимо зміщення визначення вартості в бік оцінки витрат з точки зору отриманих внаслідок використання результатів.

Наприклад, індустріальна економічна теорія розглядає вартість побутової техніки окремо, сервісна економічна наука розглядає фактичну продуктивність побутової техніки, беручи до уваги не лише її вартість, але й всі інші види втрат, а саме технічне обслуговування, ремонт, витрати на навчання з метою її використання. Виникнення таких розбіжностей, на нашу думку, є результатом технологічної складності сучасних товарів. У випадку простих, тобто нетехнологічних, товарів оцінка вартості може

бути обмежена простою сутністю товару, адже, купуючи лопату, ви не маєте необхідності додаткового курсу навчання для її використання. А у випадку персонального комп'ютера вартість навчання роботи з ним інколи перевищує його самостійну вартість, особливо, коли йдеться про роботу зі спеціалізованими інноваційністкими комп'ютерними програмами.

Наступним прикладом є послуги з технічного обслуговування придбаних товарів, які стають все більш поширеними як у вигляді проміжних послуг у сфері промислового виробництва, так і у випадках їх споживання кінцевим споживачем. В умовах сучасної постіндустріальної економіки можливе використання таких послуг приводить до зміни предмета договору купівлі-продажу товару, фактично споживач купує не саму систему, а продуктивність функціонування такої системи. Поняття системи стає істотним в умовах сервісної економіки. Система досягає позитивних економічних результатів або створює вартість лише за умови ефективного та належного функціонування. Категорія функціонування системи має ґрунтуватися на динаміці реального життя та відтворюватися в режимі реального часу. На противагу цьому індустріальна економіка ґрунтується на теорії повної рівноваги, яка функціонує за межами реального часу та заснована переважно на припущеннях достовірності.

За своєю сутністю будь-яка система, що функціонує з метою отримання майбутнього результату, робить це в умовах невизначеності, навіть якщо різноманітні умови функціонування характеризуються різним рівнем невизначеності чи ризику. Невизначеність та ризик є постійними елементами людського життя. Тому раціональною поведінкою людини можна визначити таку поведінку, що спрямована на зниження рівня невизначеності та контролювання рівня ризику в умовах економічної активності. Більш того, системний характер сучасних економічних відносин та зростаючий рівень технологічного розвитку вимагають все більшого розуміння та зростаючого економічного контролю над складними, уразливими системами. На жаль, в сучасній економічній літературі категорія уразливості є недослідженою. Парадоксальним може здаватися твердження про те, що зростання якості та продуктивності сучасних технологій приводить до зростання рівня уразливості економічної системи. В реальності зростання рівня продуктивності багатьох технологічних розробок ґрунтується на скороченні меж припустимої похибки, яку функціонує система може витримати без збою. Помилки в управлінні складними технологічними системами тепер призводять до більш серйозних та системних наслідків. Поняття функціонування системи і контролю за її вразливістю стає важливою економічною функцією в умовах постіндустріалізму на рівні з проблемами соціального забезпечення та економії ресурсів індивіда, який також є уразливими до прийняття вірних управлінських рішень. Таким чином, категорії управління невизначеністю, уразливістю та ризиком стають сьогодні важливими проблемами сервісної економіки.

На основі вищевикладених думок ми можемо сформулювати таку передумову необхідності парадигмальних змін – відмінності в розумінні категорії ризику. Історія розвитку економічної науки засвідчує, що категорія ризику не була предметом дослідження провідних економістів минулого. Суттєву увагу ризику приділяв лише Й. Шумпетер [4], який розглядав ризик як категорію, яка тісно пов'язана з підприємницькою діяльністю. До перших комплексних робіт з дослідження ризику в економічній літературі XX століття ми можемо віднести роботи В. Базилевича [1] та Ф. Найта [2]. Але навіть в цих працях

дослідження ризику були обмежені аналізом ризику підприємницької діяльності.

В класичній економічній літературі економічна активність у сфері послуг загалом та у страхуванні зокрема розглядалася як вторинна економічна діяльність, навіть незважаючи на той факт, що вона існувала протягом багатьох століть. Проте зміни в соціально-економічному житті людей привели до зростання значення деяких видів підприємницьких ризиків. Особливо це стосується системи охорони праці та соціального забезпечення у промислово-розвинутих країнах. Така активізація та розвиток системи соціального забезпечення найманих працівників є результатами зміни соціальних відносин, що зумовлено зміною характеристик, рівнів та інтенсивності ризиків, вразливості сучасного технологічного виробництва. Категорії вразливості та ризику тісно вплелися в структуру та функціонування сучасної економічної системи, активно впливаючи на фундаментальні зміни в структурі детермінант економічного зростання. Категорія «ризик» має набагато ширше значення в умовах сервісної економіки порівняно з індустріальною економічною системою. В умовах останньої реалізується переважно підприємницький та комерційний ризик, а в сучасних умовах постіндустріалізму виникає та все більше аналізується так званий чистий ризик. За своєю сутністю підприємницький ризик є таким, на який можуть впливати учасники економічно активних дій.

Чистий ризик знаходиться поза контролем осіб, які беруть участь в будь-якій активності. Його рівень залежить від ступеня вразливості зовнішнього середовища або функціонуєчої системи. Характерною його ознакою є випадкова матеріалізація. Поняття чистого ризику, на нашу думку, пов'язане виключно з категорією уразливості та є відмінною рисою сервісної економіки. Тобто порівняно з класичною та неокласичною економічною теорією в теорії сервісної економіки існує необхідність розширити категорії підприємницького ризику до ризику економічного, який має включати в себе й категорію чистого ризику. Ці дві категорії ризику (в умовах індустріальної та сервісної економіки) є принципово різними, але, на нашу думку, взаємодоповнюючими з метою поглиблення дослідження ризику як предмета економічної науки. В сучасних умовах будь-який вид економічної діяльності обов'язково має враховувати обидва типи ризику.

Окремо слід звернути увагу на зміни, що відбулися в сутності та умовах здійснення підприємницької діяльності під час трансформації від індустріальної до сервісної економіки. На основі наших попередніх досліджень ми стверджуємо, що підприємці, які проводять свою діяльність в умовах сервісної економіки, мають розширити своє сприйняття ризику та враховувати у своїй діяльності підприємницький та чистий ризики. Ризики мають сприйматися на всіх рівнях управління організацією та контролюватися відповідно до їх рівнів керованості. Уразливість економічної системи має бути перевірена та зменшена, лише за таких умов можливе досягнення стратегічного бачення розвитку підприємницької діяльності та сприйняття нових глобальних економічних викликів. У випадку часткового або недостатнього сприйняття та розуміння ризику підприємець може отримати значні збитки, що спричинені його уразливістю. Але така ситуація є наслідком сучасної загальної нездатності суспільства визнати та прийняти реалії сучасного світу, а також пристосуватися до них. Ця нездатність може призвести до песимізму та фатального паралічу підприємницької діяльності. Вкрай важливою ознакою для підприємця має стати його здатність до ідентифікації нових тенденцій розвитку сервісної

економіки, здатність до визнання проблем, які пов'язані з новими ризиками, зростанням значення якості та ефективності використання товарів. Такі нові характерні ознаки та властивості підприємця зможуть визначити нові напрями, можливості та джерела економічного зростання.

З точки зору економічної теорії основними характеристиками товару в умовах індустріальної економіки є мінова вартість та додана вартість, а в умовах сервісної економіки на передній план в питанні товарності виходить споживча вартість. Таким чином, в проблематиці гомогенності товару виникає концептуальна неузгодженість між домінуючими теоріями сервісної та індустріальної економіки. Уважно проаналізувавши асортиментний перелік послуг, які функціонують у системі нової сервісної економіки, ми можемо спостерігати значну кількість різноманітної економічної активності, але це необов'язково означає відсутність однорідності послуг. Незалежно від природи та сутності послуги сервісна діяльність завжди спрямована на досягнення певних результатів – максимальне задоволення потреби споживача (такий результат можна легко ідентифікувати в кожному окремому випадку). Тобто сучасність концепції гомогенності послуги полягає в можливості ідентифікації конкретного її результату.

Аналогічна проблема виникає і з товарністю послуги. Більшість досліджень аналізує послуги за допомогою методологічної бази та аналітичних інструментів, які створені для аналізу сфери матеріального виробництва. Оскільки в умовах сервісної економіки до процесу виробництва тісно інтегрований споживач з його специфічними ресурсами, виникає необхідність зміни теоретичних підходів до економічного аналізу, особливо аналізу процесу

обміну послугами. На нашу думку, зароджуються тенденції зникнення межі між процесами торгівлі послугами та рухом факторів виробництва. В багатьох галузях сфери послуг в умовах сучасної постіндустріальної економіки ці два процеси об'єднуються. Так, для багатьох організацій, особливо тих, які функціонують у системі традиційних послуг, еквівалентом процесу торгівлі послугами є організація доставки системи виробництва до місця фізичного існування споживача. На відміну від торгівлі матеріальними товарами, які можуть бути переміщені фізично в будь-яку точку світу, організація торгівлі послугами концентрується на створенні системи її надання в місці її використання.

Питання товарності послуги та торгівлі ними стають характерною ознакою процесів розвитку людського суспільства та світової економіки – переходу від локальних та автономних виробничих одиниць з закритими ринками до взаємопов'язаних та взаємопроникнутих світових ринків. Відбувається трансформація системи світової торгівлі від руху та фізичного переміщення матеріальних товарів до переміщення шляхів та методів використання товарів та спільного створення їх вартості. Ці процеси є механізмами збалансованого світового розвитку на основі активізації світової торгівлі та міжнародного руху капіталів.

Висновки. Визначені та обгрунтовані нами в результаті активного самостійного наукового пошуку передумови трансформації парадигми теорії сервісної економіки можуть стати широким полем для подальших економічних досліджень питань суспільного добробуту та економічного зростання в умовах постіндустріального розвитку людського суспільства.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В. Страховий ринок України / В. Базилевич. – К. : Знання, 1998. – 371 с.
2. Knight F. Risk, Uncertainty and Profit / F. Knight. – Chicago : University of Chicago Press, 1921.
3. Giarini O. Dialogue on Wealth and Welfare / O. Giarini. – Oxford : Pergamon Press, 1980.
4. Schumpeter J.A. The theory of economic development / J.A. Schumpeter. – New York : Oxford University Press, 1961.
5. Reuters Th. Будущее открытою Состояние инноваций в 2015 г. / Th. Reuters [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Stateofinnovation.com.
6. Explore. Create. Share: Development Data / The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org>.
7. Documents & Reports / The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://documents.worldbank.org/>

Аннотация. В статье автором рассмотрены изменения современной экономической системы. Указано на определенные сложности и препятствия со стороны классических и неоклассических экономических теорий, которые концентрируют свои исследования на сфере материального производства. Автор утверждает, что они не способны дать окончательные ответы на вопросы создания ценности и стоимости товара или услуги в условиях постиндустриализма. На основе исследования экономических изменений автор определил и обосновал предпосылки парадигмальных трансформаций теории сервисной экономики. Данные предпосылки могут стать широким полем для дальнейших экономических исследований вопросов общественного благосостояния и экономического роста.

Ключевые слова: благосостояние, экономический рост, сервисная экономика, потребность, трансформация.

Summary. In the paper author considered current economic system changing. He specified complexity and constraints of the classical and neoclassical economic theories that focus their research on material production. The author argues that they cannot give a definitive answer to the value creation and value of the goods or services questions in terms of post-industrialism. Based on economic change study author defined and justified prerequisite paradigmatic theory transformation service economy. These prerequisites can be a wide field for further research on the economic welfare and growth

Key words: economic welfare, economic growth, service economy, demand, transformation.

Власюк Т. О.

*кандидат економічних наук,
начальник відділу навчально-наукового та методичного забезпечення
Інституту вищих керівних кадрів
Національної Академії державного управління
при Президентові України*

Vlasiuk T. O.

*PhD (Economics),
Head of the Department of Educational and Scientific and Methodological Support
Institute Senior Management Personnel
of the National Academy of Public Administration
under the President of Ukraine*

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄС: РИЗИКИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ СТИМУЛИ

FEATURES OF TRADE RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND THE EU: THE RISKS AND POTENTIAL INCENTIVES

Анотація. У статті досліджено особливості зовнішньоторговельних відносин України з Європейським Союзом. Визначено ризики імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Ідентифіковано наявні бар'єри на шляху розвитку двосторонніх торговельних відносин між Україною та ЄС. Обґрунтовано перспективи зміцнення економічної безпеки України в контексті розвитку зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, Європейський Союз, асоціація, ризик, бар'єр.

Постановка проблеми. Розвиток зовнішньоторговельних відносин України з ЄС відкриває нові можливості реалізації економічного потенціалу країни та створення низки позитивних ефектів для стимулювання внутрішнього виробництва. Водночас співробітництво з ЄС супроводжується цілим рядом ризиків, які реалізуються у зовнішньоторговельному співробітництві та мають бути враховані у зовнішньоекономічній політиці України, що актуалізує обрану тему дослідження. Співробітництво України з ЄС відповідає загальній українській зовнішньоекономічній доктрині, яка базується на постулатах економічної відкритості та активної участі країни у глобалізаційних процесах. Розвиток євроінтеграції України розпочався зі здобуттям незалежності та ознаменував початок відходу держави від моноорієнтації зовнішньої торгівлі із блоком країн, що були колишніми членами СРСР. Територіальна близькість України до Європи в умовах зняття блокуючих імперативів СРСР на зовнішню торгівлю виступила важливим чинником збільшення двостороннього торговельного обміну. Країни Європейського Співтовариства – попередника ЄС – у 1993 році у рамках надання преференційного режиму країнам з перехідною економікою колишнього СРСР надали Україні Генералізовану систему преференцій. Протягом 1993–2015 років Україною було підготовлено та реалізовано низку визначальних заходів інституційного забезпечення торговельного співробітництва, а саме вступ до Світової організації торгівлі у 2008 році, створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС в рамках Угоди про асоціацію, що була підписана у 2014 році.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-практичні аспекти організації зовнішньоторговельних відносин України лягли в основу наукових праць таких учених, як, зокрема, Ю. Білик [1], А. Ключевська [4], І. Крупка [5], В. Мовчан [6], Д. Покришка [7], О. Шнипко [10].

Авторами опрацьовано проблеми інтеграції національної економіки у світове господарство, досліджено перспективи України на міжнародних ринках, визначено ефективність інструментів торгівлі в умовах глобалізації. Водночас науковцями недостатньо опрацьовані питання дослідження особливостей зовнішньоторговельних відносин України з ЄС у контексті ратифікації двосторонньої Угоди про асоціацію.

Метою статті є структуризація особливостей зовнішньоторговельних відносин України з Європейським Союзом у контексті ратифікації Угоди про асоціацію з урахуванням ймовірних ризиків і потенційних переваг для національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень відкритості України зафіксований не лише за параметрами торгівлі, але й в багатьох рейтингах. Так, за щорічним індексом свободи “Wall Street Journal” та “Heritage Foundation”, попри те, що Україна посідає лише 162 місце зі 178 країн за підіндексом, який враховує свободу торгівлі та монетарну свободу, показники України перевищують середнє значення. За індексом відкритості Світового Банку [12] у 2015 році Україна посідала 52 позицію зі 153 країн, що ставить її на один рівень з такими державами, як Південна Корея (45,9), Австрія (53,4), Польща (49,4) та Німеччина (46,9). Із підписанням у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [9] Україна законодавчо закріпила процес глибокої лібералізації торгівлі товарами, послугами, руху капіталів та певною мірою робочої сили. Угодою насамперед передбачено суттєве зниження ввізних ставок ЄС на товари з України.

Аналіз стану зовнішньоторговельних взаємовідносин України з ЄС дав змогу встановити такі особливості.

1) Товарна торгівля України з державами-членами ЄС зберігає потенціал в умовах помітного скорочення

торгівлі України з Російською Федерацією. Політика РФ щодо систематичного витіснення України з її внутрішнього ринку привела до поступового згорання обсягів двосторонньої торгівлі та втрати з боку РФ ролі ключового торговельного партнера України. Особливо ця тенденція проявилась у 2014 році, коли падіння експорту України до РФ склало 5,2 млрд. дол. США (рис. 1).

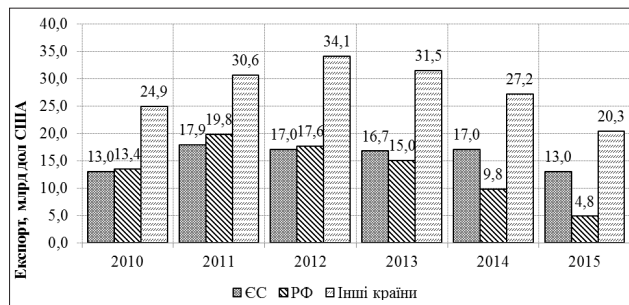


Рис. 1. Експорт товарів України до ЄС та РФ у 2010–2015 роках

Джерело: складено на основі офіційних даних [2]

Динаміка імпорتنних товарних поставок засвідчує згорання імпортової активності з 2012 року, при цьому падіння обсягів імпортової торгівлі в 2015 році найбільшою мірою спостерігалось у торгівлі з ЄС (5,5 млрд. дол. США відносно 2014 року). Водночас імпорт з РФ у 2015 році скоротився на 3,7 млрд. дол. США відносно 2014 року (рис. 2).

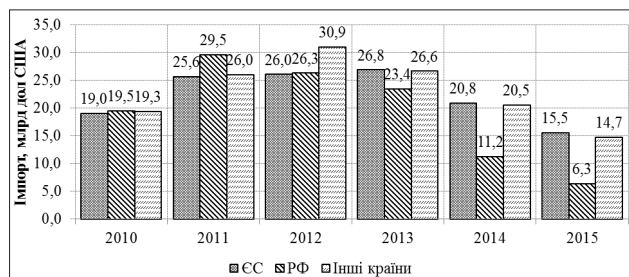


Рис. 2. Імпорт товарів України з ЄС та РФ у 2010–2015 роках

Джерело: складено на основі офіційних даних [2]

Загальний спад економічної активності України у 2015 році зумовив зниження зовнішньоторговельної активності, що визначило скорочення обсягів взаємної торгівлі з ЄС та РФ. Водночас суттєве згорання зовнішньої торгівлі України з РФ потребує розвитку торгівлі з іншими країнами світу, зокрема ЄС. При цьому потрібно враховувати потенціал торгівлі з ЄС.

Розширення доступу на цей ринок створює значні перспективи для вітчизняних виробників товарів. Враховуючи значний рівень політичної підтримки в країнах ЄС, викликану агресією з боку РФ, вітчизняні виробники мають перспективи заміщення ніш на ринку ЄС, на яких вони спеціалізуються. Така підтримка, окрім іншого, може виявлятися у скасуванні певних обмежень на ринках ЄС. Так, в січні 2015 року Європейська Комісія скасувала антидемпінгові мита для українських зварюваних труб [8]. Цікаво, що, скасувавши антидемпінгові мита для українського експорту, Європейська Комісія зберегла дію аналогічних заходів щодо зварних труб з РФ, Білорусі та Китаю (вони були продовжені на додатковий п'ятирічний період).

2) Торговля України в межах країн ЄС характеризується нерівномірною концентрацією. Так, майже 70,0% зовнішньоторговельного обороту України з ЄС припадає лише на сім країн: Німеччину, Польщу, Італію, Угорщину, Нідерланди, Францію та Іспанію (рис. 3). Це засвідчує високий нереалізований потенціал розвитку двосторонніх відносин з країнами ЄС.

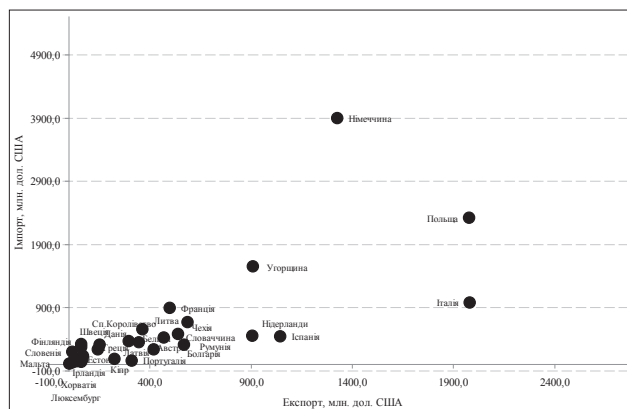


Рис. 3. Експорт та імпорт товарів України з окремими країнами ЄС у 2015 році

Джерело: складено на основі офіційних даних [2]

3) Товарна структура торгівлі України з ЄС має установлену структуру та потребує збільшення частки товарів з вищою доданою вартістю. Підписання Угоди про асоціацію з ЄС дало можливість Україні експортувати значний обсяг продукції до ЄС як на безмитній основі, так і за значно нижчими митами, ніж існували раніше. У 2015 році основу експорту товарів з України до ЄС становили продовольчі товари і сільськогосподарська сировина (12,2 млрд. дол. США, або 33,3% загального експорту України в ЄС), що перевищило рівень поставок недорогоцінних металів та виробів з них у 1,8 млрд. дол. США (16,5%) (табл. 1).

Зростання експорту сільськогосподарської продукції відбулось насамперед через збільшення експорту соняшникової олії у 3,6 рази, або на 117 млн. дол. США, до Італії та майже на 70,0%, або на 77 млн. дол. США, до Іспанії. Також позитивний вплив мало запровадження квот на безмитне ввезення зернових, наслідком чого стало зростання експорту цієї товарної групи на 85 млн. дол. США.

Негативний вплив на динаміку експорту товарів мав експорт чорних металів, який скоротився до Угорщини та Німеччини на 172 млн. дол. США і 103 млн. дол. США відповідно, хоч і був частково компенсований зростанням поставок до Італії на 86 млн. дол. США. Поступова відмова ринка ЄС від використання насіння рапу для енергетичних цілей призвела до скорочення поставок на ринок ЄС насіння і плодів олійних культур на 330 млн. дол. США.

В частині імпорту товарів скорочення відбулось у усіх товарних групах за винятком мінеральних продуктів. Зростання в цій групі було викликане потребою в отриманні природного газу. Найбільш суттєве скорочення імпорту з ЄС відбулось у галузі транспортного обладнання (зниження імпорту на 1,6 млрд. дол. США) насамперед через скорочення імпорту автомобілів з Німеччини на майже 0,6 млрд. дол. США та у хімічній галузі (скорочення імпорту на 1,5 млрд. дол. США) насамперед через скорочення імпорту фармацевтичної продукції майже на 0,5 млрд. дол. США. Скорочення у цих двох галузях та

Зовнішня товарна торгівля України та ЄС у 2010–2015 роках

Товарна група	Експорт					Імпорт						
	2010	2011	2012	2013	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
<i>млрд. дол. США</i>												
Продовольчі товари і сільськогосподарська сировина	9,9	12,8	17,9	17,0	16,7	12,7	5,8	6,3	7,5	8,2	6,1	4,5
Деревина і целюлозно-паперові вироби	1,8	2,2	2,2	2,4	2,3	1,9	2,0	2,2	2,2	2,3	1,6	1,2
Мінеральні продукти	6,7	10,2	7,6	7,5	6,1	3,1	18,4	28,9	26,4	22,6	14,4	11,8
Продукція хімічної промисловості, пластмаси та каучук	4,2	6,3	6,1	5,1	3,7	2,5	10,1	12,5	13,1	13,0	10,4	7,8
Сировина та вироби зі шкіри, текстиль	0,9	1,0	0,9	1,0	0,9	0,7	2,2	2,2	2,8	2,7	2,1	0,9
Недорогоцінні метали та вироби з них	17,3	22,1	18,9	17,6	15,3	10,9	4,1	5,7	5,2	5,0	3,3	1,8
Машино- та приладобудування	9,2	11,9	13,3	10,6	7,4	4,3	12,7	20,1	22,5	19,5	12,1	7,4
Різні товари і вироби	1,4	1,8	1,9	2,1	1,7	2,0	2,4	3,2	3,5	3,6	2,6	2,1
Всього	51,4	68,3	68,7	63,3	54,0	38,1	57,8	81,1	83,2	76,9	52,5	37,5
<i>структура, %</i>												
Продовольчі товари і сільськогосподарська сировина	19,3	18,7	26,0	26,9	30,9	33,3	10,0	7,8	9,0	10,6	11,6	12,0
Деревина і целюлозно-паперові вироби	3,4	3,2	3,2	3,8	4,2	5,0	3,5	2,7	2,6	3,0	3,0	3,2
Мінеральні продукти	13,1	15,0	11,1	11,8	11,3	8,1	31,8	35,6	31,8	29,3	27,3	31,5
Продукція хімічної промисловості, пластмаси та каучук	8,1	9,3	8,8	8,1	6,8	6,6	17,6	15,4	15,7	17,0	19,9	20,8
Сировина та вироби зі шкіри, текстиль	1,8	1,5	1,3	1,5	1,7	1,8	3,7	2,7	3,4	3,5	4,0	2,4
Недорогоцінні метали та вироби з них	33,7	32,4	27,5	27,8	28,3	28,6	7,1	7,0	6,3	6,5	6,3	4,8
Машино- та приладобудування	17,9	17,4	19,3	16,8	13,7	11,3	22,1	24,7	27,0	25,3	23,0	19,7
Різні товари і вироби	2,7	2,6	2,8	3,3	3,1	5,2	4,2	3,9	4,2	4,7	4,9	5,6
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено на основі офіційних даних [2]

машинобудівній галузі сформували 70,0% загального скорочення імпорту товарів з ЄС.

4) Структурні показники торговельного співробітництва України з ЄС засвідчують середньо-низько-технологічну спеціалізацію експортних поставок. Зовнішньоторговельний обмін України з ЄС не є паритетним, на що вказує значне від'ємне сальдо за товарами, що у 2015 році склало 2,31 млрд. дол. США при товарообороті у 30,8 млрд. дол. США. Україна постачає до ЄС переважно нетехнологічні товари, імпортуючи товари з високою доданою вартістю. Важливо відзначити майже шестикратне перевищення імпорту з ЄС товарів високотехнологічної спеціалізації над аналогічним експортом з України, що засвідчує проблеми непаритетного обміну та низької технологічної спеціалізації України у торгівлі з ЄС.

5) Дослідження паритетності торгівлі України за рівнем технологічності товарних поставок засвідчує помітний розрив між країнами ЄС (табл. 2).

Враховання характеру взаємного обміну дасть змогу Україні ідентифікувати двосторонні відносини з країнами ЄС для того, щоб досягати більш паритетної торгівлі та вирівнювати структурні характеристики торгівлі. Загалом лише з 11 країнами ЄС Україною досягається паритет у торгівлі (табл. 2). При цьому паритетна торгівля у 2015 році у групі високотехнологічних товарів досягалась лише з Литвою та Угорщиною; у групі середньо-високотехнологічних товарів – з Латвією, Литвою, Естонією, Португалією, Кіпром та

Угорщиною; у групі середньо-низько-технологічних товарів – з Болгарією, Естонією, Іспанією, Італією, Кіпром, Латвією, Португалією, Словаччиною, Хорватією, Чехією, Нідерландами, Румунією.

6) Застосування моделі співробітництва України з ЄС на принципах “win-win strategy” відповідає економічним інтересам України. У формуванні типу взаємовідносин України з державами-членами ЄС та встановленні ступеня паритетності у торгівлі доцільно скористатись чотирма типами оцінки торговельних процесів, запозичених з теоретичних поглядів ізоляціоністів, меркантилістів, протекціоністів і лібералізму.

Водночас процес імплементації Угоди про асоціацію містить в собі певні ризики.

1) Розрив між юридичною і фактичною імплементацією. Найбільшою загрозою є розрив між імплементацією до національного законодавства переліку нормативно-правових актів ЄС та їх реальним впровадженням на практиці. Адже існує ризик того, що економіка країни не зможе перейти на нові правила навіть з урахуванням перехідного періоду, наданого цією Угодою.

2) Збільшення витрат домогосподарств через запровадження європейських стандартів. Вищий рівень безпеки означає, що товари, які не відповідають вимогам безпеки, але є, ймовірно, дешевшими, будуть витіснені з ринку. Це стосуватиметься як товарів національного виробника, який не зможе адаптуватись до нових вимог, так і менш безпечних імпортованих товарів.

Рівень паритетності торгівлі України з країнами ЄС за групами технологічності товарів у 2015 р.*

Країни ЄС	Загалом	Високотехнологічні товари	Середньо-високотехнологічні товари	Середньо-низько-технологічні товари	Низькотехнологічні товари	Сільськогосподарські товари
Португалія	7,16	0,76	3,86	6,29	0,62	275,66
Кіпр	4,22	0,18	3,67	17,84	2,07	10,34
Іспанія	2,38	0,05	0,32	1,28	3,64	8,38
Латвія	2,29	0,26	4,88	5,18	1,94	45,35
Італія	2,03	0,19	0,10	4,52	1,53	12,08
Нідерланди	2,02	0,26	0,42	1,64	2,15	19,69
Румунія	1,80	0,08	0,47	2,09	4,54	0,18
Хорватія	1,73	0,26	0,15	6,80	2,11	1,11
Болгарія	1,63	0,26	0,81	2,47	0,46	4,61
Словаччина	1,14	0,24	0,92	1,35	1,12	0,40
Чеська Республіка	1,13	0,35	0,68	2,17	0,95	0,17
Данія	0,98	0,15	0,29	0,63	2,36	0,04
Польща	0,86	0,16	0,69	0,70	1,28	2,35
Естонія	0,85	0,24	1,36	1,76	0,77	19,26
Бельгія	0,83	0,09	0,22	0,41	0,80	92,79
Мальта	0,79	0,00	0,38	0,24	4,22	5009,00
Ірландія	0,78	0,02	0,09	0,41	0,14	-
Австрія	0,75	0,05	0,19	0,86	1,63	6,10
Греція	0,65	0,05	0,38	0,45	5,58	1,06
Сполучене Королівство	0,62	0,04	0,25	0,59	1,57	40,78
Угорщина	0,58	2,35	1,19	0,25	1,26	0,31
Франція	0,56	0,07	0,09	0,12	1,93	4,40
Литва	0,43	2,39	1,54	0,11	3,16	403,94
Німеччина	0,32	0,17	0,33	0,18	0,74	2,01
Швеція	0,22	0,01	0,10	0,45	0,25	86,00
Фінляндія	0,22	0,00	0,43	0,38	0,09	7,69
Словенія	0,13	0,01	0,19	0,25	0,20	9,41
Люксембург	0,12	0,00	0,98	0,06	0,31	0,00

* розраховано як відношення експорту України за групою товарів до імпорту ЄС відповідної групи.

Джерело: складено на основі офіційних даних [2]

3) Певне витіснення вітчизняних виробників. Зниження ставок на імпорт товарів з ЄС посилює конкуренцію на внутрішньому ринку. Насамперед це стосується виробників харчових продуктів (зниження ввізного мита з 10,8% до 1,5%) та текстильних виробів (зниження з 6,4% до 0%). Водночас ймовірність значного витіснення вітчизняних виробників через зменшення ввізних мит для товарів з ЄС є досить низькою, адже після приєднання до СОТ Україна суттєво знизилася свої мита.

4) Дисбаланс між орієнтацією на ринок ЄС і внутрішній ринок. Отримання права на безмитний експорт по більшості товарних позицій на ринок ЄС є стимулом для вітчизняних виробників повністю сконцентрувати свої зусилля на цьому ринку, не приділяючи при цьому уваги потребам внутрішнього ринку.

5) Консервація спеціалізації експорту України на товарах з порівняно низькою доданою вартістю. Як показав досвід приєднання України до СОТ, найбільшу вигоду від глобальних торговельних угод мають сектори традиційного експорту України, виробники продукції чорної металургії та сільськогосподарських товарів.

6) Також до ризиків, пов'язаних з функціонуванням ЗВТ з ЄС потрібно віднести необхідність залучення значних фінансових ресурсів для адаптації та реалізації нових актів законодавства; потребу в оновленні та зміні технології виробництва; зростання втрат для окремих

галузей промисловості України через їх низьку конкурентоспроможність; відсутність коштів і необхідності пошуку партнерів та інвесторів для цілей модернізації наявних виробництв; зниження конкурентоспроможності національних сільськогосподарських продуктів на внутрішньому ринку у зв'язку з наявністю потужної системи державної підтримки сільського господарства в ЄС та інших країнах [11].

Водночас не слід забувати про наявні бар'єри на шляху розвитку двосторонніх торговельних відносин безпосередньо з боку України, серед яких необхідно назвати такі: 1) непрозора та неефективна система повернення експортерам заборгованості за ПДВ; гострота цієї проблеми «знята», але компанії, які не приєдналися до системи автоматичного повернення ПДВ, все ще відчувають її; крім цього, залишаються проблеми з раніше накопиченою заборгованістю з повернення податку; 2) тривалі та громіздкі процедури митного оформлення («очищення»), оскільки застарілі методи управління, які не є заснованими на аналізі ризику, часто супроводжуються вимогами додаткових документів (зокрема, тих, які містять комерційну таємницю); 3) обмеження на державні закупівлі зарубіжних операторів; 4) вітчизняна система визначення митної вартості змінена відповідно до стандартів СОТ; 5) забезпечення належного дотримання прав інтелектуальної власності.

Висновки. Подолання зазначених бар'єрів лежить в площині реалізації передбачених системою виконавчої влади реформ. Проте зволікання з їх впровадженням недопустиме, оскільки це не дасть можливості Україні ефективно використати наявні переваги від Угоди про асоціацію. Більш того, національні виробники не зможуть конкурувати з продукцією ЄС, що зумовить їх подальше витіснення з внутрішнього ринку. Таким чином, можна констатувати, що додаткові ризики, які виникають у процесі поглиблення

інтеграції України до європейського економічного простору, потребують своєчасного врахування та елімінування. Уникнення цих ризиків дасть змогу досягти реальних перспектив зміцнення економічної безпеки на засадах сукупної дії інтегральних факторів, серед яких слід назвати розширення та диверсифікацію ринків збуту вітчизняної продукції, появу альтернативних джерел постачання, доступ до залучення фінансових ресурсів і покращення інституціональної структури національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Білик Ю. Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство / Ю. Білик – К. : Урожай, 2004. – 288 с.
2. Державна фіскальна служба України. Митна статистика. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ms>.
3. Дідковська Б. Стан та перспективи України на товарних ринках ЄС / Б. Дідковська // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – Вип. 12 (67). – К. : НДЕІ, 2006. – С. 21–25.
4. Ключевська А. Зовнішньоторговельні відносини України в контексті вибору її інтеграційного вектора / А. Ключевська // Дослідження міжнародної економіки : зб. наук. пр. – № 2 (67). – К. : НАН України, 2011. – С. 185–192.
5. Крупка І. Порівняльний аналіз основних інструментів зовнішньоторговельної політики в умовах глобалізації / І. Крупка // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 335–351.
6. Мовчан В. Вплив світової кризи на економічні відносини України та ЄС / В. Мовчан // International Review. – 2010. – № 1. – С. 4–18.
7. Покришка Д. Торговельні відносини України з Європейським Союзом в умовах глобальної невизначеності / Д. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 1 (22). – С. 18–31.
8. Рішення Європейської Комісії від 26 січня 2015 року № 2015/110 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:JOL_2015_020_R_0004&from=EN.
9. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_(body).pdf).
10. Шнипко О. Торговельні війни в умовах глобалізації: значення для України / О. Шнипко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 21. – С. 4–6.
11. Association Agreement EU – Ukraine: Risks and Benefits for business // Green Mind [Електронний ресурс]. – Режим доступу : greenmind.com.ua/en/meropriyatiya/soglashenie-ob-assotsiatsii-ukraina-es-riski-i-preimushchestva-dlya-biznesa.html.
12. Export of goods and services (% of GDP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>.

Анотація. В статті досліджені особливості зовнішньоторговельних відносин України з Європейським Союзом. Визначені ризики імплементації Соглашения об асоціації між Україною та ЄС. Ідентифіковані існуючі бар'єри на шляху розвитку двосторонніх торговельних відносин між Україною та ЄС. Обґрунтовані перспективи укріплення економічної безпеки України в контексті розвитку зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС.

Ключевые слова: зовнішня торгівля, експорт, импорт, Європейський Союз, асоціація, ризик, бар'єр.

Summary. In the article the features of trade relations between Ukraine and the European Union. Risks defined implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU. Identified existing barriers to the development of bilateral trade relations between Ukraine and the EU. Grounded prospects for strengthening economic security of Ukraine in the context of trade relations between Ukraine and the EU.

Key words: foreign trade, export, import, European Union, Association, risk, barrier.

Волкова Л. О.
*аспірант кафедри економіки,
управління підприємствами та логістики
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Volkova L. O.
*Postgraduate Student at Department
of Enterprise Management and Logistics
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

МУЛЬТИАГЕНТНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

MULTI-AGENT APPROACH TO THE RESEARCH OF INNOVATIVE BEHAVIOR OF PERSONNEL IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Анотація. Стаття присвячена проблемі вивчення основних закономірностей інноваційної поведінки на основі створення мультиагентної моделі. Автор обґрунтовує можливість створення імітаційної моделі інноваційної поведінки персоналу на базі агентного моделювання. В результаті проведених експериментів зроблено висновок, що з певного моменту збільшення кількості працівників підприємства, які займаються впровадженням інновацій, не приводить до істотної зміни інноваційної активності.

Ключові слова: інноваційна активність персоналу, інноваційна поведінка, імітаційне моделювання, агентне моделювання, мультиагентна модель.

Постановка проблеми. Інноваційна активність персоналу відіграє визначальну роль у забезпеченні конкурентоспроможності сучасного підприємства. Сьогодні інновації є найбільш затребуваними як з точки зору економічної кон'юнктури, так і з позиції забезпечення економічної безпеки держави. Однак для ефективного управління і стимулювання інноваційної діяльності необхідне наукове уявлення про природу відповідних процесів. Найкращим способом наукового пошуку рішення є створення якісних моделей і подальше їх дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями моделювання інноваційної діяльності в різний час займалися В.В. Завадовський, А.М. Ісхакова, В.В. Ковальов, М.М. Купцов, Є.І. Лавров, Р.Д. Нельсон, Є.О. Капогузов, Б.Є. Лужанський, В.С. Маєвський, О.В. Маркова, Б.І. Мизникова, С.Дж. Вінтер, Дж. Мур, Л.Р. Уедерфорд, А.Н. Лінк, Д. Лейн, Д.Дж. Бернс, Н.В. Переведенцева, Д.А. Новіков, А.А. Іващенко, С.Г. Редько, Л.А. Серков, Г.Ю. Силкіна, М.В. Сухарев, П.М. Міллінг, Ф.Х. Майер, Ф. Коеллінгер, Р.А. Дженнер, Н.Л. Фролова та інші вчені [1–10]. Проте недостатньо дослідженим залишається ряд питань, що зумовило тематику статті.

Актуальність і новизна теми дослідження полягають у тому, що для побудови стратегій підвищення інноваційної активності персоналу необхідні комплексне вивчення закономірностей інноваційної поведінки і на базі цього побудова адекватних математичних моделей, що дають змогу вирішити завдання прогнозування та визначення оптимальних дій зі стимулювання інноваційної активності.

Мета статті полягає у створенні моделі на базі мультиагентного моделювання і виявлення основних закономірностей інноваційної поведінки.

Вклад основного матеріалу дослідження. Під інноваційною поведінкою доцільно розуміти індивідуальну поведінку, пов'язану з систематичним освоєнням працівниками підприємства нових способів функціонування в різних сферах суспільної діяльності або створення нових

об'єктів матеріальної і духовної культур [10, с. 77]. Інноваційна поведінка виявляється через інноваційну діяльність. Інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на пошук і реалізацію інновацій з метою розширення асортименту та підвищення якості продукції, вдосконалення технології і організації виробництва [11, с. 89].

Інноваційна діяльність включає:

- виявлення проблем підприємства;
- здійснення інноваційного процесу;
- організацію інноваційної діяльності, тобто є складним явищем, яке характеризує економічний, технічний та інші аспекти.

У процесі дослідження вирішувалися такі завдання:

- дослідження теоретичних основ інноваційної діяльності персоналу;
- формування моделі інноваційної поведінки персоналу на базі мультиагентних систем;
- дослідження поведінки моделі на зміну параметрів.

Моделювання є загальноновизнаним підходом до вирішення проблем дослідження, якщо експерименти з реальними об'єктами / системами ускладнені або занадто дорогі. В таблиці 1 представлені в систематизованій формі методи і моделі, які використовуються для опису окремих елементів інноваційних процесів [9, с. 108].

Оскільки об'єкт нашого дослідження важко формалізується, має безліч параметрів та нестатичні зв'язки, побудова аналітичної моделі неможлива.

Тому для дослідження інноваційної діяльності у роботі застосовано імітаційне моделювання, яке найбільш адекватно описує систему, що містить велику кількість активних агентів (працівників підприємства), яких об'єднує наявність елементів індивідуальної поведінки.

Агентом модулюванні (АМ) формується карта станів для опису поведінки агента в умовах активної взаємодії з визначенням початкових умов, задається простір можливих рішень і кількість активних агентів з певною логікою поведінки.

Методи і моделі, які використовуються для опису окремих елементів інноваційних процесів

№	Назва методу	Опис методу
1	Метод експертних оцінок	Ґрунтується на експертній інформації, накопиченому досвіді, виходить з припущення про те, що на базі думок експертів можлива побудова образів майбутнього розвитку.
2	Метод Делфі (Delphi approach)	Його суть полягає в організації систематичного збору експертних оцінок – думок спеціально підібраних експертів, їх математико-статистичного опрацювання, коригування експертами своїх оцінок на основі кожного циклу обробки. Метод призначений для отримання надійної інформації в ситуаціях гострої невизначеності.
3	Прогнозування за аналогією	Метод заснований на порівнянні прогнозованої технології з будь-якою подібною технологією в минулому.
4	Криві зростання	Було встановлено схожість між характером біологічного розвитку і зростанням функціональних характеристик технічних пристроїв. Ця схожість вказує на наявну можливість прогнозувати технічний розвиток таким же засобом, яким біологи прогнозують зростання окремих організмів та їх популяції, тобто за допомогою S-образних кривих (крива Перла, Гомперца).
5	Моделі з кривою зростання	Найбільша кількість робіт, що моделюють інноваційні процеси, присвячені явищу дифузії інновацій. Було надано припущення про можливість використання S-образних кривих (логістичної, Гомпертца, модифікованої експоненціальної тощо) і рівнянь типу Лоттки-Вольтера для моделювання процесів технологічного розвитку.
6	Нормативні методи прогнозування	В основі цих методів лежить системний аналіз. За його допомогою намагаються відобразити елементи системи і вивчити взаємозв'язки між елементами.
7	Дослідницьке прогнозування	Засноване на використанні принципу інертності розвитку, під час якого формування прогнозу в часі відбувається за схемою від сьогоднішнього до майбутнього.
8	Екстраполяція часових рядів	Дає змогу отримати кількісні оцінки. зазвичай використовуються стандартні функції, а саме лінійна, поліноміальна, експоненціальна, логістична, іноді – більш складні функції з гнучкою структурою.
9	Модель грантової системи	Модель описує грантову систему, орієнтовану на дослідників з високою продуктивністю, і сприяє тому, щоб вони виконували гранти, а не витрачали гроші на інші потреби.
10	Математична модель формування організації і заробітної плати в економіці знань	Математична модель пояснює підвищений рівень заробітної плати для працівників, які приймають складні рішення.

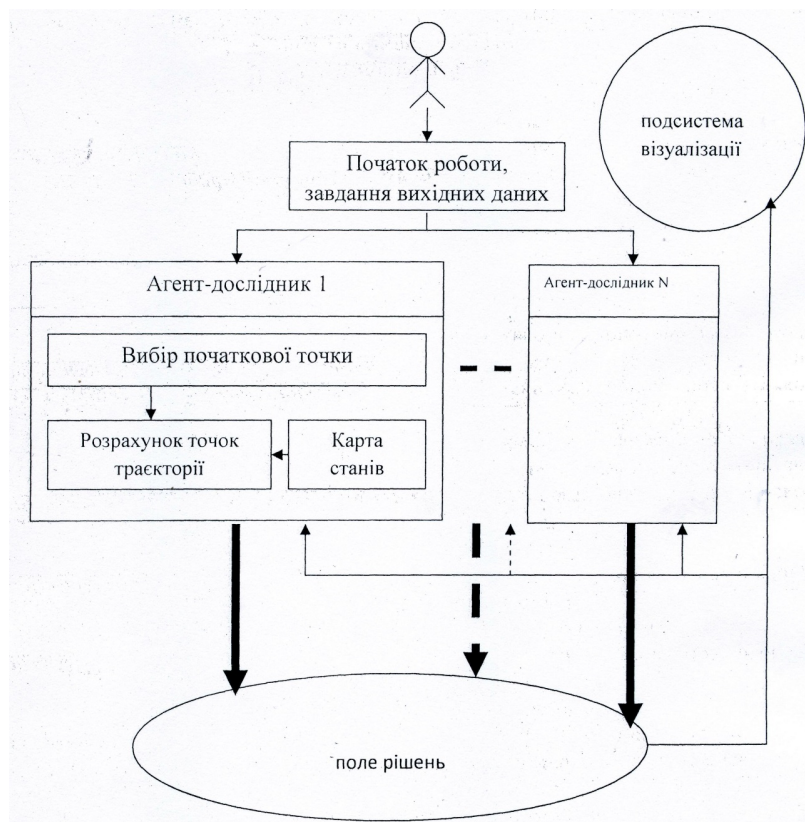


Рис. 1. Схема мультиагентної моделі інноваційної поведінки працівників підприємства

Для спрощення моделі з певним ступенем абстракції вважаємо, що кожен агент виконує прості правила. Агент-дослідник в процесі створення або впровадження інновації знаходить в полі рішень нову ідею і пропонує її для інтеграції в загальний процес, тим самим знижується рівень невизначеності. На початковому етапі рівень невизначеності дорівнює 100%, тобто немає інновації, або невідомо, як її реалізувати на підприємстві.

У процесі інтеграції ідей відбувається вирішення поточної проблеми, агент моделі передає нові знання іншим агентам, які продовжують подальший пошук рішень. Модель передбачає можливість зміни активності агентів в поширенні нових ідей. Пошук можливих рішень триває до тих пір, поки невизначеність досягне 0%, що відповідає закінченню процесу впровадження інновації.

Таким чином, АМ дає змогу описати поведінкові реакції учасників інноваційного процесу: інноваторів (людей, які пропонують і відстоюють власні ідеї), прихильників (тих, хто дуже швидко сприймає нове), коливальників (які недостатньо розуміють значимість ідеї), нейтралістів (ті, хто байдуже ставиться до нових пропозицій), скептиків (негативно сприймають), консерваторів (чинять опір новому).

Спроектвана мультиагента модель, реалізована на агентно-орієнтованій мові Net Logo [12], надана на рисунку 1.

Виходячи із зазначених положень, розглянемо математичний опис мультиагентної моделі інноваційної поведінки працівників підприємства.

Позначимо:

I – число агентів в моделі (моделює кількість працівників, безпосередньо зайнятих в інноваційному процесі);

x_i – планова дія (стан) i -го агента, $i = \overline{1, N}$, $x_i \in A_i^0$, де A_i^0 – кількість можливих станів агента;

y_i – фактична дія (стан) i -го агента, $i = \overline{1, N}$, $x_i \in A_i$, де A_i – допустима множина дій агента;

z_i – результат діяльності агента, $i = \overline{1, N}$, $z_i \in A_i^0$;

r_i – тип i -го агента, що відображає його особливості (компетенції), $i = \overline{1, I}$, $r_i \in R_i$, де R_i – множина можливих компетенцій агента;

$w(y_i)$ – закон зміни результату діяльності i -го агента, $i = \overline{1, N}$;

u_i – взаємодія i -го агента, $i = \overline{1, I}$, $u_i \in U_i$, де U_i – множина керуючих впливів на i -го агента з боку інших агентів;

s_i – інформаційне повідомлення i -го агента іншим агентам $i = \overline{1, I}$, $s_i \in S_i$, де S_i – множина повідомлень.

На кожному етапі взаємодії агентів аналізується ступінь зниження невизначеності. Залежність рівня невизначеності від часу подається у вигляді графіка в блоці візуалізації на екрані комп'ютера (рис. 2).

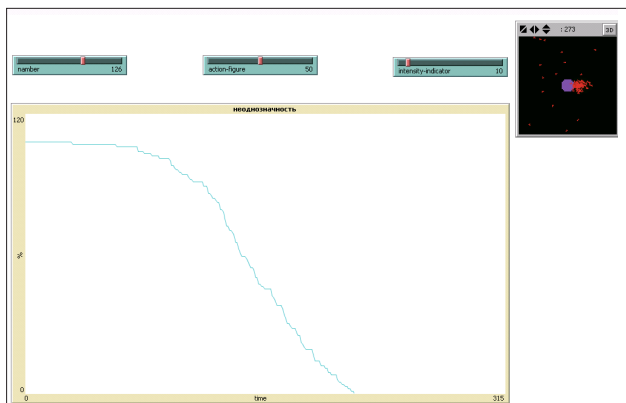


Рис. 2. Залежність рівня невизначеності від часу

На графіку рис. 2 можна виділити досить тривалі за часом ділянки, коли не відбуваються зміни рівня невизначеності. Це відповідає моментам пошуку нового рішення, коли колектив працівників-інноваторів здійснює пошук в полі можливих рішень ідей для просування інновації. Різне зниження невизначеності відбувається в моменти, коли нова ідея знайдена, група інноваторів інтенсивно працює над її імплементацією в інноваційний процес.

Під час моделювання різної чисельності активних агентів $I = 10$; $I = 20$; $I = 40$ і $I = 80$ були отримані результати, які представлені на рис. 3.

Залежність часу впровадження інновації на підприємстві від чисельності групи інноваторів подана на рис. 4.

Таким чином, в побудованій залежності можна виділити певні ділянки:

– зона значного впливу чисельності агентів-дослідників на час впровадження;

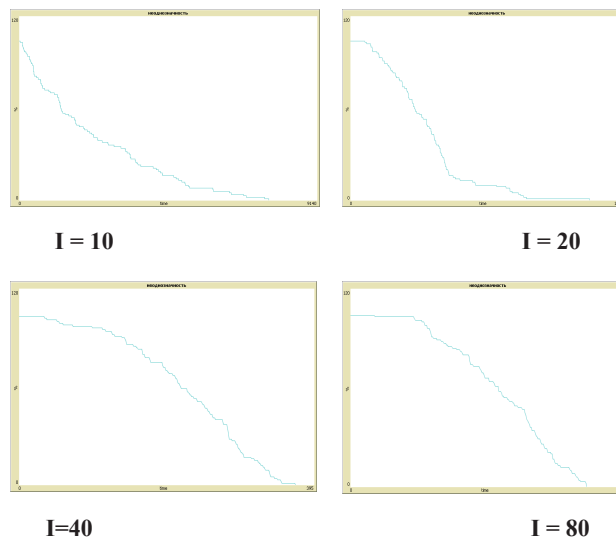


Рис. 3. Результати моделювання за умови різної чисельності агентів

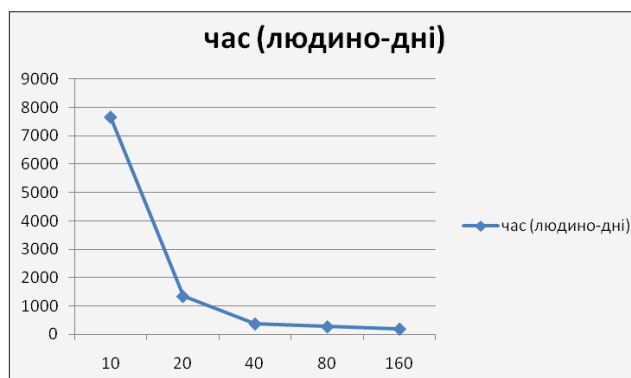


Рис. 4. Залежність часу, необхідного на впровадження інновації (людино-днів), від чисельності групи інноваторів

– зона незначного впливу;

– зона насичення, коли збільшення чисельності агентів-дослідників не приводить до значного скорочення часу.

Наявність виділених зон пояснюється тим, що в разі залучення навіть значної кількості працівників до вирішення проблем впровадження інновацій їм потрібен певний час для вивчення проблеми і для пошуку рішень. У результаті експерименту виявлена залежність процесу впровадження інновації, а саме кількість агентів-інноваторів значно впливає на час, але з певного моменту збільшення кількості працівників підприємства, які займаються впровадженням інновацій, не приводить до істотної зміни інноваційної активності.

Висновки. Таким чином, запропонований мультиагентний підхід до дослідження інноваційної поведінки персоналу дає змогу вирішувати завдання прогнозування та розроблення стратегій щодо стимулювання інноваційної активності.

Ця модель може бути основою для подальшої розробки методичних підходів до активізації інноваційної поведінки персоналу.

Список використаних джерел:

1. Дружинин П.В. Инновационный менеджмент / П.В. Дружинин. – Петрозаводск : Петр-ГУ, 2005.
2. Колемаев В.А. Математическая экономика / В.А. Колемаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 399 с.
3. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001.
4. Корогодина В.И. Основа жизни – информация / В.И. Корогодина, В.П. Корогодина // Природа. – 1993. – № 12. – С. 3–10.
5. Макаров В.Л. Обзор математических моделей экономики с инновациями / В.Л. Макаров // Экономика и математические методы. – 2009. – Т. 45, № 1. – С. 3–14.
6. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Дж. Мартино. – М. : Прогресс, 1977.
7. Сахал Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки / Д. Сахал. – М. : Финансы и статистика, 1985.
8. Соколов А.В. Форсайт: взгляд в будущее / А.В. Соколов // Материалы сайта Форсайт-центра ИСИЭЗ ГУ-ВШЭ. – Форсайт. – 2007. – № 1.
9. Молчанова Е.В. Исследование влияния инноваций на развитие экономики с помощью математических моделей. Социальная инноватика в региональном развитии / Е.В. Молчанова // Сборник материалов Пятой школы молодых ученых. – Петрозаводск : Карельский научный центр РАН, 2009. – С. 107–120.
10. Социология: Энциклопедия / [А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко]. – Минск : Интерпрессервис ; Книжный Дом, 2003.
11. Фхатутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фхатутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
12. Wilensky U. NetLogo / U. Wilensky // Center for Connected Learning and Computer-Based Modeling, Northwestern University, Evanston, IL. 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ccl.northwestern.edu/netlogo>.

Аннотация. Статья посвящена проблеме изучения основных закономерностей инновационного поведения на основе создания мультиагентной модели. Автор обосновывает возможность создания имитационной модели инновационного поведения персонала на базе агентного моделирования. В результате проведенных экспериментов сделан вывод, что с определенного момента увеличение количества работников предприятия, которые занимаются внедрением инноваций, не приводит к существенному изменению инновационной активности.

Ключевые слова: инновационная активность персонала, инновационное поведение, имитационное моделирование, агентное моделирование, мультиагентная модель.

Summary. The article is dedicated to the study of the main mechanisms of innovative behavior by creating a multi-agent model. The author analyses the main approaches and grounds the ability to create a simulation model of personnel innovative behavior through agent-based modeling. After conducting experiments, it has been concluded that after a certain point, an increase in the number of employees engaged in the implementation of innovations doesn't result in any significant change of innovative activity.

Key words: personnel innovative activity, innovative behavior, simulation modeling, agent-based modeling, multi-agent model.

УДК 339.137.2:005:338.43

Грановська В. Г.

*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Херсонського державного аграрного університету*

Hranovska V. H.

*PhD of Economics, Assistant Professor, Doctoral Student
Kherson State Agricultural University*

ТЕОРЕТИЧНА КОНСТРУКЦІЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL DESIGN OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджено теоретичні, концептуальні та методичні підходи до формування конкурентних переваг. Визначено складові основного набору конкурентних переваг аграрних підприємств. Досліджено сфери формування конкурентних переваг аграрних підприємств та удосконалено їх класифікацію. Розглянуто три основні напрями здобуття конкурентних переваг. Визначено та узагальнено стратегічні основи формування конкурентних переваг аграрних підприємств.

Ключові слова: внутрішні переваги, зовнішні переваги, конкурентоспроможність підприємств, конкурентні переваги, стійкі переваги.

Постановка проблеми. Система та механізми управління, які спрямовані на забезпечення конкурентоспроможного розвитку та економічного зростання аграрного підприємства, прямо пов'язані із формуванням його конкурентних переваг. Вони є провідними під час визначення ринкової позиції суб'єкта у ринковому середовищі. Конкуренція та боротьба за лідерство спонукають агроформування шукати нові джерела та способи формування й утримання конкурентних переваг вищого рівня в довгостроковому періоді. Через різномірні особливості агропромислового виробництва провідною під час управління аграрними підприємствами є концепція формування його конкурентних переваг, які є в комплексній взаємодії проявом їх наявних і потенційних можливостей [10]. Вищезазначене обумовило вибір теми наукового дослідження, що є актуальним та має практичну цінність в управлінні суб'єктами аграрного сектору економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування конкурентних переваг, забезпечення конкурентоспроможності підприємств досліджені зарубіжними ученими, такими як І. Ансофф, Г. Ассель, К. Боумен, Ф. Вірсема, Р. Венслі, Р. Грант, Д. Дей [3], Г. Мінцберг, М. Портер [13], К. Прахалад, М. Тресі, Р.А. Фатхутдінов [15], Г. Хемел, А.Ю. Юданов. Проте зарубіжний досвід управління конкурентними перевагами не може мати характер догми для українських підприємств. Вивченням можливості інтеграції іноземного досвіду в національне конкурентне середовище займаються В.О. Василенко [1], Н.З. Грицишин [2], І.З. Должанський [12], О.І. Драган [5], О.В. Кривенко [7], О.Г. Нефедова [12], С.В. Оборська [16], З.Є. Шершньова [16].

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних та стратегічних аспектів формування конкурентних переваг аграрних підприємств в умовах глобального конкурентного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній науковій літературі сукупністю унікальних наявних та неявних переваг підприємства представлені його конкурентні переваги. Також конкурентні переваги можуть бути сформовані у кожному напрямі діяльності підприємства, які стратегічно важливі та допомагають виграти в конкурентній боротьбі. Вивчення конкурентних переваг має ключове значення для управління підприємством. Це пов'язано із конкурентним середовищем його функціонування, протистоянням на ринку, активним розвитком інтегральних форм та методів конкурентної боротьби, асортиментним наповненням ринкового сегменту.

Існують різні теоретичні підходи до визначення конкурентних переваг. Як ексклюзивну цінність, якою володіє система, що надає їй переваги перед конкурентами, визначає конкурентну перевагу Р.А. Фатхутдінов [15]. З.Є. Шершньова та С.В. Оборська визначають їх як притаманний аграрному сектору набір чинників, що формується в ньому та визначає переваги

аграрного сектору перед іншими галузями економіки. Слід відзначити, що цей набір переваг є мінливим, нестійким та залежним від конкурентного середовища. Він змінюється залежно від особливості галузі, ринкової сегментації, фази життєвого циклу та наявності субститутів на ринку [16]. В.О. Василенко визначає конкурентні переваги як характеристики товару або властивості товару або товарної марки, які створюють для підприємства певні переваги над прямими конкурентами [1, с. 5]. І.З. Должанський розглядає ресурсну концепцію формування конкурентних переваг, пов'язуючи її з ефективністю використання наявного ресурсного потенціалу агроформування [4, с. 34]. В.Ю. Льїн [6] пов'язує конкурентну перевагу із сукупністю системоутворюючих факторів, що різноспрямовані та визначають її стійкість та ефективність. Ці фактори залежно від середовища можуть мати позитивний вплив, посилюючи конкурентну перевагу або навпаки.

Основний набір конкурентних переваг аграрного підприємства, чинники його посилення та втримання, нарощення конкурентного потенціалу є головною метою їх управління. Конкурентні переваги агроформувань мають первинне та вторинне походження (рис. 1).

В основу первинних переваг входять природний потенціал, географічне розташування, а до вторинних

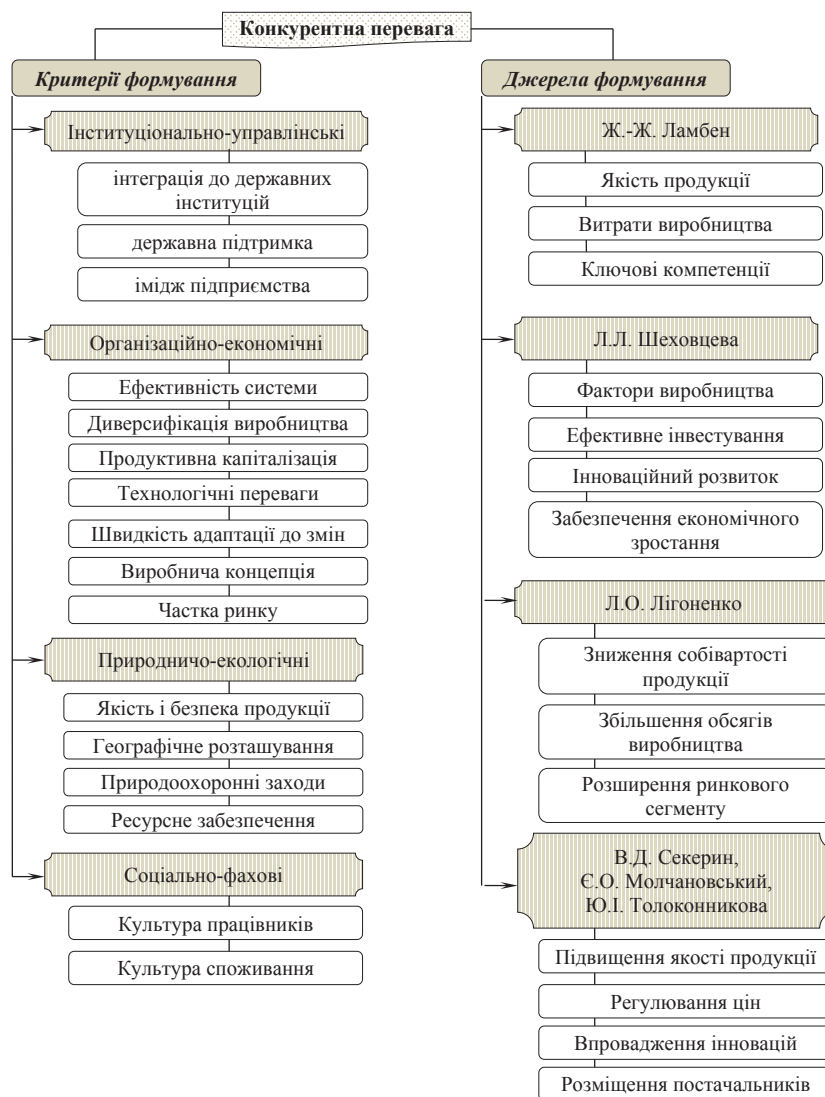


Рис. 1. Складові основного набору конкурентних переваг аграрних підприємств [14, с. 90; 9, с. 15; 17, с. 13]

відносяться кваліфікація, навички працівників, техніко-технологічне забезпечення, рівень інформатизації виробничих процесів, енерго- та ресурсоемність виробничого процесу, інфраструктурне забезпечення, організаційна форма управління, ефективність використання маркетингового та виробничого інструментарію [5].

Враховуючи специфіку аграрної сфери, сільськогосподарські підприємства мають неоднаковий стратегічний потенціал, реалізують різні стратегії й можуть функціонувати в середовищі певної міри складності. Сильні сторони, здібності, можливості і ресурси підприємства є визначеними діями, що характеризують його конкурентні переваги. Таким чином, за умови наявної неоднорідності важливим є вивчення різних підходів до трактування дефініції. Концептуальні підходи до конкурентних переваг аграрних підприємств наведено на рис. 2.

За умови наявної різниці у підходах загальними є сфери формування конкурентних переваг аграрних підприємств. Це організаційна їх складова, інвестиційна, інноваційна, маркетингова. Конкурентна перевага може бути зовнішньою і внутрішньою. Зовнішня базується на визначальних якостях товару, які утворюють цінність для покупця, внутрішня – на перевазі підприємства щодо витрат виробництва, які менші, ніж у конкурентів.

Конкурентна перевага не є ідентичною до потенціалу підприємства та його потенційних можливостей, оскільки базується на результаті реальних переваг покупців та найвищій граничній корисності. Саме тому в практиці агробізнесу конкурентні переваги є головною метою й результатом господарської діяльності [5]. Причому головною метою аграрних підприємств є формування стійких конкурентних переваг, які матимуть довгостроковий характер.

Слід зазначити, що вперше ідея стійкої конкурентної переваги з'явилася в 1984 р., коли Д. Дей [3, с. 56]

запропонував типи стратегій, які можуть підтримувати конкурентні переваги підприємств. Однак сама концепція та поняття «конкурентна перевага» були опрацьовані М. Портером у 1985 р. під час формулювання основних типів конкурентних стратегій [13, с. 65–72]. Існують три основні напрями здобуття конкурентних переваг: здобуття власних переваг на ринку та лідерство на ньому; послаблення конкурентів або зміна ринкового середовища [11]. У першому випадку підприємство застосовує сукупність заходів, спрямованих на вдосконалення власної діяльності. У другому випадку діяльність агроформування спрямована на безпосереднє послаблення конкурентів. Коли агроформування не має можливості використати перші дві моделі, або коли їх ресурс вичерпаний, є доцільним змінити середовище, ринковий сегмент покупця або ціновий сегмент. Також існують два антагоністичні погляди щодо можливостей здобуття конкурентних переваг. Згідно з традиційним поглядом, якого дотримуються школи стратегічного планування, конкурентні переваги підприємством формуються на ринку [11]. Суть іншого підходу полягає у тому, що в процесі ринкового навчання можна здобути, набути та втримати конкурентні переваги. При цьому стратегічні переваги є природними та формуються у середовищі функціонування.

Дж. Дей та Р. Венслі пропонують два основні способи здобуття: перший зосереджений на споживачах, а другий – на конкурентах [3, с. 4]. Перший підхід ґрунтується на тому, що конкурентні переваги здобуваються в результаті максимального задоволення потреб споживачів та формування уявлення про найвищу корисність продукції підприємства порівняно із конкурентами. Цей підхід вважається прийнятним з точки зору концепції маркетингу. Його використання передбачає активізацію стратегічних та тактичних дій задля задоволення потреб споживачів, використання маркетингових та рекламних заходів, цінову конкуренцію тощо. Інший підхід концентрується на конкурентах, аналізі їх дій, формуванні наступальної стратегії, протидії тощо. Таким чином, конкурентні переваги підприємств формуються шляхом удосконалення системи управління витратами на здобуття лідерства за витратами або негативного впливу на якість конкурентного середовища.

Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств на основі активного використання переваг забезпечує повноцінну інтеграцію у світовий економічний простір та зміцнення конкурентної позиції в ринковому сегменті. З метою досягнення вищезазначеного доцільним є формування стійких конкурентних переваг шляхом зміцнення факторів внутрішнього середовища. Це досягається шляхом реалізації функціональних конкурентних стратегій, що під час поєднання формують модель конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. Обираючи стратегію розвитку аграрних підприємств, слід врахувати вплив зовнішнього середовища та оцінити внутрішні ресурси, якими володіє підприємство, і базові характеристики конкурентної стратегії.

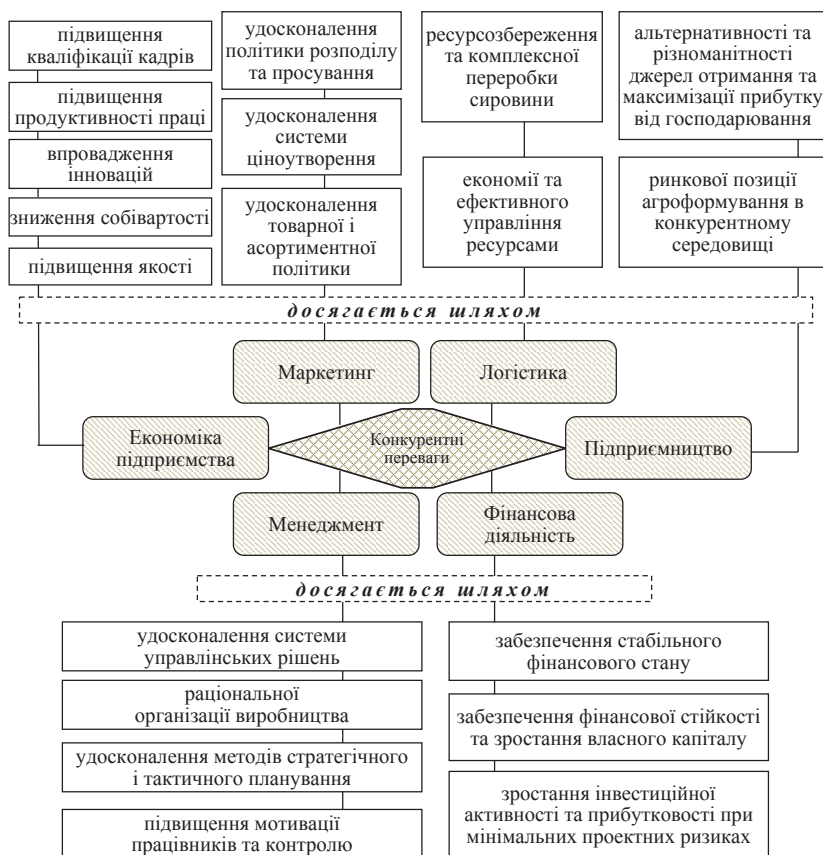


Рис. 2. Концептуальні підходи до визначення конкурентних переваг



Рис. 3. Стратегічні основи формування конкурентних переваг аграрних підприємств

Від того, наскільки внутрішнє середовище відповідатиме конкурентній стратегії, залежать можливості розвитку підприємства (рис. 3).

За відсутності конкурентів немає потреби в розробці та реалізації стратегії. Якщо «конкурентоспроможність» – відносна категорія, тоді мета стратегії відносно конкурентів – забезпечити її за допомогою реалізації створених конкурентних переваг. Сенс управлінської стратегії полягає в тому, щоб створити та використати реальну конкурентну перевагу. Постає прагматичне питання про те, яким чином можна досягти стратегічної конкурентної переваги.

Головних конкурентних переваг досягають внаслідок орієнтації передусім на внутрішні інтелектуальні ресурси, тобто знання і мистецтво діяти, а не на матеріальні та на ринкову позицію як найкращий підхід до стратегічного управління. Кваліфікований персонал, культура ведення бізнесу, співробітництво і розподіл обов'язків, мотивація, делегування повноважень, своєчасне прийняття та виконання рішень зазвичай є основою ефективної діяльності. Підготовка і перепідготовка персоналу особливо важлива, коли організації переходять до реалізації стратегії, яка потребує інших навичок, управлінських підходів і методів. Навчання також є стратегічно важливим елементом в умовах, коли конкурентні переваги створюються на основі майстерності та навичок персоналу. Процес навчання потребує відповідного фінансування та ефективних програм навчання. Якщо стратегія потребує від персоналу нових навичок або знань, відмінних від тих, якими володіє персонал, то навчання має бути означене в переліку головних пунктів плану дій, а отже, реалізації стратегії.

Висновки. Аналіз теоретичних підходів до визначення конкурентних переваг аграрних підприємств та стратегії їх формування дає змогу узагальнити такі положення.

Конкурентна перевага виражає концентрований прояв переваг порівняно з конкурентами у всіх складових системи управління: організаційній, технічній, технологічній, управлінській. При цьому ресурсні стратегії розвитку підприємства повною мірою не задовольняють потребу у перевагах пролонгованого порядку. Конкурентна перевага базується на реальних перевагах покупців та найвищій граничній корисності, тому не є ідентичною до потенціалу підприємства та його потенційних можливостей.

Підприємство, як правило, повинне мати декілька конкурентних переваг (від чотирьох до п'яти). Стратегія досягнення конкурентних переваг – це диференціація продукції (послуг) та лідерство у витратах (собівартості), а також стратегія першопрохідника (ранній вихід на ринок), фокусування (зосередження), синергізм.

Головним під час управління аграрними підприємствами є формування системи управління конкурентними перевагами. Постійне зростання економічної ефективності господарювання, а також посилення наявних конкурентних переваг дадуть змогу маневрувати в ринковому середовищі, створити зону буферизації, що даватиме можливість віддетермінувати управлінські рішення, мінімізуватиме копіювання дій лідера та частково нейтралізуватиме і розподілятиме ризики. Зі свого боку конкуренти можуть не мати певного ресурсу для копіювання дій, переорієнтації своєї стратегії та реалізації тактичних завдань. Проте в результаті для того, щоб утримати конкурентну перевагу, необхідно розширювати набір її джерел і удосконалювати їх, переходити до переваг вищого порядку, які довше зберігаються. Для збереження переваги потрібні зміни. З метою втримання позицій підприємствам часом доводиться відмовлятися від наявних переваг, щоб сформувати нові.

Список використаних джерел:

1. Василенко В.О. Стратегічне управління / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
2. Грицишин Н.З. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / Н.З. Грицишин // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2004. – Вип. 33. – С. 431–436.
3. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей ; пер. с англ. В.В. Егорова. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2002.
4. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
5. Маркетинг : [навч. посіб.] / [О.І. Драган, О.О. Кутас, Л.С. Зуєва]. – К. : ДАКККіМ, 2005. – 291 с.
6. Ільїн В.Ю. Конкурентні переваги аграрних підприємств з позицій міжнародного поділу праці / В.Ю. Ільїн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.2/129.pdf>.
7. Кривенко О.В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів / О.В. Кривенко, П.В. Сідун // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. – 2011. – С. 180–188.
8. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с англ., ред. В.Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с.
9. Лігоненко Л.О. Підприємство в умовах глобалізації: усвідомлення нових реалій. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва в Україні / Л.О. Лігоненко // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції / відп. ред. А.А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2005. – 310 с.
10. Мельник С.І. Основні напрямки формування конкурентних переваг аграрних підприємств України в ринкових умовах : [монографія] / С.І. Мельник. – Луганськ : Ноулідж, 2010. – 368 с.
11. Школи стратегій / [Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпбел]. – СПб. : Питер, 2000. – 420 с.
12. Нефедова О.Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін / О.Г. Нефедова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5. – Т. 2. – С. 212–215.
13. Портер М. Конкурентна перевага: Як досягти високого результату і забезпечити його стійкість / М. Портер ; пер. з англ. – М. : Альпіна Бізнес Букс, 2008.
14. Формирование конкурентных преимуществ в пищевой промышленности / [В.Д. Секерин, Е.А. Молчановский, Ю.И. Толконникова] // Маркетинг. – 2001. – № 5 (60). – С. 87–93.
15. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 311 с.
16. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – С. 66–84.
17. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л.С. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 11–16.

Аннотация. В статье исследованы теоретические, концептуальные и методические подходы к формированию конкурентных преимуществ. Определены составляющие основного набора конкурентных преимуществ аграрных предприятий. Исследованы сферы формирования конкурентных преимуществ аграрных предприятий и усовершенствована их классификация. Рассмотрены три основные направления получения конкурентных преимуществ. Определены и обобщены стратегические основы формирования конкурентных преимуществ аграрных предприятий.

Ключевые слова: внешние преимущества, внутренние преимущества, конкурентоспособность предприятий, конкурентные преимущества, устойчивые преимущества.

Summary. The article studies the theoretical, conceptual and methodological approaches to the formation of competitive advantages. The constituents of the core set of competitive advantages of agricultural enterprises. Investigated the sphere of formation of competitive advantages of agricultural enterprises and improved their classification. Three main areas of competitive advantage. Identified and summarized the strategic basis of formation of competitive advantages of agricultural enterprises.

Key words: internal benefits, external benefits, enterprise competitiveness, competitive advantages, sustainable preferences.

Грицина Л. А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Hrytsyna L. A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of International Economic Relations Department
Khmelnitskyi National University

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ENTERPRISES: INTERNATIONAL AND UKRAINIAN EXPERIENCE

Анотація. У статті представлено порівняльний аналіз основних моделей корпоративної соціальної відповідальності (американської, європейської та японської), що склались у світ. Наведено характеристику міжнародних ініціатив, які містять загальні вимоги до принципів поведінки підприємств у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Визначено особливості реалізації корпоративної соціальної відповідальності українськими підприємствами.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), національні моделі, міжнародні стандарти, індекси, корпоративна культура.

Постановка проблеми. Загострення економічних, політичних, соціальних та екологічних проблем, що спостерігається у світі з 80–90 років ХХ ст., та нездатність держаних інституцій їх подолати породили потребу у запровадженні нових підходів до розвитку, що розпоршують зони відповідальності, характерні для класичного трикутника «влада-бізнес-суспільство».

Одним із таких підходів і виступає концепція корпоративної соціальної відповідальності підприємства, яка передбачає зміну ролі господарських суб'єктів у суспільстві, включення до сфери їх інтересів таких непритаманних для класичного розуміння мети функціонування підприємства видів діяльності, як соціальна та екологічна.

Варто зазначити, що формування концепції КСВ підприємств у сучасному його баченні є результатом тривалої еволюції ролі, значення та сприйняття компанії суспільством. Якщо на початку соціальна відповідальність підприємства виражалась у окремих благодійних акціях, рекламній та PR-діяльності, то нині соціально-відповідальна діяльність – це невід'ємний елемент загальної стратегії розвитку підприємства. При цьому підприємство у своїй діяльності починає орієнтуватися не на забезпечення високого рівня прибутку у короткостроковій перспективі, а на створення необхідних умов для забезпечення довгострокового сталого розвитку та зростання, яке базується на врахуванні інтересів усіх зацікавлених сторін.

Інтеграція України у світове співтовариство змушує і вітчизняні інституції долучитися до пошуку механізму подолання суперечностей між владою, бізнесом та суспільством, що актуалізує питання вивчення, адаптації та запровадження зарубіжного досвіду реалізації принципів КСВ у вітчизняну практику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад у дослідження становлення та розвитку корпоративної соціальної відповідальності, регіональних особливостей соціально-відповідального підходу до ведення виробничої діяльності внесли вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме І. Акімова, Ю. Благоев, Т. Бредгард, П. Дру-

кер, Ф. Євдокімов, А. Керолл, Ф. Котлер, С. Літовченко, М. Мескон, Дж. Мун, Г. Назаров, М. Дейч. Водночас все ще недостатньо уваги приділяється вивченню вітчизняного досвіду розвитку КСВ, визначенню причин неприйняття цієї ідеї більшістю українських підприємств.

Метою статті є узагальнення міжнародного досвіду формування та реалізації корпоративної соціальної відповідальності підприємства, визначення стану та динаміки запровадження цього підходу вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на значні розбіжності у розумінні корпоративної відповідальності серед сучасних науковців та підприємців США і країн Європи, обумовлені історичними, культурними та соціальними відмінностями, вчені виділяють три основні моделі корпоративної соціальної відповідальності, а саме американську, японську та європейську, при цьому європейську модель поділяють на моделі корпоративної соціальної відповідальності континентальної Європи, Великої Британії та скандинавських країн. Порівняльний аналіз базових національних моделей КСВ представлено у таблиці 1.

Незважаючи на розбіжності у регіональному розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств, у світі розробляються та запроваджуються міжнародні ініціативи, які містять загальні підходи до реалізації принципів поведінки підприємств у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Умовно їх можна поділити на чотири групи залежно від сфери їх застосування та тих напрямів, які вони регулюють (табл. 2).

Так, до першої групи належать ті міжнародні ініціативи, які визначають загальні принципи та вимоги щодо діяльності підприємства у сфері корпоративної соціальної відповідальності. При цьому більшість з них носить декларативний характер і не містить розробленого механізму проведення зовнішнього аудиту для підтвердження дотримання підприємством визначених принципів. Деякі документи, що відносяться до цієї групи, містять положення, відповідно до яких підприємства повинні само-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз американської та європейської моделей корпоративної соціальної відповідальності підприємств [1; 2; 3]

Ознаки розбіжностей	Американська модель	Європейська модель	Азійська (японська) модель
Особливості середовища	Індивідуальний підхід	Колективний підхід	
Мета діяльності підприємства	Максимізація доходів акціонерів	Досягнення стратегічних цілей з врахуванням інтересів зацікавлених сторін	Отримання доходу вважається другорядним завданням, на першому місці знаходяться соціальна згуртованість, шанобливе ставлення до кожного окремого працівника та до суспільства загалом
Спонукальні мотиви	Особисте бажання керівника / власника підприємства, який керується власними моральними принципами	Соціальні вимоги суспільства	
Головні учасники	Підприємства	Підприємства, державні органи влади, профспілки та професійні об'єднання працівників, членів місцевих громад	
Документи, якими керується	Внутрішній кодекс підприємства	Законні та регуляторні акти, закріплені на рівні держави, внутрішні кодекси компаній	
Основні методи	Благодійна діяльність	Діяльність, визначена у законодавчих актах	Запровадження внутрішніх програм підтримки працівників за принципом «бізнес-сім'я»

Таблиця 2

Класифікація міжнародних документів, що регулюють діяльність підприємств у сфері корпоративної соціальної відповідальності [4; 5]

Основні групи міжнародних документів у сфері КСВ	Міжнародні документи
Група 1. Міжнародні документи, що визначають загальні принципи та вимоги щодо діяльності підприємства у сфері КСВ	UN Global Compact (Глобальний договір ООН)
	Global Sullivan Principles (Глобальні принципи Салівана)
	Organisation for Economic Cooperation and Development Guidelines for Multinational Enterprises (Рекомендації Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо діяльності багатонаціональних корпорацій)
	ECCR / ICCR Principles for Global Corporate Responsibility: Benchmarks (Принципи всесвітньої корпоративної відповідальності)
	Принципи ведення бізнесу на засадах концепції корпоративної соціальної відповідальності (Caux Round Table Principles for Business)
Група 2. Міжнародні документи, що містять вимоги щодо управління підприємством та передбачають проведення сертифікації його діяльності	Social Accountability 8000 (Соціальна відповідальність 8000)
	International Organization for Standardization ISO9000, & ISO 14000 & ISO 26000 (Стандарти серії ISO9000: стандарти менеджменту якості організації; ISO 14000: стандарти екологічного менеджменту; ISO 26000: стандарт із корпоративної соціальної відповідальності, що були розроблені Міжнародною організацією стандартизації)
	Forest Stewardship Council's Principles and Criteria for Forest Management (Принципи та критерії Форест Менеджменту)
Група 3. Міжнародні документи щодо оцінки рейтингу соціальної відповідальності	FTSE4 Good Selection Criteria (Індекс, що включає до розрахунку екологічну складову, дотримання прав людини, протидію корупції)
	Dow Jones Sustainability Group Index (Індекс сталого розвитку Доу Джонса)
Група 4. Міжнародні документи, що визначають загальні вимоги щодо обліку та звітності	AccountAbility 1000 Series (Стандарти серії AA 1000)
	Global Reporting Initiative Guidelines (Глобальна ініціатива з питань звітування)

стійно звітувати про свої досягнення (наприклад, це стосується підприємств, що підписалися під Глобальним договором), або ж передбачають можливість офіційного чи неофіційного контролю.

Друга група об'єднує міжнародні ініціативи, які містять чіткі вимоги щодо управління підприємством та проведення сертифікації його діяльності, що охоплює процеси первинної оцінки, впровадження та подальшого контролю дотримання умов сертифікації. Дотримання вимог цих документів сприяє поширенню принципів корпоративної соціальної відповідальності на всі етапи діяльності підприємства та підвищенню загального рівня довіри зацікавлених сторін до його роботи.

Третю групу складають міжнародні документи, розроблені різними інвестиційними фондами для оцінки рейтингу соціальної відповідальності підприємств. Зміст цих документів значно різниться залежно від фонду.

Четверту групу складають міжнародні документи, які визначають загальні вимоги щодо обліку та звітності. Вони не містять чітких норм, досягнення яких є обов'язковими, а, враховуючи принцип потрійної результативної діяльності, визначають загальний механізм налагодження зв'язків із зацікавленими сторонами [4].

Як свідчить світовий досвід, запровадження корпоративної соціальної відповідальності вимагає формування та розвитку на підприємстві певного рівня корпоратив-

ної культури, що виникає під впливом загального соціокультурного контексту. На думку О. Бондаренко, зв'язок між загальним соціокультурним контекстом (зовнішня система) та корпоративною культурою (внутрішня система) носить складний, нелінійний та системний характер. Відповідно, перший рівень цінностей загального соціокультурного контексту складається із загальнолюдських морально-етичних цінностей. Другий враховує національну соціокультурну специфіку. Третій рівень характеризується зіткненням та протистоянням жорстких соціальних фактів минулого та альтернативних соціокультурних ідей сьогодення. Четвертий рівень визначається як «культурний потік» сучасних нових соціокультурних практик, незначна частина яких з часом набуде усталеності. П'ятий рівень складається з цінностей, які свого часу не були втілені, не набули усталеності, але за сучасних умов мають шанс отримати визнання. Цілісність культури обумовлюється взаємозв'язком та взаємозалежністю наведених п'яти рівнів її структури цінностей [6].

На жаль, вітчизняна система господарювання не пройшла у своєму історичному розвитку необхідні етапи, які в західному суспільстві привели до усвідомлення важливості соціальної відповідальності та результатів її запровадження [7].

Нині в Україні вимог і стандартів корпоративної соціальної відповідальності почали дотримуватися великі холдингові компанії та промислові підприємства, що цінують власний імідж, який вони мають перед ймовірними партнерами, інвесторами та суспільством. Однак більшість вітчизняних компаній все ще не бачить переваг соціально орієнтованого ведення бізнесу, акцентуючи увагу лише на необхідності витрачання коштів на соціальні ініціативи [8].

На підтвердження цього варто навести дані щодо динаміки приєднання українських компаній до Глобального договору ООН, розробка якого була ініційована Генеральним секретарем ООН Кофі Аннаном на Всесвітньому Економічному Форумі в Давосі в 1999 році, на якому він закликав світову підприємницьку еліту дотримуватись дев'яти (зараз десяти) принципів корпоративної соціальної відповідальності у сфері прав людини, трудових відносин, охорони навколишнього середовища та боротьби з корупцією. Нині принципи Глобального договору ООН є такими:

- ділові кола мають поважати міжнародно-визнані права людини та дотримуватись підходу щодо їх захисту;
- ділові кола не повинні брати участь у порушенні прав людини;
- ділові кола мають підтримувати принцип свободи асоціацій та визнавати право на колективний договір;
- ділові кола мають підтримувати ліквідацію усіх форм примусової та зобов'язувальної праці;
- ділові кола мають підтримувати ліквідацію дитячої праці;
- ділові кола мають підтримувати ліквідацію дискримінації прийому на роботу та в професійній діяльності;
- ділові кола мають підтримувати обережний підхід до екологічних завдань;
- ділові кола мають реалізовувати ініціативи щодо підтримки посилення екологічної відповідальності;
- ділові кола мають заохочувати розроблення та розповсюдження екологічно безпечних технологій;
- ділові кола мають боротися з усіма видами корупції, включаючи здирництво та хабарництво [9].

До мережі Глобального договору ООН може приєднатися будь-яка фірма, якщо її керівництво візьме на себе зобов'язання з виконання зазначених принципів. Учас-

ники мережі Глобального договору зобов'язані щорічно подавати повідомлення про досягнутий прогрес у реалізації десяти принципів Глобального договору ООН, які відносяться до прав людини, трудових відносин, охорони навколишнього середовища та боротьби з корупцією. «Звіт з прогресу» (Communication on Progress, COP) – це повідомлення, адресоване зацікавленим сторонам (споживачам, співробітникам, професійним спілкам, акціонерам, ЗМІ, уряду тощо) про роботу, виконану компанією в напрямі реалізації цілей Глобального договору у своїй діяльності. Неподання цього Звіту протягом 2 років поспіль призводить до виключення компанії зі списку діючих учасників мережі Глобального договору.

За час роботи Глобального договору ООН в Україні зі списку учасників було виключено 90 українських підприємств, найбільше у 2012 році, коли сплив час подання Звітів учасниками, що приєдналися у 2008–2009 роках на хвилі популяризації ідеї соціальної відповідальності та сталого розвитку бізнесу (рис. 1) [9].

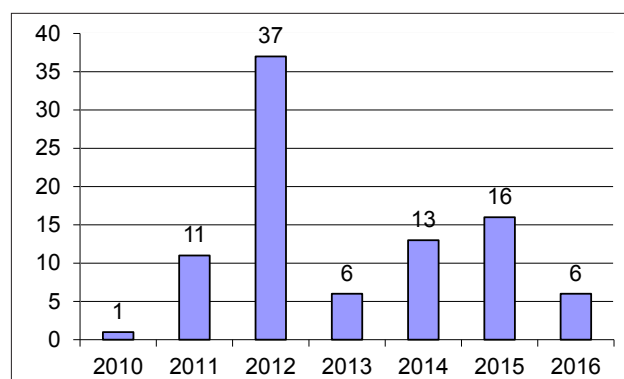


Рис. 1. Розподіл українських підприємств, що були вилучені зі списку Глобального договору ООН, за часом їх виключення

Сьогодні учасниками мережі Глобального Договору ООН в Україні залишаються лише 55 компаній, з яких 11 – це неурядові організації, 44 – комерційні підприємства. На рисунку 2 [9] подано розподіл діючих членів Глобального договору ООН України за часом їх приєднання до цієї ініціативи.



Рис. 2. Розподіл діючих членів Глобального договору ООН України за часом їх приєднання до цієї ініціативи

Слід зазначити, що питання про фінансову доцільність запровадження корпоративної соціальної відповідальності все ще залишається дискусійним. З одного боку, порівняння найбільш популярних індексів (MSCI World

Index, Dow Jones Sustainability Index, FTSE4 Good Index) показує, що особливих фінансових дивідендів соціально відповідальна діяльність не приносить, оскільки стохастичний характер зміни цін на акції не дає змогу зробити конкретні висновки, яким чином кожен окремих фактор впливає на ринкову вартість підприємства. Серед науковців, які досліджували зв'язок між соціальною відповідальністю бізнесу та фінансовими показниками діяльності підприємства, слід відзначити американського економіста Деніела Франкліна. У статті "Just good business" він зробив спробу обґрунтувати економічну доцільність соціально відповідальної діяльності, посилаючись на узагальнення результатів 167 досліджень, проведених за останні 35 років, яке підтверджує існування деякої позитивної кореляції між фінансовими показниками організації та рівнем її соціальної відповідальності [10].

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, варто відзначити, що, незважаючи на довгу історію розвитку концепції корпоративної соціальної відповідальності,

нині немає єдиної думки щодо суті цієї концепції, її еволюції, формулювання основних положень та принципів. Проведений аналіз показав наявність двох протилежних тенденцій розвитку корпоративної соціальної відповідальності. Так, з одного боку, спостерігається уніфікація вимог до корпоративної соціальної відповідальності підприємств через розробку та запровадження міжнародних ініціатив, стандартів та індексів. З іншого боку, простежується значний вплив національних особливостей і, як наслідок, формування регіональних моделей корпоративної соціальної відповідальності підприємств. При цьому в Україні було здійснено спробу штучної популяризації корпоративної соціальної відповідальності підприємств без формування належного соціокультурного контексту сприйняття цієї ідеї. Наслідки подібної ініціативи яскраво ілюструє динаміка зміни чисельності учасників мережі Глобального договору ООН в Україні – зі 145 компаній, що приєдналися до мережі протягом 2006–2016 років, діючими членами залишаються лише 55.

Список використаних джерел:

1. Matten D. Corporate Social Responsibility in Europe - State-of-the-Art and Future Perspectives in a Globalizing Economy / D. Matten, J. Moon // Material of Annual Conference at Academy of Management. – Seattle. – 2003. – P. 10–12.
2. Secchi D. Corporate Social Responsibility in Europe: Analyzing Business in Transnational Contexts / D. Secchi // Economics and Quantitative Methods. – Varese : University of Insubria, Department of Economics. – 2004. – № 34. – P. 1–19.
3. Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / А. Колосок // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. – 2015. – № 1. – С. 15–19.
4. Mapping Instruments for Corporate Social Responsibility. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – 30 p.
5. The institutional promotion of corporate social responsibility reporting / [D. Tschoopp, S. Wells, D. Barney] // Journal of Academic and Business. – 2012. – № 5. – P. 1–18. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aabri.com/manuscripts/111010.pdf>.
6. Бондаренко О. Структурно-функціональна модель корпоративної культури / О. Бондаренко // Грані : науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах. – 2012. – № 6. – С. 101–105.
7. Дейч М. Міжнародний досвід розвитку корпоративної соціальної відповідальності та можливості його адаптації до умов України / М. Дейч // Економіка та право. – 2011. – № 3. – С. 13–19.
8. Довгань Л. Економічні аспекти корпоративної соціальної відповідальності в умовах макроекономічної кризи / Л. Довгань, І. Малик // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2012. – № 2. – С. 106–110.
9. United Nations Global Compact [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.unglobalcompact.org>.
10. Белявська К. Соціальна відповідальність бізнесу: еволюція поглядів на проблему / К. Белявська // Вісн. Хмельниц. нац. ун. – 2011. – № 1. – С. 228–233.

Анотація. В статтю представлено порівняльний аналіз основних моделей корпоративної соціальної відповідальності (американської, європейської та японської), які склалися в світі. Приведено характеристику міжнародних ініціатив, які містять загальні вимоги до поведінки підприємств в сфері корпоративної соціальної відповідальності. Визначено особливості реалізації корпоративної соціальної відповідальності українськими підприємствами.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), национальные модели, международные стандарты, индексы, корпоративная культура.

Summary. The article has presented a comparative analysis of the main models of corporate social responsibility (American, European and Japanese). It has been determined the characteristic of international initiatives that include general requirements to conduct business principles of corporate social responsibility. The features of the implementation of corporate social responsibility at the Ukrainian enterprises have been defined.

Key words: corporate social responsibility (CSR), national models, international standards, codes, corporate culture.

Даньків Й. Я.
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та аудиту
Ужгородського національного університету

Остап'юк М. Я.
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аудиту та фінансів
Карпатського інституту підприємництва
Університету «Україна»

Сливка Я. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
Карпатського інституту підприємництва
Університету «Україна»

Dankiv Y. Y.
PhD, Professor,
Head of Accounting and Auditing
Uzhgorod National University

Ostapyuk M. I.
PhD, Professor,
Head of the Accounting and Audit and Finance
Carpathian Institute of Business
University "Ukraine"

Slyvka Y. V.
PhD,
Assistant Professor of Accounting and Auditing and Finance
Carpathian Institute of Business
University "Ukraine"

ВКЛАД УКРАЇНСЬКИХ ВЧЕНИХ У ВІДНОВЛЕННЯ КЛАСИЧНОГО ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ В УМОВАХ НЕП І ЇХ РОЛЬ У ЦЬОМУ

UKRAINIAN DEPOSIT, TO SCIENTISTS IN ACCOUNTING CLASSICAL RECOVERY UNDER NEP AND THEIR ROLE IN THIS

Анотація. У статті автори досліджують діяльність видатних українських вчених в галузі обліку, відомих ще з до-революційних часів, а саме О.П. Рудановського та О.М. Галагана. Вони разом з іншими вченими тодішньої нової Росії, а саме Н.А. Блатовим, Р.Я. Вейцманом, Н.О. Кипарисовим, І.Р. Ніколасвим та Є.С. Сіверсом, зуміли відновити раніше наявні, традиційні системи обліку в умовах так званої Нової економічної політики (НЕП) більшовиків. Автори акцентують увагу на ролі, місці і значенні науково-практичної діяльності українських вчених в дореволюційний період, а також в умовах совдепії, особливо НЕПу, коли їх наукова діяльність досягла апогею.

Ключові слова: О.П. Рудановський, А.М. Галаган, нова економічна політика (НЕП), бухгалтерський облік, системи обліку, теоретичні погляди, складові методи обліку, суб'єкти, об'єкти, операції.

Постановка проблеми. Період нашої історії, нової економічної політики (далі – НЕП), в частині Східної України характеризується як капіталістичний при комуністичному управлінні. В популярній літературі кіно-періоду «розвиненого соціалізму» він завжди поданий з позиції насмішкватого гумору. Водночас НЕП була та «палочка-виручалочка», яка повністю відродила і поставила на високий рівень розвитку економіку, врятувала совдепію від краху. На жаль, комуністичні теоретики віддали перевагу не економіці, а ідеології. У 1929 році почалось будівництво соціалізму, яке тривало більше як 60 років, з подальшою фальсифікацією і знищенням всього цінного, що було набуто за період нової економічної політики. Автори у статті розкривають діяльність українських видатних вчених в галузі обліку в цей комуністично-капіталістичний період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні найбільш повно наукові публікації періоду НЕПу знаходять відображення у фундаментальних працях з історії обліку російського вченого Я.В. Соколова. Історико-економічний, або історико-обліковий, аспект досліджуваної проблеми знаходить часткове відображення в працях Ф. Бутинця [2], Й. Даньківа [9], М. Лучка [11], М. Остап'юка [14; 15], І. Яремко [23] та інших українських вчених.

Метою статті є максимальне розкриття наукової діяльності наших вчених, О.П. Рудановського [16] та О.М. Галагана [6;7], в період відновлення і відродження бухгалтерського обліку в його класичній формі в час НЕПу як найбільш для них творчий та зрілий період діяльності.

Вклад основного матеріалу. Про видатних вчених в галузі обліку, про їх винаходи, пропозиції написано досить

вдало в запропонованому авторами переліку літератури, а також в масі публікацій. Також там описаний їх життєвий шлях, даються біографічні дані. Автори статті особливо будуть акцентувати увагу на ролі, місці і значенні науково-практичної діяльності наших українських вчених в дореволюційних період, а також в умовах совдепії, особливо НЕПу, коли їх наукова діяльність досягла апогею.

Вище уже названо прізвища відомих вчених в галузі обліку царської Росії кінця XIX – початку XX століття. Наприкінці XIX століття в Україні, як і в царській Росії, починає доминувати в бухгалтерському обліку відома спеціалістам «обмінна теорія», співавтором і модернізатором якої був А.М. Вольф [5]. А.М. Вольф (1854–1920 роки) – російський вчений в галузі обліку. Конкретний його вклад в бухгалтерську науку полягає в тому, що він чітко розмежував поняття, місця і функції рахунковедення як науки і рахівництва як практичної сфери діяльності. У своїх висновках і твердженнях він опирався на попередні роботи італійського вченого Дж. Чербоні [9, с. 60–61]. Зокрема, він поділив господарські операції, відповідно до їх характеру, на установчі, виконавчі, заключні. Всі ці викладки А.М. Вольфа одержали підтримку і були прийняті, незважаючи на опозиційні стосунки, всіма чотирма бухгалтерськими школами царської Росії. Спочатку петербурзькою, потім московською, київською і харківською, загалом по всій Росії. Як і вся тодішня система обліку, вона проіснувала до жовтневого перевороту (1917 рік). Хоча О.П. Рудановський, О.М. Галаган належали до московської школи, вони перш за все були вченими, що дотримувались принципів науковості, об'єктивності, взаємоповаги, пошуку реформаторських напрямів, публікації ідей в рамках ведення обліку всіх наявних шкіл.

В такий період жили і творили наші корифеї. Видатний російський вчений сучасності Я.В. Соколов [18; 19; 20] обґрунтовано доводить, що в описаний нами період на найвищому щаблі наукової бухгалтерської думки перебували О.П. Рудановський та О.М. Галаган. Автори статті погоджуються з тим, що наші вчені взяли в свої руки всі важелі керівництва бухгалтерським обліком і обліковою наукою в тогочасній царській Росії. На жаль, сучасні українські науковці у галузі обліку як нащадки у неокупному боргу перед ними. Наша сучасна українська бухгалтерська школа повинна постійно про них пам'ятати.

Щодо Олександра Павловича Рудановського, то з попередніх наукових публікацій відомо, що він був дворянином (шляхтичем). В бухгалтерську науку увійшов через практичну діяльність. Пройшов шлях від рядового обліковця, бухгалтера на залізничній колії до головного бухгалтера Московської управи. Авторам статті відомі його здобутки як вченого: обґрунтування необхідності таких рахунків, як «капітал», «реалізація»; зміни в організації обліку, в порядку і техніці складання балансів; розробка щодо нагромаджувальних відомостей, створення оригінальної, до речі, нині наявної, системи авансових розрахунків. Слушними й актуальними тоді були його пропозиції з організації і ведення бухгалтерського обліку в промисловості та макрообліку. Вчений, як відомо, повністю сформувався з бухгалтера-практика. Всі свої наукові розробки він створював на основі дедуктивного методу.

Не зрозуміло, чому він повністю заперечував і відкидав забалансовий метод обліку, щодо цього автори статті не зовсім згодні з видатним вченим.

О.П. Рудановський (1863–1934 роки) відомий нам не тільки як видатний вчений в галузі обліку і математики, адже він закінчив математичний факультет Харківського університету. З певним здивуванням дізнаємось, що наш вчений-бухгалтер на початку XX століття належав

до бойової дружини есерів. Зрозуміло, що він був симпатиком революції, але не з більшовицькою закваскою. Нав'язані більшовицькими вождями методи ведення господарства, зокрема обліку, терпіли крах, особливо ті, які мали місце в епоху воєнного комунізму. Відомо, що як вчений і практик О.П. Рудановський не міг спокійно реагувати на таку ситуацію, він постійно критикував стан речей, що склався в революціонерів. Це можна побачити в його працях 1921–1929 років, тобто періоду НЕПу. НЕП дав вченому поштовх до творчої праці, можливості поставити на місця відступників і вульгаризаторів обліку. За словами О.П. Рудановського, НЕП відродив об'єктивний, істинний облік без всякої суміші «діотської чехарди».

Ще з дореволюційних часів, займаючись поглибленим вивченням і розвитком балансової теорії, яку сповідувала німецька бухгалтерська школа, український вчений підняв на небувалу висоту суть бухгалтерського балансу. Згідно з О.П. Рудановським, баланс – це основа господарських відносин (економічних, виробничих, фінансових та юридичних). Завдяки цим обставинам ім'я вченого стає відомим у світі. Один з основоположників балансоведення і засновників німецької бухгалтерської школи, швейцарський вчений І.Ф. Шер, у своїх працях звертається до О.П. Рудановського. НЕП благотворно вплинув на наукову діяльність вченого. У 1928 році у своїй праці «Побудова державного балансу» О.П. Рудановський критикує недолугих викладачів рахівництва, які плутають техніку обліку з його об'єктами, вчать облік від рахунків (книг) до балансу, а не навпаки, картає бухгалтерів-практиків за непродуктивний облік. Згідно з О.П. Рудановським, продуктивний облік характеризується як синтез змістовності, реальності, повноти, об'єктивності, доступності господарської діяльності, відображеної в балансі. Таким чином, баланс стає основним джерелом бухгалтерської інформації. Захопившись продуктивним обліком, вчений ніби випадково і ненавмисно доходить зовсім нового та оригінального визначення предмета та методу бухгалтерського обліку.

Під предметом він однозначно розумів тільки баланс. Дозволимо собі зауважити, що таке розуміння предмета звужувало сферу діяльності обліку. Адже з об'єктів обліку начисто пропадала його частина у вигляді господарських процесів. Нещодавно автори у своїх працях приділили значну увагу господарським процесам, відповідно доповнивши їх. Крім процесу постачання, виробництва, збуту (реалізації), авторами статті запропоновані процес створення (заснування) та процес припинення діяльності (ліквідація) підприємства. Щодо методу, то в цьому плані О.П. Рудановський не мав сам кінцевої та переконливої думки, дуже часто перетасовував елементи методу, відкидаючи та вводячи їх. Наприклад, повністю заперечував інвентаризацію як метод бухгалтерського обліку. Є й інші пропозиції, які не знайшли підтримки в бухгалтерських наукових та практичних колах.

Цікавим, випереджаючим час, науковим відкриттям О.П. Рудановського було введення і обґрунтування такого терміна, як нормування балансу. Праць, пропозицій і відкриттів в О.П. Рудановського було багато. Незважаючи на те, що, як відзначає Я.В. Соколов, він і його вчення стояли осторонь від магістральних доріг розвитку бухгалтерського обліку, він дав бухгалтерській науці і практиці так багато, що і досі ряд його тлумачень є актуальним та складає наше національне надбання.

Учнем О.П. Рудановського, як відомо, був Олександр Михайлович Галаган (1879–1938 роки). Незважаючи на те, що О.М. Галаган був значно молодший від свого вчителя, він зумів його наздогнати і випередити на науковій ниві. Через те, що, на відміну від О.П. Рудановського, О.М. Гала-

ган був теоретиком, він і проводив свої дослідження зовсім по-іншому, тобто не дедуктивно, а індуктивно. Однак концептуально О.М. Галаган еволюціонував поетапно і при цьому досить непослідовно. Так, в дореволюційний час, в період НЕПу, він був палким прихильником італійської бухгалтерської школи. Далі, мабуть, через переляк, під страхом подій 30-х років XX століття, О.М. Галаган почав наслідувати гегелівську філософію, шукав діалектико-матеріалістичні підходи до теорії обліку, адже більшовики в перші роки радянської влади оголосили О.М. Галагана першим вченим у галузі бухгалтерського обліку всієї Європи. Це дуже не сподобалося його соратникам, особливо його вчителю – О.П. Рудановському. А згодом, в страшні 30-ті роки XX століття, усім вченим цього періоду разом з О.М. Галаганом пригадали минуле і, як не дивно, розбили та розкрили те, що він намагався зробити.

Науковий спадок О.М. Галагана не менший, ніж О.П. Рудановського. Господарська діяльність кожного підприємства, як зазначав він, охоплює три важливі елементи: суб'єкти, об'єкти та операції. До об'єктів він, відповідно, відносив всі можливі види основних та оборотних засобів, що були наявні в господарюючого суб'єкта. Операції, згідно з О.М. Галаганом, є різними видами впливу суб'єктів на матеріальні цінності, з якими вони працюють. Розглядаючи метод бухгалтерського обліку, вчений всі його складові (прийоми) розділив на чотири групи: спостереження, класифікація, індукція та дедукція, синтез та аналіз. Звернемо увагу на дві останні групи, оскільки дві перші нашим науковцям зрозумілі.

Вчений намагався кожну господарську операцію розглянути з позиції індукції та дедукції. Він стверджував, що кожна операція, яка здійснюється, має як позитивний, так і негативний вплив на окремі господарські процеси в один і той час в певному господарстві. Він вважав, що такого висновку можна дійти, досліджуючи будь-яку операцію, а в результаті можна сформулювати об'єктивний закон подвійності. О.М. Галаган багато в цьому плані запозичив зі статистики [15, с. 159–161].

Щодо синтезу і аналізу, то О.М. Галаган вважав, що якщо послідовно і поступово узагальнювати дані первинного обліку, то є можливість їх синтезувати в рахунки Головної книги (синтетичний рахунок). Відповідно, навпаки, будь-який синтетичний рахунок можливо розкласти на відповідну йому кількість аналітичних рахунків. Завдяки вченому і в часи совдепії і в часи незалежної України наші підручники з обліку прославляють як аналітичний, так і синтетичний облік.

Вчені, які зробили великий вклад в розвиток вітчизняної і світової науки в галузі бухгалтерського обліку, прославили Росію і совдепію, були останньою опорочені і забуті. Однак їхні наукові здобутки назавжди залишилися в бухгалтерській науці і практиці.

Їхня справжня батьківщина – Україна – стала вільною і незалежною. Завдання для нас, нащадків, полягає в тому, щоб не забувати про наших корифеїв, пропагувати їх наукові здобутки на батьківщині і закордоном, особливо в студентській аудиторії під час проведення занять і не тільки з історії предмета.

До часів НЕПу і загалом до часів створення пролетарської держави, по-перше, не дожив, а по-друге, невідомо,

чи лишився б живим, відомий український економіст Михайло Іванович Туган-Барановський (1865–1919 роки). За часів комуністичного правління його прізвище було стерто зі сторінок історії, як і інших українських патріотів-вчених. М.І. Туган-Барановський був міністром фінансів в Уряді Центральної Ради.

Дворянин, професор, доктор економічних наук, методологічно постійно працював зі вченими-бухгалтерами дореволюційної Росії, перш за все з О.П. Рудановським і О.М. Галаганом. Наукові теорії вченого про теорію вартості, розподілу суспільного доходу, історію господарського розвитку кооперативних стосунків господарської діяльності лягли в основу організації виробництва в умовах нової економічної політики совдепії в 1921–1929 роках.

Як вчений він дуже допоміг вченим-бухгалтерам у визначенні чистого прибутку, вилучених коштів. Заслугують на увагу його дослідження в галузі витрат виробництва і калькулювання собівартості продукції. Він розробив класифікацію основних і накладних витрат, обґрунтував визначення величини валового продукту [15, с. 161].

Висновки. Отже, НЕП не був поворотом назад, як зазначають теоретики марксизму-ленінізму. НЕП був періодом спасіння від повного розвалу і краху, це була не інтеграція, а пристосування до світової товарно-грошової системи. Грошова одиниця була необхідна як повітря, і вона з'явилася. В умовах НЕПу на цій основі почав налагоджуватись облік.

Облік стає основним важелем управління і контролю. Ринок вимагав передової облікової думки, за основу якої було взято німецьку бухгалтерську школу. В Радянській Росії з'явилася велика кількість зарубіжної літератури, яка висвітлювала найсучасніші новинки в обліку. Почалось видання вітчизняних журналів і літератури. З 1924 року починає виходити багато наукової продукції з історії, теорії та галузевих курсів бухгалтерського обліку (М.А. Блатов [1], О.М. Галаган [6; 7], Я.М. Гальперін [8], М.О. Кипарисов [10], О.П. Рудановський [16]). Розглядаючи облік як систему господарства періоду НЕПу, можна сьогодні її охарактеризувати як «загублений світ» існування капіталістичних товарно-грошових відносин в країні, яка оповідувала діаметрально протилежні ідеологічні і політичні принципи.

Незважаючи на те, що НЕП був періодом піднесення і розквіту не тільки економіки, але й усього бухгалтерського обліку, більшовицькі вожді, побачивши переваги ринкових відносин, хірургічно їх зупинили. Більшовицька політика та ідеологія підмінили реальні економічні процеси штучними. НЕП був припинений, почався розквіт «сталінської демократії», принципи бухгалтерського обліку деформувались. На арені з'явилися нові вчені, які почали надавати обліку класового напрямку, це було їх найбільшим теоретичним досягненням в контексті його соціалізації. Найбільших утисків, звичайно, зазнали О.П. Рудановський і О.М. Галаган.

В найближчий час автори завершать дослідження «епохи деформації принципів бухгалтерського обліку» на основі «наукових праць» таких видатних «корифеїв» 30-х років минулого століття, як, зокрема, Д. Андріонов, Н. Гегекорі, Е. Глейх, П. Клейман, Н. Ласкін.

Список використаних джерел:

1. Блатов Н.А. Основы общей бухгалтерии / Н.А. Блатов. – Л. : Экономическое образование, 1926. – 532 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку : [навчальний посібник для студентів спеціальності «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 1999. – 928 с.
3. Василевский В.В. Древняя торговля Киева с Регенсбургом / В.В. Василевский // Журнал Министерства Нарпроса. – СПб., 1888. – Т. 268.

4. Вейцман Р.Я. Курс счетоводства: Двойная бухгалтерия в ее применении к различным видам хозяйств: для коммерческих учебных заведений, реальных и промышленных училищ и для самообучения / Р.Я. Вейцман. – 3-е изд., доп. – О. : Образование, 1913. – IV, 348 с.
5. Вольф А.М. Значение счетоводства, развитие и построение совершенной системы бухгалтерии, пути и преграды к распространению счетоводства / А.М. Вольф. – СПб., 1891.
6. Галаган А.М. Общее и торговое счетоводство / А.М. Галаган. – М., 1925.
7. Галаган А.М. Основы общего счетоведения / А.М. Галаган. – М. : Наркомторг СССР и РСФСР, 1928.
8. Гальперин Я.М. Школа балансового учета / Я.М. Гальперин. – Тифлис, 1926.
9. Даньків Й.Я. Історичні нариси обліково-правової культури: Європа і Україна (від зародження до наших днів) : [монографія] / Й.Я. Даньків, М.Я. Остап'юк. – Ужгород : Вид-во УжНУ «Говерла», 2015. – 160 с.
10. Кипарисов Н.А. Общее и торговое счетоводство / Н.А. Кипарисов. – М. ; Л. : Госиздат, 1928. – 427 с.
11. Лучко М.Р. Історія обліку: Світ та Україна, погляд крізь роки : [монографія] / М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк. – Тернопіль : Зорепад, 1998. – 152 с.
12. Маздоров В.А. История развития бухгалтерского учета в СССР / В.А. Маздоров. – М. : Финансы, 1972. – 318 с.
13. Николаев И.Р. Проблема реальности баланса / И.Р. Николаев. – Ленинград : Экономическое образование, 1926.
14. Історія бухгалтерського обліку: світ і Україна (курс лекцій) : [навч. посіб.] / [М.Я. Остап'юк, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків]. – К. : Вид-во Європейського університету, 2006. – 170 с.
15. Історія бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / [М.Я. Остап'юк, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків]. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2009. – 278 с.
16. Рудановский А.П. Построение баланса / А.П. Рудановский. – М. : МАКИЗ, 1926.
17. Сиверс Е.Е. Учебник счетоводства / Е.Е. Сиверс. – Курск : Советская деревня, 1927.
18. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
19. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
20. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 860 с.
21. Туган-Барановский М.И. Социализм как положительное учение / М.И. Туган-Барановский. – Пг. : Кооперация, 1918. – 133 с.
22. Шер И.Ф. Бухгалтерия и баланс / И.Ф. Шер ; пер. с нем. – М. : Экономическая жизнь, 1926.
23. Яремко І.Й. Історія обліку, аналізу та аудиту : [навч. посіб.] / І.Й. Яремко, О.С. Лемішовська. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 220 с.

Аннотация. В статье авторы исследуют деятельность выдающихся украинских ученых в области учета, известных еще с дореволюционных времен, а именно А.П. Рудановского и А.М. Галагана. Они вместе с другими учеными тогдашней новой России, а именно Н.А. Блатовым, Р.Я. Вейцманом, Н.А. Кипарисовым, И.Р. Николаевым и Е.Е. Сиверсом, сумели восстановить ранее существующие, традиционные системы учета в условиях так называемой Новой экономической политики (НЭП) большевиков. Авторы акцентируют внимание на роли, месте и значении научно-практической деятельности украинских ученых в дореволюционный период, а также в условиях совдепии, особенно НЭПа, когда их научная деятельность достигла апогея.

Ключевые слова: А.П. Рудановский, А.М. Галаган, новая экономическая политика (НЭП), бухгалтерский учет, системы учета, теоретические взгляды, составляющие методы учета, субъекты, объекты, операции.

Summary. In the article the authors examine the activity of outstanding Ukrainian scientists in the field of accounting, known since pre-revolutionary times, namely, A.P. Rudanovsky and A.M. Galagan. They, along with other scientists that time the new Russia, namely, N.A. Blatov, R.Y. Weizmann, N.A. Kiparisov, I.R. Nikolaev and E.E. Sievers, managed to restore the pre-existing, traditional accounting system in the so-called New Economic Policy (NEP), the Bolsheviks. The authors emphasize the role, place and significance of the scientific and practical activities of Ukrainian scientists in the pre-revolutionary period, as well as in terms Sovdepiia, especially NEP when their scientific activity reached its climax.

Key words: A.P. Rudanovsky, A.M. Galagan, the New Economic Policy (NEP), accounting, accounting systems, theoretical views, components accounting methods, subjects, objects, operations.

Дзюбановська Н. В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіко-математичних методів
Тернопільського національного економічного університету

Dziubanovska N. V.
PhD in Economics,
Senior Lecturer in Economics and Mathematical Methods of
Ternopil National Economic University

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ РІВНЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

ECONOMETRIC APPROACH TO THE STUDY OF CONVERGENCE OF THE LEVEL OF INTERNATIONAL TRADE IN EUROPEAN UNION COUNTRIES

Анотація. У статті визначено поняття конвергенції рівня торгівлі як процес наближення значень комплексу показників, що характеризують торгівлю окремої країни, до певного рівня. Проведено оцінку наявності конвергенції рівня міжнародної торгівлі для обсягів експортних та імпортних операцій 28 країн Європейського Союзу протягом 2002–2015 рр. Доведено наявність β -конвергенції рівнів міжнародної торгівлі країн ЄС на основі побудованих регресійних моделей Барро. На основі отриманих результатів розраховано швидкість конвергенції та час подолання половини відстані до зближення рівнів торгівлі країн ЄС. Аналітично встановлено наявність σ -конвергенції на основі числових характеристик ряду статистичних даних обсягів експорту та імпорту країн ЄС. Встановлено та графічно зображено зміну коефіцієнта варіації в динаміці для обсягів експорту та імпорту країн ЄС протягом 2002–2015 рр. Розраховано показники економічної нерівності рівнів торгівлі країн ЄС.

Ключові слова: варіація, дисперсія, експорт, імпорт, індекс Джині, індекс Тейла, конвергенція, крива Лоренца, нерівність, регресія, торгівля.

Постановка проблеми. Торгівля належить до соціально-економічних процесів. Тому доцільним є використання методів оцінки конвергентно-дивергентних зв'язків та оцінки нерівномірності розвитку, що застосовуються під час дослідження соціально-економічних процесів. Актуальним залишається питання наближення вирівнювання рівнів зовнішньої торгівлі країн, тобто наявності конвергентних зв'язків між країнами. Оцінка конвергенції рівня торгівлі між країнами дасть змогу корегувати економічну політику кожної країни і спрямовувати її на підвищення конкурентоздатності країни на міжнародному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання побудови економіко-математичних моделей та використання економічних методів аналізу, зокрема таких, що можуть широко використовуватись для дослідження міжнародної торгівлі, представлені в роботах І.М. Вахович [1], О.М. Ляшенко [2; 3], Л.С. Гур'янової [4], О.М. Захарова [5], М.Н. Толмачева [6] та інших українських вчених.

Крім того, варто відзначити зарубіжних науковців, чий праці присвячені питанням економічної конвергенції, а саме Р. Барро та Х. Сала-і-Мартіна [7], Е. Вамвадікіса [8], С. Фабріціо, Д. Лейджа та Е. Моді [9], Р. Рапаскі та М. Прочняка [10].

Метою статті є оцінка конвергенції рівнів зовнішньої торгівлі для визначення ефективності зближення в рівнях зовнішньої торгівлі між багатшими і біднішими країнами.

Виклад основного матеріалу. Конвергенція (від лат. *convergo* – сходиться в одну точку, наближатися) – це процес зближення внаслідок появи у сторін, що зближуються, ознак схожості [11]. Цей термін фактично означає зближення, сходження, спрямування певного процесу (економічного, фізичного, соціального тощо) до певного рівня. Тому можна говорити про конвергенцію рівня торгівлі.

Під конвергенцією рівня торгівлі будемо розуміти процес наближення значень комплексу показників, що характеризують торгівлю окремої країни, до певного рівня.

Під час оцінювання конвергентно-дивергентних зв'язків найбільшого поширення набули моделі σ -конвергенції та β -конвергенції. Концепції σ -конвергенції та β -конвергенції пов'язані між собою, проте з існування β -конвергенції не випливає існування σ -конвергенції. Тому проведемо оцінки і σ -конвергенції, і β -конвергенції.

Термін β -конвергенції був запропонований американськими вченими Р. Барро і Х. Сала-і-Мартін [4], вказує на існування стійкої тенденції до зближення рівнів економічного розвитку, тобто бідніші країни, маючи вищі темпи економічного росту, ніж багатші, в довгостроковій перспективі наближаються до рівнів розвитку багатших країн. Для емпіричної перевірки гіпотези про наявність β -конвергенції була виведена така формула, відома як регресія Барро:

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_{Ti}}{y_{0i}} \right) = \alpha + \beta \ln y_{0i} + \varepsilon, \quad (1)$$

де y_{0i} та y_{Ti} – обсяги експорту та імпорту країни в початковий та кінцевий моменти часу відповідно;

α – вільний член;

β – коефіцієнт регресії;

ε – випадкова похибка.

Для підтвердження β -конвергенції необхідною умовою є від'ємність коефіцієнта регресії. При додатному коефіцієнті регресії спостерігається дивергенція.

Перевірку наявності β -конвергенції рівня міжнародної торгівлі проводили, користуючись статистичними даними обсягів експортних та імпортних операцій 28 країн Європейського Союзу за 2002–2015 рр. [12]. За допомогою методу регресії, що реалізований у пакеті STATISTICA 10,

ми отримали два рівняння Барро для експорту та імпорту товарів 28 країн ЄС.

Для експорту:

$$\frac{1}{14} \ln \left(\frac{y_{Ti}}{y_{0i}} \right) = 0,1542 - 0,0096 \cdot \ln y_{0i} + \varepsilon.$$

Множинний коефіцієнт кореляції $R=0,5248$, тому $R^2=0,2754$. На основі отриманих результатів можна сказати, що β -коефіцієнт дорівнює $-0,0096$, його значення від'ємне, а ми можемо прийняти гіпотезу про наявність β -конвергенції, оскільки для нашого випадку статистична значимість коефіцієнтів регресії підтверджується. Окрім того, фактичний критерій Фішера більший, ніж критерій табличний (F-критерій_{факт} = 9,88, F-критерій_{табл.} = 4,35).

Для імпорту:

$$\frac{1}{14} \ln \left(\frac{y_{Ti}}{y_{0i}} \right) = 0,1138 - 0,0063 \cdot \ln y_{0i} + \varepsilon.$$

Множинний коефіцієнт кореляції $R=0,392$, тому $R^2=0,154$. Отриманий під час розрахунків β -коефіцієнт дорівнює $-0,0063$. Його значення від'ємне, тому для імпорту ми теж можемо прийняти гіпотезу про наявність β -конвергенції, оскільки критерій Фішера фактичний більший, ніж критерій табличний (F-критерій_{факт} = 4,72, F-критерій_{табл.} = 4,35).

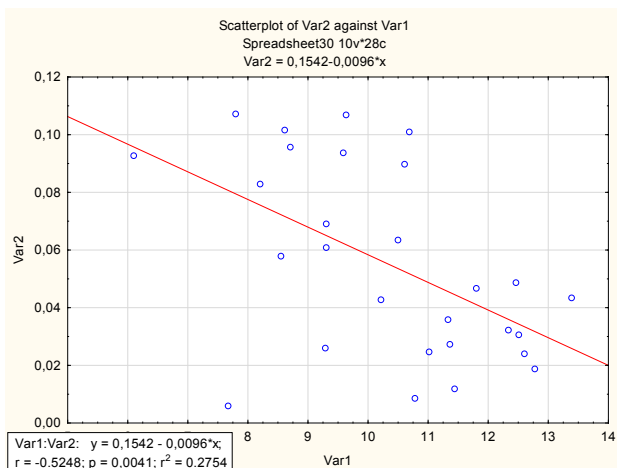


Рис. 1. Країни ЄС в полі кореляції реальних обсягів експорту за 2002 р. і середньорічних темпів зростання за 2002–2015 рр.

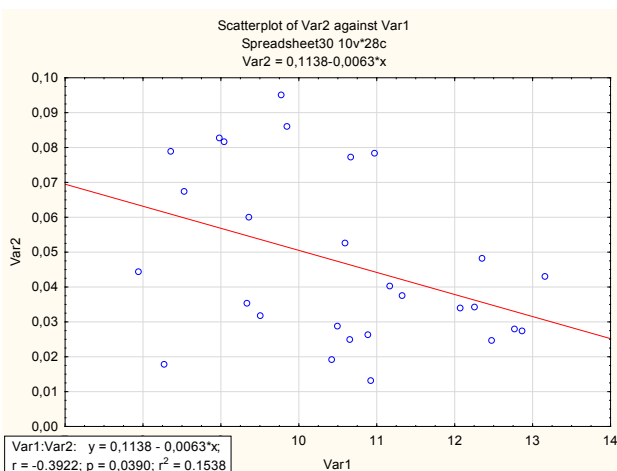


Рис. 2. Країни ЄС в полі кореляції реальних обсягів імпорту за 2002 р. і середньорічних темпів зростання за 2002–2015 рр.

На рис. 1 і рис. 2 зображено поле кореляції країн ЄС із початковими обсягами експорту-імпорту у 2002 р. і середньорічними темпами зростання протягом 2002–2015 рр.

Бачимо, що різниця в обсягах імпорту між біднішими і багатшими країнами ЄС за останні 14 років скоротилася.

Процес конвергенції характеризується швидкістю і часом подолання половини відстані. Для визначення цих показників використовують формули [1]:

$$b = -\frac{\ln(1 + \beta T)}{T}, \quad (2)$$

де b – швидкість конвергенції, має знак, протилежний до коефіцієнта конвергенції, і показує, у скільки разів скорочується розрив між країнами за певний період часу;

$$\tau = \frac{\ln 2}{\ln(1 + b)}, \quad (3)$$

де τ – час подолання половини відстані під час зближення рівнів країн.

Отже, використовуючи ці формули, ми отримали для експорту $b=0,01$, $\tau=68$ та для імпорту $b=0,007$, $\tau=105$.

Як бачимо, хоча для країн ЄС і наявна β -конвергенція рівня торгівлі, вона характеризується надзвичайно малою швидкістю та надзвичайно великим часом подолання половини відстані до зближення рівнів торгівлі країн ЄС.

Окрім β -конвергенції, ще одним індикатором зближення рівнів розвитку країн є σ -конвергенція. Її застосовують для оцінки різниці між показниками різних груп відносно вибраного економічного показника в часі. Тобто наявність σ -конвергенції спостерігається за умови зменшення в часі варіації рівнів економічного розвитку певних досліджуваних груп; σ -конвергенцію оцінюють, використовуючи ряд числових характеристик вибірки статистичних даних, тобто аналітично розраховують середню вибірку, дисперсію, середнє квадратичне відхилення та коефіцієнт варіації.

Дисперсія характеризує величину розкиду даних навколо середньої величини \bar{x} в квадратних одиницях та розраховується за такою формулою:

$$D = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^k (x_i - \bar{x})^2, \quad (4)$$

де x – окреме значення по вибірці;

\bar{x} – середня вибіркова статистичного розподілу;

n – кількість значень у вибірці.

Недоліком дисперсії є її розмірність, тому доцільніше використовувати іншу числову характеристику вибірки – середнє квадратичне відхилення, яке розраховується за такою формулою:

$$\sigma = \sqrt{D}. \quad (5)$$

Для порівняння статистичних розподілів з точки зору їх розмірності відносно середньої вибіркової вводиться показник коефіцієнта варіації, який дорівнює відношенню середнього квадратичного відхилення до середньої вибіркової і виражається у відсотках:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\%. \quad (6)$$

Оцінимо σ -конвергенцію рівнів торгівлі країн ЄС. Під час проведення дослідження були використані статистичні дані обсягів експортних та імпортних операцій 28 країн Європейського Союзу за 2002–2015 рр. [12].

Розрахунок основних числових характеристик для двох вибірок (обсягів експорту та імпорту 28 країн ЄС за 2002–2015 рр.) було здійснено за допомогою програмного продукту STATISTICA 10 (рис. 3, рис. 4).

Для встановлення наявності σ -конвергенції потрібно дослідити зміну коефіцієнта варіації в динаміці. Для наочності зобразимо цей процес графічно (рис. 5, рис. 6).

Variable	Descriptive Statistics				
	Mean	Minimum	Maximum	Std.Dev.	Coef.Var.
2002	99804,5	449,000	651259	149147,1	149,44
2003	99613,8	421,000	664392	149160,8	149,74
2004	108086,3	758,000	730444	161544,0	149,46
2005	117126,5	1175,000	779989	172703,3	147,45
2006	131015,5	1062,000	882532	193219,2	147,48
2007	139836,5	1017,000	964038	206963,0	148,00
2008	144597,5	1110,000	983255	211544,0	146,30
2009	118141,0	901,000	803012	172802,4	146,27
2010	139630,8	1058,000	949629	203978,5	146,08
2011	156306,0	1306,000	1058897	226891,8	145,16
2012	161464,1	1354,000	1090530	234331,5	145,13
2013	163403,8	1520,000	1088071	235027,3	143,83
2014	165546,1	1364,000	1125034	239716,6	144,80
2015	173605,5	1648,000	1198306	253146,3	145,82

Рис. 3. Числові характеристики обсягів експорту країн ЄС за 2002–2015 рр.

Variable	Descriptive Statistics				
	Mean	Minimum	Maximum	Std.Dev.	Coef.Var.
2002	98211,8	2799,000	518488,0	135385,0	137,85
2003	98997,3	2853,000	534487,0	135154,8	136,52
2004	108393,3	2926,000	575090,0	145440,1	134,18
2005	119435,8	2988,000	624465,0	158474,0	132,69
2006	135765,9	3430,000	722112,0	180003,7	132,58
2007	145102,9	3503,000	769779,0	187718,8	129,37
2008	151788,1	3604,000	805730,0	194315,2	128,02
2009	120841,3	3210,000	664143,0	159672,3	132,13
2010	143344,9	3818,000	795666,0	190605,8	132,97
2011	160040,2	4520,000	901487,0	213549,8	133,44
2012	163001,7	5135,000	898857,0	217308,0	133,32
2013	159185,9	4625,000	889416,0	211110,6	132,62
2014	162353,3	5089,000	908575,0	214465,3	132,10
2015	168094,3	5016,000	946454,0	223310,8	132,85

Рис. 4. Числові характеристики обсягів імпорту країн ЄС за 2002–2015 рр.

На основі коефіцієнта варіації можна простежити зміну обсягів експорту та імпорту для країн ЄС.

На першому графіку (рис. 5) чітко видно, що коефіцієнт варіації в динаміці скорочується, лише в останні декілька років його значення зростає порівняно з попередніми. Проте загалом протягом досліджуваних 14 років, з 2002 р. по 2015 р., значення коефіцієнта варіації зменшилось зі 149% до 146%, а це підтверджує наявність σ -конвергенції рівнів обсягів експорту між країнами ЄС.

Аналогічна ситуація спостерігається і для імпорتنних операцій. Як видно з графіка (рис. 6), коефіцієнт варіації до 2008 р. стрімко зменшувався, а потім почав зростати відносно попередніх кількох років. Однак для цілого досліджуваного періоду коефіцієнт варіації зменшився зі 138% до 133%. Різниця між відсотками навіть більша, ніж для експортних операцій. А невелике зростання з 2008 р. свідчить про те, що наслідки світової фінансової кризи виявилися важчими для бідніших країн, тому різниця між коефіцієнтами варіації скоротилася.

Дослідження σ -конвергенції було б неповним без використання показників економічної нерівності, зокрема коефіцієнта Джині та індексу Тейла.

Використаємо індекс Джині для порівняння розподілу ознаки (обсягів експорту та імпорту) між країнами, тобто оцінимо середнє відхилення обсягів експорту та імпорту кожної країни від всіх решти країн. Індекс Джині розраховується за допомогою побудови кривої Лоренца і є відношенням площі між кривою Лоренца та лінією абсолютної рівності до площі трикутника, що лежить під лінією рівності. Як видно з рис. 7 та рис. 8, середнє відхилення обсягів експорту та імпорту кожної країни від всіх решти країн незначне.

Коефіцієнт Джині можна розрахувати аналітично, використовуючи таку формулу [1]:

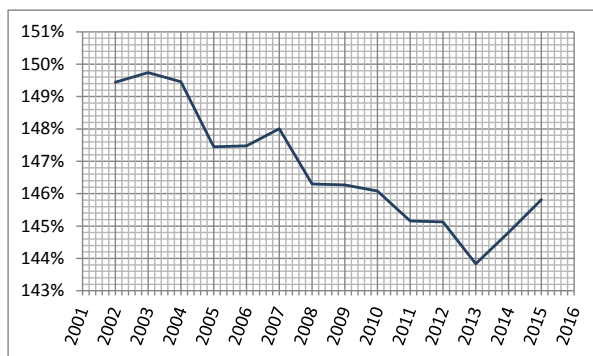


Рис. 5. σ -конвергенція відносно обсягів експорту між країнами ЄС

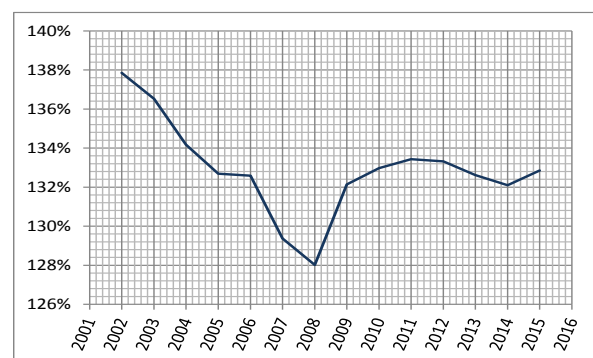


Рис. 6. σ -конвергенція відносно обсягів імпорту між країнами ЄС

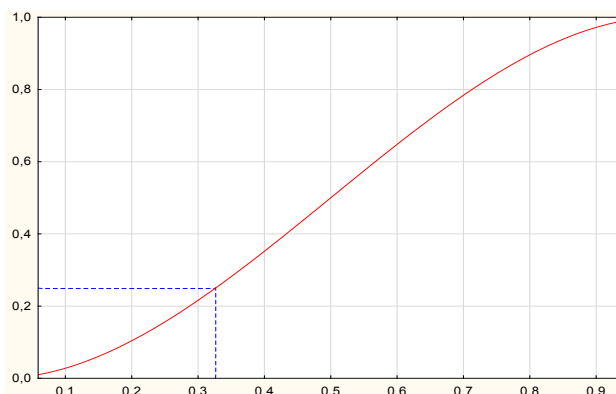


Рис. 7. Крива Лоренца для обсягів експорту країн ЄС за 2015 р.

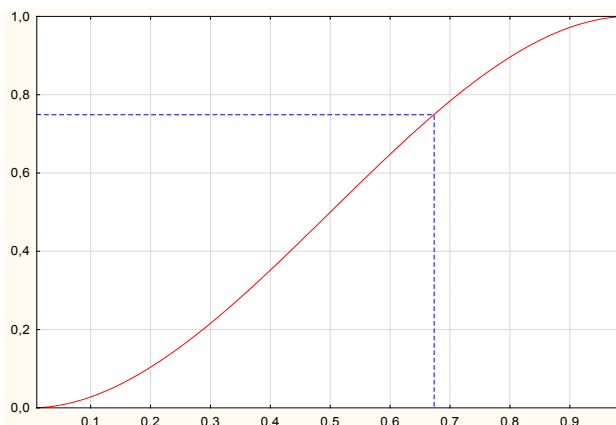


Рис. 8. Крива Лоренца для обсягів імпорту країн ЄС за 2015 р.

$$Gini = \frac{1}{n(n-1)\mu} \cdot \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|, \quad (7)$$

де n – кількість країн;

μ – середній дохід у розподілі;

y_i, y_j – окремі показники кожної країни.

На основі аналітичних розрахунків ми отримали такі результати (табл. 1, табл. 2).

Коефіцієнт Джині приймає значення від 0 до 1. Як бачимо, значення індексу Джині достатньо малі, тобто нерівність у розподілі не є значною. Проте недоліком індексу Джині є те, що він обчислюється розбиттям вибірки на інтервали, а значення його залежить від того, яким чином оброблені вихідні дані. Тому поряд із коефіцієнтом Джині доцільно використовувати інші показники нерівності.

Використаємо індекси Тейла. Вони належать до більш загального класу «показників загальної ентропії». Перший індекс Тейла (Т-міра Тейла) обчислюється за такою формулою [1]:

$$T = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \ln\left(\frac{\mu}{y_i}\right), \quad (8)$$

де n – кількість одиниць у структурі товарів;

μ – середній дохід у розподілі;

y_i – окремий показник.

Другий індекс Тейла (L-міра Тейла) [1]:

$$T = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\mu} \ln\left(\frac{y_i}{\mu}\right). \quad (9)$$

Розраховані дані занесені в таблиці (табл. 3, табл. 4).

Для наочності зобразимо індекси Тейла в динаміці для обсягів експорту та імпорту у товарних групах країн ЄС за 2002–2015 рр. (рис. 9, рис. 10).

Чим нижчі значення цих індексів, тим нижчий рівень нерівності розподілу. Враховуючи те, що Т-міра Тейла приймає значення з інтервалу $(0; \ln\mu)$, а L-міра Тейла – з інтервалу $(0; +\infty)$, можна підтвердити результати, отримані за допомогою індексу Джині, тобто можна говорити про досить низький рівень нерівності рівнів торгівлі між країнами ЄС. Крім того, оскільки значення L-міри Тейла більше за значення Т-міри Тейла, можемо зробити висновок про те, що переважний вплив на нерівність рівнів торгівлі спричиняють бідніші країни.

Висновки. Як правило, країни демонструють більш швидку конвергенцію рівня експорту порівняно із конвергенцією рівня імпорту. Проте на основі результатів проведених розрахунків конвергенції рівня торгівлі все ж таки можна підтвердити наявність наздоганяючого ефекту між біднішими і багатшими країнами ЄС. Тобто різниця між біднішими і багатшими країнами ЄС зменшується під час проведення експортних та імпортних операцій за останні 14 років. Однак, оцінивши швидкість конвергенції та час подолання половини відстані під час зближення рівнів країн, дійшли висновку, що конвергентні зв'язки між країнами ЄС надзвичайно слабкі.

Окрім того, ми оцінили σ -конвергенцію рівнів торгівлі країн ЄС, і вона теж виявилася наявною. Використову-

Таблиця 1

Індекс Джині для обсягів експорту країн ЄС за 2002–2015 рр.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бельгія	0,066	0,065	0,065	0,065	0,063	0,063	0,062	0,063	0,061	0,061	0,060	0,060	0,060	0,058
Болгарія	0,035	0,035	0,035	0,035	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033
Чеська Республіка	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,032	0,033	0,032	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,034
Данія	0,034	0,034	0,033	0,033	0,032	0,032	0,032	0,032	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031
Німеччина (до 1990 р. – колишня територія ФРН)	0,205	0,210	0,213	0,210	0,212	0,218	0,215	0,215	0,215	0,214	0,213	0,210	0,215	0,219
Естонія	0,036	0,036	0,036	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035
Ірландія	0,038	0,036	0,035	0,034	0,033	0,032	0,032	0,033	0,032	0,032	0,031	0,031	0,031	0,032
Греція	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033
Іспанія	0,046	0,046	0,045	0,044	0,044	0,043	0,043	0,044	0,044	0,044	0,045	0,045	0,045	0,045
Франція	0,101	0,100	0,096	0,090	0,084	0,082	0,081	0,082	0,079	0,076	0,076	0,074	0,073	0,072
Хорватія	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035
Італія	0,076	0,074	0,073	0,071	0,071	0,072	0,071	0,069	0,067	0,066	0,067	0,066	0,066	0,065
Кіпр	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037
Латвія	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035
Литва	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,034	0,034	0,034	0,034	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033
Люксембург	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034
Угорщина	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,032	0,031	0,032	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031
Мальта	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,037	0,037
Нідерланди	0,073	0,074	0,074	0,078	0,078	0,080	0,084	0,085	0,088	0,086	0,089	0,087	0,086	0,083
Австрія	0,037	0,037	0,036	0,036	0,035	0,035	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,033
Польща	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,034	0,034	0,034	0,034	0,035	0,036	0,037	0,037
Португалія	0,033	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032
Румунія	0,034	0,034	0,033	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032	0,031	0,031	0,031
Словенія	0,034	0,034	0,034	0,034	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033
Словаччина	0,034	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031
Фінляндія	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,032	0,031	0,032	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031
Швеція	0,037	0,037	0,037	0,036	0,036	0,035	0,035	0,033	0,034	0,034	0,034	0,033	0,033	0,033
Об'єднане Королівство	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,032	0,031	0,032	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031

Таблиця 2

Індекс Джині для обсягів імпорту країн ЄС за 2002–2015 рр.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бельгія	0,061	0,059	0,059	0,059	0,057	0,057	0,057	0,058	0,057	0,058	0,058	0,059	0,058	0,056
Болгарія	0,034	0,034	0,034	0,034	0,033	0,033	0,032	0,033	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,033
Чеська Республіка	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031	0,032	0,032	0,032	0,032	0,032	0,033
Данія	0,032	0,031	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030
Німеччина (до 1990 р. – колишня територія ФРН)	0,158	0,163	0,159	0,157	0,160	0,159	0,160	0,167	0,169	0,172	0,167	0,170	0,170	0,171
Естонія	0,035	0,035	0,035	0,035	0,034	0,034	0,035	0,035	0,035	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034
Ірландія	0,032	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,031	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030
Греція	0,032	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030	0,029	0,030	0,030	0,031	0,031	0,031	0,031	0,031
Іспанія	0,053	0,054	0,055	0,055	0,055	0,054	0,052	0,050	0,050	0,049	0,048	0,048	0,048	0,049
Франція	0,100	0,100	0,097	0,094	0,087	0,086	0,087	0,093	0,088	0,089	0,089	0,089	0,086	0,084
Хорватія	0,034	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034
Італія	0,074	0,073	0,072	0,070	0,071	0,069	0,067	0,067	0,069	0,068	0,064	0,062	0,060	0,060
Кіпр	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,035	0,035	0,035	0,035	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036
Латвія	0,035	0,035	0,035	0,035	0,035	0,034	0,035	0,035	0,035	0,035	0,034	0,034	0,034	0,034
Литва	0,034	0,034	0,034	0,034	0,033	0,033	0,033	0,034	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,033
Люксембург	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033
Угорщина	0,031	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030	0,030
Мальта	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036	0,036
Нідерланди	0,066	0,066	0,065	0,067	0,067	0,066	0,069	0,071	0,073	0,072	0,076	0,076	0,074	0,074
Австрія	0,036	0,036	0,036	0,035	0,034	0,033	0,033	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034
Польща	0,032	0,032	0,032	0,032	0,033	0,033	0,035	0,035	0,036	0,036	0,036	0,036	0,037	0,037
Португалія	0,031	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030	0,029	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030
Румунія	0,033	0,032	0,032	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030
Словенія	0,034	0,033	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,033	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032	0,033
Словаччина	0,033	0,032	0,032	0,032	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030
Фінляндія	0,031	0,031	0,031	0,030	0,030	0,030	0,029	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,031
Швеція	0,034	0,034	0,034	0,033	0,033	0,032	0,032	0,032	0,033	0,033	0,033	0,033	0,032	0,032
Об'єднане Королівство	0,112	0,100	0,097	0,097	0,101	0,087	0,079	0,084	0,085	0,083	0,092	0,085	0,088	0,093

Таблиця 3

Індекси Тейла для обсягів експорту країн ЄС за 2002–2015 рр.

Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Т-міра Тейла	0,813	0,802	0,790	0,772	0,763	0,754	0,740	0,740	0,737	0,727	0,726	0,721	0,722	0,726
Л-міра Тейла	1,205	1,174	1,128	1,080	1,057	1,038	1,012	1,017	1,004	0,975	0,970	0,971	0,979	0,983

Таблиця 4

Індекси Тейла для обсягів імпорту країн ЄС за 2002–2015 рр.

Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Т-міра Тейла	0,729	0,712	0,693	0,681	0,673	0,644	0,632	0,663	0,672	0,671	0,671	0,661	0,656	0,662
Л-міра Тейла	0,960	0,930	0,901	0,880	0,856	0,818	0,802	0,845	0,859	0,847	0,841	0,833	0,827	0,838

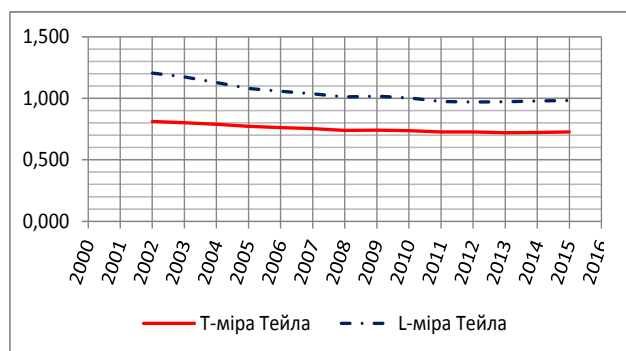


Рис. 9. Індекси Тейла для обсягів експорту країн ЄС за 2002–2015 рр.

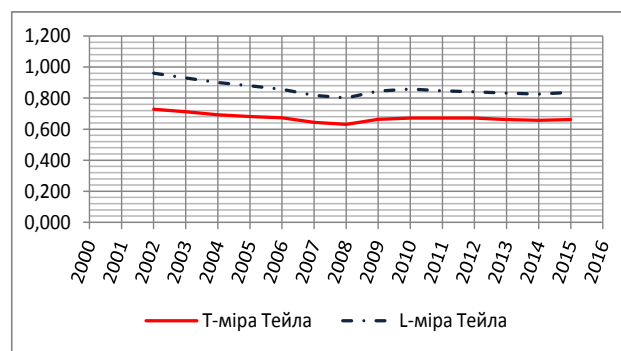


Рис. 10. Індекси Тейла для обсягів імпорту країн ЄС за 2002–2015 рр.

ючи коефіцієнт Джині та індекс Тейла, ми провели оцінку нерівномірності рівнів торгівлі країн ЄС. Було встановлено, що існує незначна нерівномірність між країнами, і показано, що переважний вплив на нерівність рівнів торгівлі спричиняють бідніші території.

Можна також говорити про можливість застосування дослідження конвергенції для оцінювання рівня міжнародної торгівлі. Для цього доцільно використовувати комплексний підхід, який полягатиме у розрахунку

статистичних коефіцієнтів для з'ясування існування σ -конвергенції, індексів нерівності для визначення причин виникнення нерівності рівнів зовнішньої торгівлі країн та побудови регресійних моделей для виявлення β -конвергенції рівнів торгівлі. Користуючись запропонованим інструментарієм оцінки конвергенції, математикою з системних позицій проаналізувати конвергентно-дивергентні тенденції розвитку міжнародної торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Вахович І.М. Регіональна конвергенція фінансового забезпечення сталого розвитку України : [монографія] / І.М. Вахович, І.В. Ропотан. – Луцьк : ВолиньполіграфТМ, 2014. – 220 с.
2. Ляшенко О.М. Щодо дослідження структури змін споживчих цін на продовольчі товари / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4 (23). – С. 198–207.
3. Ляшенко О.М. Фінансові доміанти процесу ціноутворення на світовому ринку сировинних товарів / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 135–145.
4. Гурьянова Л. С. Модели анализа межрегиональной конвергенции / Л.С. Гурьянова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 2 (156). – Ч. 1. – С. 59–65.
5. Захаров А.Н. Оценка эффективности региональной политики Испании в помощью методов сигма- и бета-конвергенции А.Н.Захаров // Мировое и национальное хозяйство. – 2016. – № 1 (36). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mirec.ru/2016-01/analysis-of-efficiency-of-the-regional-policy-in-spain>.
6. Толмачев М.Н. Теоретические аспекты конвергенции / М.Н. Толмачев // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд : сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции. – Новосибирск, 2012. – Ч. 1. – С. 117–122.
7. Barro R.J. Economic Growth and Convergence across the United States / R.J. Barro, X. Sala-i-Martin // Working Paper 3419. – Cambridge ; Mass. : NBER, 1990. – 69 p.
8. Vamvadakis A. Convergence in Emerging Europe: Sustainability and Vulnerabilities / A. Vamvadakis // IMF Working Paper, WP/08/181. – IMF, July 2008. – 30 p.
9. The Second Transition: Eastern Europe in Perspective / [S. Fabrizio, D. Leigh, A. Mody] // European Economy. Economic Papers № 366. – European Commission, March, 2009. – 35 p.
10. Rapacki R. The EU Enlargement and Economic Growth in the CEE New Member Countries / R. Rapacki, M. Prochniak // European Economy. Economic Papers № 367. – European Commission, March, 2009. – 21 p.
11. Словарь терминов [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.btimes.ru/dictionary/konvergensiya>.
12. Eurostat [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu>.

Аннотация. В статье определено понятие конвергенции уровня торговли как процесс приближения значений комплекса показателей, характеризующих торговлю отдельной страны, до определенного уровня. Проведена оценка наличия конвергенции уровня международной торговли для объемов экспортных и импортных операций 28 стран Европейского Союза в течение 2002–2015 гг. Доказано наличие β -конвергенции уровней международной торговли стран ЕС на основе построенных регрессионных моделей Барро. На основе полученных результатов рассчитаны скорость конвергенции и время преодоления половины расстояния к сближению уровней торговли стран ЕС. Аналитически установлено наличие σ -конвергенции на основе числовых характеристик ряда статистических данных объемов экспорта и импорта стран ЕС. Установлено и графически изображено изменение коэффициента вариации в динамике для объемов экспорта и импорта стран ЕС в течение 2002–2015 гг. Рассчитаны показатели экономического неравенства уровней торговли стран ЕС.

Ключевые слова: вариация, дисперсия, импорт, индекс Джини, индекс Тейла, конвергенция, кривая Лоренца, неравенство, регрессия, торговля, экспорт.

Summary. The concept of convergence of the trade level as the process of approaching the values of a set of indicators that characterize trade of a particular country to a certain level was determined. The estimation of the presence of convergence of international trade level for export and import operations volumes of 28 EU countries during 2002–2015 was done. Presence of β -convergence of the international trade level of the EU countries was proved on the grounds of built Barro regression models. Based on the received results convergence speed and time of overcoming half of the distance for the trade convergence in the EU countries was calculated. Presence of σ -convergence was analytically found basing on number of numerical characteristics of the statistical data of the volume of export and import of the EU countries. The change coefficient of variation for the exports and imports volume of the EU countries during the 2002–2015 was found and graphically depicted in dynamic. Indicators of economic inequality levels of trade of the EU countries were calculated.

Key words: convergence, dispersion, export, Gini index, import, inequality, Lorenz curve, regression, Theil index, trade, variation.

Діброва О. В.

аспірант кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

Dibrova O. V.

Postgraduate Student of Economic Cybernetics and Marketing Department
Kyiv National University of Technologies and Design

ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НАУКОЄМНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

INNOVATIVE ASPECT OF INFORMATION SECURITY OF KNOWLEDGE BASED ECONOMY OF UKRAINE

Анотація. У статті розглядаються питання забезпечення інформаційної безпеки наукоємного сектору економіки. Досліджено поняття наукоємного сектору та фактори, що впливають на його розвиток. Проаналізовано динаміку сучасного стану інноваційної діяльності в наукоємних галузях. Показано вплив сучасного стану економіки на рівень розвитку сфери науки, який є ключовим фактором для наукоємного сектору економіки України та рівня конкурентоздатності держави на міжнародній арені.

Ключові слова: інформаційна безпека, інновації, науково-технічний прогрес, динаміка інновацій, наукоємний сектор.

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах гострих політичних, економічних та воєнних загроз гостро постає питання розвитку науки, новітніх технологій та впровадження цих технологій у виробництво та повсякденне життя країни. Особливістю сьогодення є стрімкий розвиток та повсюдне використання інформаційних технологій, завдяки чому інформація стає найважливішим продуктом як на виробництвах, в державних установах, так і в повсякденному житті громадян. Тому одними з пріоритетних питань стають питання щодо забезпечення інформаційної безпеки на різних рівнях та забезпечення сталого розвитку науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання наукоємності та наукоємних виробництв розглядають та досліджують багато вчених, практиків та науковців. Серед них слід назвати таких, як П.А. Борисенко [2], В.І. Долгий [5], М.М. Кошевий [6], О.В. Манойленко [7], О.Б. Саліхова [10].

Також багато уваги вітчизняними та зарубіжними науковцями приділяється питанням інформаційної безпеки держави, підприємства та особистості, формуванню ефективних систем захисту інформації. Серед них слід назвати таких, як В.А. Ліпкан [13], В.В. Глушак [14], О.М. Горбатюк [15].

Проте сьогодні залишаються невирішеними питання забезпечення інформаційної безпеки наукоємного сектору, а саме впровадження інновацій та захист інформації, адже динамічний розвиток наукоємних галузей та їх інформаційна безпека прямо впливають на рівень розвитку економіки загалом.

Метою статті є дослідження проблеми інноваційного розвитку наукоємних секторів економіки України та забезпечення їх інформаційної безпеки як одного з основних факторів росту рівня конкурентоздатності держави у міждержавних відносинах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині стратегічним напрямом розвитку економіки є наука. Дуже важливо забезпечити сталий розвиток науки та наукоємних секторів для забезпечення економічного зростання. Розберемо окремі поняття. «Наукоємний» – той, який пов'язаний із значними науковим дослідженнями або

вимагає серйозних наукових розробок; «наукоємність» – міра наукового забезпечення якої-небудь галузі виробництва, господарства та інших видів діяльності; «сектор» – частина народного господарства, яка має певні соціальні та економічні ознаки [3]. Отже, можемо визначити, що «наукоємний сектор» – частина народного господарства, сектор економіки держави, надання послуг та випуск продукції якого тісно пов'язані з науковими дослідженнями і вимагають широкого використання новітніх наукових розробок.

Питання розвитку наукоємного виробництва є актуальним для будь-якої країни, адже з ним пов'язують перспективи конкурентоспроможності національної економіки, але особливо гостро це питання стоїть для України.

Сьогодні наукоємний сектор є стратегічним для розвитку держави. Згідно з дослідженнями науковців він включає в себе такі галузі: виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування; обчислювальна техніка; телекомунікації; роботобудування; мікро- та оптоволоконні технології; космічна техніка; штучний інтелект; матеріалознавство; виробництво літальних апаратів, включаючи космічні; біотехнології, нанотехнології та генна інженерія; мембранні та квантові технології; фотоніка; нанoeлектроніка; мікроелектроніка; термоядерна енергетика; створення глобальних інформаційно-комунікаційних мереж, принципово нових джерел енергії і матеріалів [1]. Відповідно до даних Євростату та співставлення з SITC стандартною міжнародною торговою класифікацією до провідних наукоємних технологій включено виробництво таких продуктів: телекомунікаційне обладнання, обладнання для автоматизованої обробки інформації, генератори для ядерних, гідро- та вітрових електростанцій, радіоактивні матеріали, фармацевтична продукція, прогресивні продукти органічної хімії та пластики, хімікати для сільського господарства, турбіни та обладнання реакторів, електронні прилади та обладнання для медицини, напівпровідникові пристрої, прогресивна продукція електромашинобудування, авіаційна та космічна техніка, прогресивні оптичні та вимірювальні прилади, зброя та системи озброєння [8; 12]. Проте, на нашу думку, до наукоємного сектору варто включити також продукцію легкої

промисловості та освітню галузь. Адже наукоємність – це не лише спроможність галузі виробляти високотехнологічну продукцію, але й виконання наукових та науково-технічних робіт: отримання патентів, створення корисних моделей, дослідження методів, механізмів.

Діяльність наукоємного сектору суттєво залежить від якості та доступності необхідної для роботи інформації і неможлива без використання новітніх інформаційних технологій. Тому інформаційна безпека наукоємного сектору економіки має бути винесена на перший план серед пріоритетних напрямів розвитку. Нами пропонується розглядати інформаційну безпеку наукоємного сектору економіки як стан захищеності важливих для діяльності сектору інформаційних активів від негативних інформаційних впливів, негативних наслідків використання інформаційних технологій, несанкціонованого розповсюдження інформаційних активів порушення їх цілісності, конфіденційності та доступності. Важливим фактором забезпечення інформаційної безпеки є інноваційний. Адже швидкий розвиток технологій вимагає такого ж швидкого рівня модернізації наявних систем безпеки. Розглянемо динаміку та джерела фінансування інновацій, наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності [9]

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
млн. грн.					
2000	1 757,1	1 399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1 971,4	1 654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3 013,8	2 141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3 059,8	2 148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4 534,6	3 501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5 751,6	5 045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6 160,0	5 211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10 821,0	7 969,7	144,8	321,8	2 384,7
2008	11 994,2	7 264,0	336,9	115,4	4 277,9
2009	7 949,9	5 169,4	127,0	1 512,9	1 140,6
2010	8 045,5	4 775,2	87,0	2 411,4	771,9
2011	14 333,9	7 585,6	149,2	56,9	6 542,2
2012	11 480,6	7 335,9	224,3	994,8	2 925,6
2013	9 562,6	6 973,4	24,7	1 253,2	1 311,3
2014	7 695,9	6 540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13 813,7	13 427,0	55,1	58,6	273,0

Як бачимо з таблиці 1, в останні роки (2011–2015 рр.) спостерігається тенденція зменшення витрат на фінансування інноваційної діяльності з держбюджету та зменшення залучення коштів іноземних інвесторів, що не може не впливати на розвиток інновацій у країні. У 2014–2015 роках дані наводяться без урахування Автономної Республіки Крим та частин Донецької та Луганської областей. Подальше зменшення державного фінансування та неефективна політика щодо залучення коштів іноземних інвесторів може призвести до падіння рівня держави у світових рейтингах.

Така тенденція урізання та зменшення фінансування інноваційної діяльності в майбутньому може призвести до небажаних наслідків: до суттєвих відставань у розви-

тку новітніх технологій та активному їх використанні як на виробництвах, так і на підприємствах та в державних установах; до зменшення кількості осіб, залучених до наукової та інноваційної діяльності; до виїзду кваліфікованих спеціалістів за кордон, що, окрім зменшення інноваційно-наукового потенціалу, також негативно відобразиться на демографічній ситуації в державі. А нестача кваліфікованих спеціалістів, використання застарілих технологій, неефективне регулювання суттєво впливають на рівень інформаційної безпеки як окремої особи, так і підприємства, сектору економіки та держави загалом.

Також варто зазначити, що щорічно зменшується кількість організацій, які здійснюють наукову та науково-технічну діяльність, а рівень розвитку науки прямо залежить від кількості підприємств та організацій, які здійснюють наукову діяльність, динаміка наведена на рис. 1 [11]. З рисунку 1 бачимо, що найбільша частка скорочення виконаних робіт припадає на технічні та природничі науки, що може свідчити про недостатнє їх фінансування, нестачу кваліфікованих кадрів для проведення таких досліджень та про незацікавленість з боку держави у таких дослідженнях, а найменша частка скорочень припадає на суспільні та гуманітарні науки.

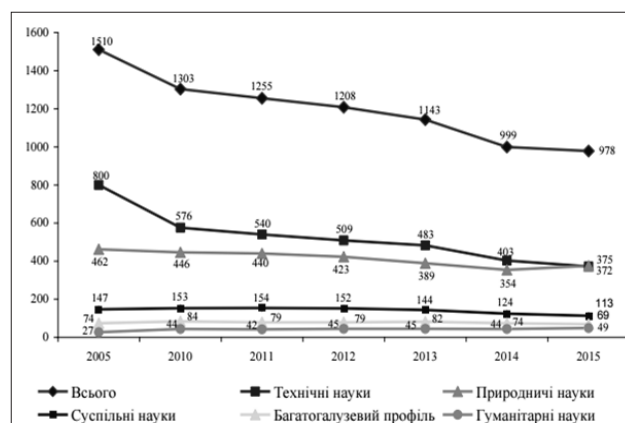


Рис. 1. Динаміка скорочення кількості підприємств та організацій, які здійснюють наукову та науково-технічну діяльність, од. [11]

Тенденція зменшення кількості організацій, які здійснюють науково-технічну діяльність (рис. 1), супроводжується збереженням майже незмінної структури їх розподілу за галузями наук: найбільші майже однакові частки (близько 38%) припадають на природничі і технічні науки, найменша частка – на гуманітарні науки (близько 5%) [11, с. 10].

Розглядаючи розподіл фінансування за видами робіт і секторами науки, який наведено у таблиці 2, можемо бачити, що найбільші частки фінансування фундаментальних та прикладних досліджень припадають на академічний сектор, а науково-технічних розробок – на галузевий сектор [11]. Порівняння з наявними даними 2013 р. вказує на явне скорочення загальних обсягів фінансування розробок та досліджень у 2014 р. та досить несуттєве зростання у 2015 р.

Задля запровадження інновацій та здійснення нововведень лише у 2014 р. було підприємствами придбано технології в Україні та за кордоном. Технології, придбані за кордоном, складають третю частину від загальної кількості придбаних у 2014 р.

Невтішною є ситуація й з кількістю науковців, які виконують науково-технічні та наукові роботи. Щороку кількість науковців неспинно зменшується, що є негатив-

Фінансування розробок та досліджень за видами робіт та секторами науки, побудовано за даними [11]

Напрямок фінансування	Рік	Одиниця виміру	всього	У тому числі за секторами наук			
				академічний	галузевий	вищої освіти	заводський
Фундаментальні дослідження	2015	млн. грн.	2 460,24	2 055,15	185,40	219,53	0,16
		%	100,0	83,53	7,54	8,92	0,01
	2014	млн. грн.	2 452,01	2 142,43	117,21	192,37	0
		%	100	87,4	4,8	7,8	0
	2013	млн. грн.	2 698,19	2 319,85	151,58	226,76	0
		%	100	86	5,6	8,4	0
Прикладні дослідження	2015	млн. грн.	1 960,60	725,22	965,09	268,84	1,45
		%	100	37,00	49,22	13,71	0,07
	2014	млн. грн.	1 882,74	814,77	805,74	260,47	1,76
		%	100	43,3	42,8	13,8	0,1
	2013	млн. грн.	2 061,4	867,55	898,89	288,89	6,07
		%	100	42,1	43,6	14	0,3
Науково-технічні розробки	2015	млн. грн.	6 581,06	200,45	5 455,5	102,26	822,85
		%	100	3,05	82,90	1,55	12,50
	2014	млн. грн.	5 152,76	203,72	4 044,58	88,02	816,44
		%	100	4	78,5	1,7	15,8
	2013	млн. грн.	5 488,94	195,86	4 043,31	107,95	1 141,82
		%	100	3,6	73,7	1,9	20,8

ним чинником впливу на розвиток сфери науки країни, адже без науковців та дослідників не буде розвиватись наука, без якої неможливі інновації та постійний розвиток. Також це є загрозою інформаційній безпеці наукоємного сектору, адже скорочення кількості науковців, відтік наукових кадрів за кордон, купівля технологій, розроблених за кордоном, не сприяють розвитку науки та техніки в Україні та негативно впливають на конкурентоспроможність держави на міжнародній арені.

Динаміка наведена на рисунку 2 [11].

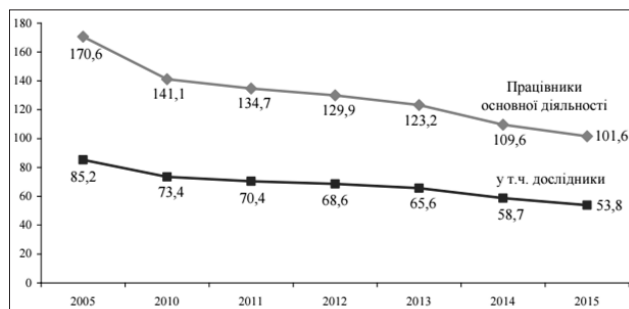


Рис. 2. Динаміка чисельності працівників організацій, що здійснювали наукову і науково-технічну діяльність, тис. осіб [11]

Отже, до актуальних проблем розвитку наукоємного сектору економіки ми можемо віднести такі:

- недостатнє фінансування науки та наукових досліджень та розробок;
- неефективне правове регулювання інформаційної безпеки та інноваційних процесів в державі;
- відтік кваліфікованих кадрів за кордон та зменшення частки осіб, зайнятих науковими та науково-технічними розробками;

– відсутність подальшого розвитку у створених конкурентоспроможних вітчизняних технологіях.

Висновки. Розвиток науки є ключовим фактором розвитку всього науково-промислового комплексу держави. Тому важливим є не лише її стрімкий розвиток, але й забезпечення інформаційної безпеки всього наукоємного сектору економіки, що вимагає достатнього фінансування як для здійснення самих наукових робіт, впровадження інновацій, так і для забезпечення необхідного рівня захисту. Через стрімкий розвиток інформаційних технологій та впровадження їх у найважливіші сфери життя суспільства необхідно перейти від принципу забезпечення безпеки інформації до забезпечення інформаційної безпеки. В сучасному розвитку науки інформаційна безпека розглядається як невід’ємна складова, яка і впливає на рівень розвитку науки, і є індикатором рівня розвитку та використання технологій та сучасним науковим розробок. Проте значна частина українських розробок, досліджень та технологій, які можуть конкурувати з технологіями, приданими за кордоном, не отримувє подальшого впровадження в Україні у зв’язку з неефективним регулюванням інноваційної діяльності, низьким рівнем фінансування та, як наслідок, сповільненим впровадженням технологій.

Важливість та складність проблеми інформаційної безпеки полягають у тому, що інформація є невід’ємною складовою будь-якої діяльності. І від раціонального та ефективного управління інформацією, а головне – інформаційною безпекою, залежать ефективність та конкурентоспроможність розвитку наукоємного сектору загалом та наукоємного сектору економіки зокрема.

Раціональне управління інформаційною безпекою наукоємного сектору, державна підтримка науки, актуальних досліджень та розробок, законодавче регулювання діяльності у науковій сфері сприятимуть розвитку державної економіки та зростанню позицій на міжнародній арені.

Список використаних джерел:

1. Бендиков М.А. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития / М.А. Бендиков, И.Э. Фролов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 57–71.
2. Борисенко П.А. Закономерности развития наукоёмных отраслей промышленности / П.А. Борисенко // Держава і регіони. – 2008. – № 4. – С. 12–17.

3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / голов. ред. В.Т. Бусел ; [редактори-лексикографи: В.Т. Бусел, М.Д. Василюк-Дерибас, О.В. Дмитрієв, Г.В. Латник, Г.В. Степенко]. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
4. Висоцька І.Б. Інноваційний чинник розвитку промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / І.Б. Висоцька ; НАН України. Об'єдн. ін-т економіки. – К., 2005. – 19 с.
5. Долгий В.И. К вопросу о характеристике наукоемких отраслей и технологий / В.И. Долгий, Л.С. Верещагина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 4 (53). – С. 51–55.
6. Кошевий М.М. Розвиток наукоємного сектора національної економіки України / М.М. Кошевий // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 5–10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/drep_2013_1_3.pdf.
7. Манойленко О.В. Теоретико-методичні аспекти удосконалення державної інвестиційної політики з розвитку сектора наукоємних виробництв / О.В. Манойленко, С.М. Кравченко // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 104–109.
8. Международная стандартная торговая классификация: 4-й пересмотр. вариант, сер. М № 34/ Rev 4 // ООН. – Нью-Йорк, 2008. – 248 с. // The United Nations Statistics Division [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4r.pdf.
9. Наукова та інноваційна діяльність // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua.
10. Саліхова О.Б. Оцінка високотехнологічної виробничої сфери – фундамент для створення дієздатної інноваційної стратегії держави / О.Б. Саліхова // Економіка промисловості. – 2010. – № 1. – С. 85–95. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2010_1_15.pdf.
11. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік : Аналітична довідка // Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/content/Діяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2015.pdf>.
12. Statistical classification of economic activities (NACE Rev.2) // Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF/dd5443f5-b886-40e4-920d-9df03590ff91?version=1.0>.
13. Ліпкан В.А. Національна безпека України : [навч. посіб.] / В.А. Ліпкан. – К. : Кондор, 2008. – 552 с.
14. Глушак В.В. Підхід до аналізу загроз інформаційної безпеки з використанням байєсівських мереж / В.В. Глушак, О.М. Новіков // Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія. – 2012. – № 2. – С. 12–17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Itki_2012_2_4/
15. Горбатюк О.М. Сучасний стан та проблеми інформаційної безпеки України на рубежі століть / О.М. Горбатюк // Вісник Київського університету імені Т. Шевченка. – 1999. – Вип. 14 : Міжнародні відносини. – С. 46–48.

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы обеспечения информационной безопасности наукоемкого сектора экономики. Исследованы понятие наукоемкого сектора и факторы, влияющие на его развитие. Проанализирована динамика современного состояния инновационной деятельности в наукоемких отраслях. Показано влияние современного состояния экономики на уровень развития сферы науки, который является ключевым фактором для наукоемкого сектора экономики Украины и уровня конкурентоспособности государства на международной арене.

Ключевые слова: информационная безопасность, инновации, научно-технический прогресс, динамика инноваций, наукоемкий сектор.

Summary. The article considers the problems of information security of knowledge-intensive economy. Investigated the concept of the high technology sector and the factors influencing its development. Analyzed the dynamics of the current state of of innovation activity in knowledge-intensive industries. Shows the effects of the current state of the economy to the level of development of the sphere of science, which is a key factor for the high technology sector of Ukraine's economy and competitiveness in the international arena.

Key words: information security, innovation, scientific and technological progress, dynamics of innovations, knowledge-intensive sector.

Жученко А. М.
кандидат економічних наук,
докторант

Черкаського державного технологічного університету

Zhuchenko A. M.
PhD in Economics,
PhD Student
Cherkasy State Technological University

ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНУ ЯК ЧИННИК СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

THE FORMATION OF PRIORITY SOCIO-ECONOMIC POLICY OF REGION AS FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Анотація. У статті висвітлено соціально-економічну політику регіону як невід'ємну частину стратегії стійкого розвитку. Висвітлено принцип пріоритетності цілей соціально-економічної політики регіону, що найбільшою мірою наближає до якісного життя населення та стійкого економічного розвитку.

Ключові слова: соціально-економічна політика, регіон, якість життя, пріоритети, стійкий розвиток.

Постановка проблеми. Важливим чинником, що забезпечує сталий розвиток регіону, є створення економічних, соціальних, культурних, правових та інших умов для гармонійного розвитку та соціально позитивного способу життя особистості, реалізації загально визнаних світовим співтовариством конституційних прав і свобод людини. Потребам і принципам сталого розвитку сучасного суспільства відповідає тип гармонійної і всебічно розвинутої, фізично здорової, освіченої та духовної особистості, що веде активний спосіб життя. Розвитку особистості та інтересам суспільства сприяють поступальний розвиток економіки і суспільства, формування сильної держави, забезпечення соціальної консолідації, яка є необхідною умовою як зміцнення демократичних інститутів, так і становлення громадянського суспільства [4].

Домогтися такої консолідації і масової підтримки влади можна лише за умови, що головною метою і реальним пріоритетом розвитку соціальної держави і економіки є здійснення державою такої політики, яка буде спрямована на забезпечення певного рівня добробуту своїх громадян, підтримку соціально вразливих груп населення, утвердження в суспільстві соціальної справедливості.

Соціальна парадигма розвитку виходить з того, що локомотивом економічного зростання є людина. Соціальний аспект стратегії сталого розвитку регіону ґрунтується на засадах єдності та взаємозв'язку соціальної сфери, економіки і навколишнього середовища. При цьому важливо забезпечити провідну роль соціальної політики в системі управління суспільством, визначити найважливіші напрями і методи її реалізації, виділити пріоритети, виходячи із завдань сталого розвитку.

Перехід до сталого розвитку можливий в рамках адекватної економічної політики. Досвід країн Європи підтверджує необхідність і актуальність регіональної економічної політики, спрямованої на сталий розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціально-економічного розвитку регіону та їх подолання відображено в працях Г.Г. Білака, М.І. Зверькова, Л.В. Майорової, О.В. Покагаєвої, В.В. Узупова та багатьох інших дослідників регіональної економіки.

Але питання формування ефективної соціально-економічної політики регіону як складової стійкого розвитку залишається невичерпним та відкритим для дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні диференціації пріоритетів соціально-економічної політики регіону як чинника стійкого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі аналізу літературних джерел можна виділити такі принципові положення і методи проведення регіональної політики в розвинених країнах світу:

1) регіональна політика є складовою частиною національної стратегії сталого соціально-економічного розвитку країни;

2) наявність спеціальних регіональних програм розвитку промисловості, транспорту, сфери послуг та інших галузей економіки, відсталих регіонів;

3) розробка спеціальних економічних, організаційних та виробничих механізмів, що забезпечують сталий розвиток економіки регіону.

Очевидно, що формування і реалізація пріоритетів соціально-економічної політики в державі – два різні процеси. Кожен з них повинен підкріплюватися власними процедурами, технологіями і механізмами здійснення. На відміну від України, в країнах з розвинутою ринковою економікою за кожним із зазначених процесів всередині суспільства між різноманітними групами інтересів, між суспільством та інститутами влади, всередині влади між законодавчими органами, виконавчими та контролюючими відомствами склалися і постійно удосконалюються складні правові неформальні відносини [4, с. 125].

Під час формування соціально-економічної політики в розвинених країнах, особливо на перспективу або в періоди виборчих компаній, використовуються процедури широкої демократії та допускаються гострі дискусії. Численні партійні або корпоративні економічні програми, платформи і погляди проходять багатостадійне узгодження, перш ніж втілитися в документах, які перед тим пройдуть законодавче затвердження. На відміну від формування, реалізація соціально-економічної політики, що зазвичай зазначається в президентських посланнях,

програмах, індикативних планах, бюджетних програмах, після конкурсного розподілу замовлень та їх контрактного закріплення, проводиться на практиці з високим ступенем авторитаризму виконавчої влади, при жорсткому контролі, з виконанням відповідальності перед платником податків і виборцем [5, с. 21].

У ринковій економіці на цій стадії в руках держави зосереджуються такі сили і засоби:

- 1) інструменти податково-бюджетного регулювання;
- 2) кадрова політика шляхом контролю за професійною відповідністю менеджерів не тільки державних, але й провідних корпоративних організацій;
- 3) арбітражно-судові процедури.

Особливу роль відіграє законодавча машина, що гарантує кваліфіковане, без зайвих популістських обговорень, законодавче супроводження та коригування настанов соціально-економічної політики, а також рівноправний захист всім економічним агентам під час здійснення економічної діяльності.

Формування і функціонування механізму реалізації соціально-економічної політики визначається об'єктивними потребами і тенденціями суспільного розвитку. Саме потреби та тенденції зумовлюють структуру механізму, набір і використання його компонентів. Фактично механізм реалізації соціально-економічної політики є складною системою інституційних та неінституційних суб'єктів соціально-економічного життя, взаємодія яких дає змогу теоретично осмислити та оформити інтереси населення, господарюючих суб'єктів, органів державної влади регіонального рівня; розробити соціально-економічну стратегію; організувати, скоординувати предметно-практичну діяльність державних органів, інститутів громадянського суспільства та громадян щодо її реалізації на основі наявної нормативно-правової бази.

Механізм реалізації соціально-економічної політики регіону має складну структуру [3, с. 143]:

- 1) суб'єкт соціально-економічної політики регіону – регіон в сукупності всіх його органів, орієнтованих на регулювання соціально-економічних відносин; політичні партії; громадсько-політичні рухи та інші інститути громадянського суспільства;
- 2) об'єкт соціально-економічної політики регіону – соціально-економічні процеси в суспільстві у всьому їх змістовному різноманітті та різноманітних формах прояву;
- 3) системи нормативно-правових актів, що регулюють взаємодію між суб'єктами та об'єктами соціально-економічної політики;
- 4) методи реалізації соціально-економічної політики регіону;
- 5) предметно-політична діяльність з вирішення завдань соціально-економічної політики регіону на різних стадіях.

Ця структура є узагальненою, а під час вирішення конкретних завдань соціально-економічної політики регіону вона доповнюється й іншими елементами.

У механізмі реалізації соціально-економічної політики регіону можна виділити кілька стадій і етапів.

Науковий аналіз та вивчення реально наявної соціально-економічної ситуації в регіоні оцінено та виражено в ідеях, поглядах, концепціях і теоріях. Принципово важливим при цьому є виявлення головних проблем та основних суперечностей, домінуючих тенденцій та перспективи розвитку конкретних соціально-економічних відносин регіону. Необхідно також визначити характер, зміст, форми прояву об'єктивних і суб'єктивних чинників, що впливають як на нинішню соціально-економічну ситуацію, так і на можливі варіанти вирішення проблем.

Цей об'єм роботи здійснюється як державними, так і недержавними науковими установами, науково-аналітичними центрами, експертними групами, тимчасовими творчими колективами. На основі запропонованих ними концепцій і розробляється механізм реалізації єдиної соціально-економічної політики регіону.

З огляду на матеріально-фінансові, організаційні та інші можливості відбувається визначення конкретних пріоритетних, стратегічних і тактичних цілей соціально-економічної політики регіону, можливих методів і засобів їх досягнення.

Нормативно-правове забезпечення обраного варіанту вирішення тієї чи іншої проблеми (або пріоритетне завдання соціально-економічної політики загалом – на рік або кілька років). На цій стадії приймаються відповідні закони, інші нормативно-правові акти законодавчої і виконавчої влади, що визначають конкретні шляхи і засоби вирішення пріоритетних соціально-економічних завдань.

Адміністративно-організаційне та агітаційно-пропагандистське забезпечення заходів, щодо реалізації соціально-економічної політики регіону є безпосереднім завданням органів виконавчої влади.

Контроль за перебігом та ефективністю проведення соціально-економічної політики і внесення відповідних корективів у попередні стадії.

Підхід до соціально-економічної політики не як до прояву випадкових комбінацій чийось таємних задумів, свавілля економічних і політичних монополій або особистостей, а як до втілення відкрито оголошених загальних інтересів, представлених на багато років, є неосяжним простором для творення інститутів ринку та законодавчої ініціативи.

Практична реалізація соціально-економічної політики для будь-якої влади – це завжди балансування між дотриманням вимог економічно ефективного використання вітчизняного потенціалу і соціальної справедливості, норм і уявлень, якими керується суспільство.

Під час формування соціально-економічної політики регіону важливе чітке формулювання соціально-економічних завдань, які визнаються суспільством на даному етапі його розвитку як найбільш нагальні та невідкладні, що потребують першочергового вирішення (тактичні, або короткострокові, пріоритети). Це стосується і завдань на етапі довгострокового розвитку (стратегічні пріоритети) [2, с. 16].

Принцип пріоритетності в соціально-економічному розвитку суспільства активно використовується практично у всіх країнах світу, зокрема високорозвинутих. Тактичні та стратегічні пріоритети визначаються в ході організації та управління економічними системами всіх рівнів. Під пріоритетними напрямками розуміються такі напрями соціально-економічної політики, що найбільшою мірою наближають до досягнення поставлених поточних та довгострокових цілей соціально-економічного розвитку.

Всі пріоритети в суспільстві є взаємопов'язаною сукупністю, яка ранжується у часі і просторі, охоплює всі сфери життєдіяльності. В основі механізму вибору та реалізації пріоритетів лежить аналіз наявних потреб суспільства, ступеня їх задоволення та прогноз розвитку. Головним принципом відбору пріоритетів повинна бути їх орієнтація на вклад у досягнення найважливіших кінцевих соціально-економічних цілей розвитку регіону.

Пріоритетні цілі соціально-економічного розвитку регіону, фактори і механізми цього розвитку, методи управління такого розвитку знаходяться в основі розробки концепції соціально-економічного розвитку регіону. Далі на основі концепції будуватиметься план конкретних дій з досягнення поставлених цілей.

Цілі можна виразити в абсолютних або відносних показниках (наприклад, скорочення числа зареєстрованих безробітних до 20 тис. осіб, або на 10%), а також в якісних показниках (наприклад, поліпшення освіти або навколишнього середовища). За терміном досягнення цілі можуть бути короткостроковими, середньостроковими і довгостроковими.

Деякі цілі соціально-економічної політики можуть вступати між собою у протиріччя, тобто досягнення однієї мети може зашкодити досягненню іншої. При конфлікті цілей постає завдання з виділення їх в обгрунтовані пріоритети і прийняття компромісних рішень.

Оцінка важливості та ранжування цілей здійснюється згідно з найважливішими груповими інтересами та історичним досвідом у конкретній країні або регіоні і є об'єктом політичної боротьби. Помилки в прийнятті господарсько-політичних рішень – явище досить часте, і негативні наслідки цих помилок найчастіше важко позначаються на економіці.

Часто існує вибір: економічна політика може збільшити рівень інфляції; бути корисною одній групі осіб, але погіршити становище іншої групи осіб. Люди можуть зважувати ці результати різними способами. Деякі віддають більше значення стабільності цін, ніж безробіттю, інші вважають економічне зростання більш важливим.

Головними пріоритетними цілями соціально-економічної політики регіону мають бути добробут, здоров'я, рівень освіти і культури, інтелектуальний потенціал населення регіону. Все інше – лише засоби для досягнення цих цілей. Потрібно завжди пам'ятати про очевидну істину, що економіка існує для людей, а не люди існують для економіки. Соціальна політика регіону – створення умов, які забезпечать гідне життя і вільний розвиток людини.

Це завдання можливо оцінити за таким показником, як «якість життя населення». Цей показник характеризує рівень забезпечення населення комплексом потреб загалом і за його категоріями. В сучасних умовах пріоритети розвитку людини, якість людського потенціалу є основними факторами суспільного прогресу. У зв'язку з цим вкладення в освіту, науку, культуру є не вираженнями з суспільного блага, не вторинними витратами, а початковими вкладеннями в основний ресурс, які в масштабах поколінь постають найбільш ефективними.

Традиційні показники рівня розвитку соціально-економічних систем, такі як, наприклад, валовий внутрішній продукт (валовий регіональний продукт), обсяг промислового виробництва, обсяг інвестицій в основний капітал, обсяг виробництва сільськогосподарської продукції, не є точними і, що дуже важливо, достатніми критеріями для оцінки добробуту країни або окремих її регіонів [1]. Валовий внутрішній продукт як економічний показник не враховує і не відображає зміни, що відбуваються в пріоритетах соціальних цінностей суспільства загалом, в перевагах різних соціальних груп, окремих людей. Саме ці фактори в даний час стають все більш і більш важливими. Навіть інтенсивні темпи валового економічного зростання, що породжують суспільству достаток товарів, не є ідеалом, прагнення до якого в безумовному порядку забезпечує зростання добробуту і соціальний спокій громадян.

Якість життя відображає задоволеність людей наданими їм матеріальними і духовними благами, відображає забезпеченість, комфортність, зручність життєвих умов, їх пристосованість до сучасних вимог, безболісність і тривалість життя. Простіше кажучи, якість життя – це те, наскільки добре живеться людям. Це інтегральне поняття активно використовується в міжнародній практиці, особливо під час порівняння рівнів економічного і соціального розвитку країн. Так, Світовий банк (The World Bank) випускає щорічник, в якому в системі показників для міжнародних зіставлень є група показників, що характеризує якість життя.

Система інтегральних показників, що характеризує якість життя населення, у світовій практиці зустрічається в різних формах. Цікава система показників, яка запропонована А.І. Каширіним, В.В. Трейнером та Ю.М. Швірковим [6]. Ми її підтримуємо, а також вносимо в неї деякі корективи (табл. 1).

Використовуючи цю систему інтегральних показників, що характеризують цільову функцію «якість життя населення», процес формування соціально-економічної політики можна подати у вигляді сукупності робіт, які слід виконувати в черговій послідовності. Загалом цей процес буде виглядати таким чином:

1) визначається система показників, що характеризують якість життя населення регіону;

Таблиця 1

Основні аспекти показника «якість життя населення»

№ п/п	Аспекти поняття	Інтегральне поняття, що характеризує «якість життя»
1	Добробут	Ділова активність, прибуток
2	Здоров'я	Тривалість життя, захворюваність, травматизм, шкідливі звички, заняття фізкультурою і спортом, достатнє і раціональне харчування, організація відпочинку і лікування
3	Освіта	Дошкільна освіта, загальна середня освіта, середня і вища, спеціальна освіта, підвищення кваліфікації персоналу, спільна освітня програма для населення, розвиток здібностей обдарованих особистостей
4	Житлові умови	Забезпеченість житлом, якість житла, благоустрій та інфраструктура території житлового фонду
5	Духовне життя та культура	Розвиток релігійної та духовної самосвідомості населення, пропаганда морально-православних цінностей релігії, розвиток літератури і мистецтв, книжкова справа, театр та інші заклади культури, художня самодіяльність і народні промисли
6	Забезпечення товарами та послугами	Номенклатура товарів і послуг (зокрема, місцевими виробниками – за імпортом); якість товарів і послуг, ціни
7	Соціальне забезпечення	Пенсії, допомоги, допомога малозабезпеченим та інвалідам
8	Екологія	Контроль за станом і захист навколишнього середовища, утилізація відходів, відновлювальні природоохоронні заходи
9	Безпека	Злочинність, безпека на виробництві, безпека транспортних засобів, безпека на дорогах, безпека житла, захист від тероризму, захист від стихійних лих тощо
10	Права	Дотримання конституційних прав людини

2) фактичне значення показників якості життя регіону;
3) рівень якості життя диференціальним методом і певних фактичних значень від показників, прийнятих за базу (значення соціальних показників, досягнутих у попередньому періоді, загальнодержавні, міжнародні стандарти);

4) причини негативних і позитивних відхилень фактичних значень показників якості життя регіону від показників, прийнятих за базу;

5) резерви (можливості) поліпшення показників якості життя за рахунок усунення виявлених негативних причин і використання позитивних факторів;

6) можливості поліпшення якості життя населення регіону за рахунок бюджетних коштів (регіонального, загальнодержавного бюджетів);

7) встановлюються цільові значення показників якості життя населення регіону з урахуванням усіх реальних можливостей і обмежень;

8) загальний розмір фінансових і матеріальних коштів, необхідних для досягнення безглузких значень показників якості життя населення регіону.

Формуються умови, сприятливі для досягнення цільових значень показників якості життя населення регіону. Проводиться правова (законодавча), інформаційна, технічна, кадрова підготовка практичної реалізації розробленої соціально-економічної політики.

На заключному етапі перевірки всієї готовності до реалізації розробленої соціально-економічної політики регіону приймається рішення про її практичне здійснення.

Формування соціально-економічної політики регіону зачіпає інтереси практично всіх громадян і підприємств регіону, визначає майбутнє його розвитку.

Висновки. Головними пріоритетними цілями соціально-економічної політики регіону мають бути добробут, здоров'я, рівень освіти і культури, інтелектуальний потенціал населення регіону. Все інше – лише засоби для досягнення цієї мети. Людський чинник у зароджуваному постіндустріальному світі стає головним в економічному розвитку як окремих країн, компаній, так і регіонів. Тому традиційні чинники економічного зростання, а саме накопичення капіталу, природне збільшення чисельності населення, технічний прогрес і зростання продуктивності праці, необхідно розглядати у взаємозв'язку з людським фактором. Водночас ми дотримуємося думки, що відновлювальне зростання має свої межі, які в регіонах практично вичерпані. Також основним джерелом стійкого економічного зростання може стати збільшення частки нових технологій.

Отже, пріоритети можна диференціювати так: декларовані – це пріоритети вищого рівня, найчастіше вони не піддаються кількісному опису і є соціальними за своїм змістом; забезпечуючі – це джерела і чинники сталого розвитку, саме вони можуть забезпечити пріоритети вищого рівня, це пріоритетні напрями розвитку окремих галузей і сфер; реалізуючі – ті, які забезпечені відповідними ресурсами і дають реальну віддачу.

Список використаних джерел

1. Білак Г.Г. Діагностика подібності регіонів України за проблемами соціально-економічного розвитку / Г.Г. Білак // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12. – С. 115–123.
2. Зверяков М.И. Особенности разработки стратегии экономического и социального развития региона (на примере Одесской области) / М.И. Зверяков // Економіст. – 2012. – № 3. – С. 15–18.
3. Майорова Л.В. Эффективные модели социально-экономической ориентации региональной политики / Л.В. Майорова // Економіка та держава. – 2014. – № 9. – С. 141–145.
4. Узунов В.В. Сучасні пріоритети реалізації регіональної політики / В.В. Узунов // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 17. – С. 124–127.
5. Покатаєва О.В. Стан та напрями реалізації державних програм соціально-економічного регіонального розвитку / О.В. Покатаєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 18. – С. 20–26.
6. Концепция стратегического планирования для России начала XXI века / [В.В. Трейер, А.И. Каширин, Ю.М. Швырков]. – М. : Диалог-МГУ, 2000. – 124 с.

Аннотация. В статье освещена социально-экономическая политика региона как неотъемлемая часть стратегии устойчивого развития. Освещен принцип приоритетности целей социально-экономической политики региона, что в наибольшей степени приближает к качественной жизни населения и устойчивому экономическому развитию.

Ключевые слова: социально-экономическая политика, регион, качество жизни, приоритеты, устойчивое развитие.

Summary. The article deals with the socio-economic policy of the region as an integral part of sustainable development strategies. Lit the principle of priority of socio-economic policy of the region, to the greatest extent brings to quality of life and sustainable economic development.

Key words: socio-economic policy, region, quality of life, priorities, sustainable development.

УДК 336.1

Ізюмська В. А.
кандидат наук з державного управління, доцент
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
Куряча Н. В.
старший викладач кафедри фінансів
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Izyumska V. A.
PhD in Public Administration,
Associate Professor of Finance
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
Kuryacha N. V.
Senior Lecturer of Finance Kafedri
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

АНАЛІЗ СТАНДАРТІВ НАКОПИЧУВАЛЬНИХ ТА КОМЕРЦІЙНИХ СИСТЕМ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ANALYSIS OF COMMERCIAL ACCUMULATIONAL STANDARDS OF PENSION PROVISION

Анотація. У статті систематизовано світові стандарти системи організації пенсійного страхування. Розглянуто стандарти організації додаткового пенсійного страхування на підприємствах, основні світові моделі пенсійних систем. Виявлено, що введення нової пенсійної системи стимулює зміну ментальності населення.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, світові стандарти, система організації пенсійного страхування, страхова компанія, пенсійний фонд.

Вступ та постановка проблеми. В останні роки у багатьох країнах, що встановлюють спеціальні режими щодо виплати пенсій, відчувається недостатній обсяг коштів на ці цілі. Тому у багатьох випадках здійснюється додаткове фінансування з державних бюджетів. У результаті історично-економічного розвитку країн склалися різні світові стандарти організації пенсійного страхування. Хоча усі країни намагались притримуватися загальних стандартів, але в уряді кожної з них було своє бачення щодо функціонування системи пенсійного страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему розвитку системи пенсійного забезпечення досліджено багатьма зарубіжними науковцями, економістами, політичними діячами, які заклали фундамент у формування сучасних пенсійних систем в економіках світу. До них належать Г. Боднер, К. Джордан, Х. Крюссельберг, Д. Ліндеман, Д. Сандлер, А. Шюллер.

З досліджень українських вчених, а саме: Л.І. Безтелесної, І.Т. Грудзевича, О.А. Джусова, Е.М. Лібанової, Ю.В. Макогона, О.М. Сазонець, Л.В. Шаульської, О.М. Чередниченко у сфері соціального забезпечення як в Україні, так і в світі можна констатувати, що система пенсійного забезпечення є важливою складовою системи соціального забезпечення підприємницької діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В залежності від природи пенсійної системи, характеру демографічної ситуації, політичного стану, закону етично-морального розвитку в тій чи іншій країні проводиться реформування пенсійної системи.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація світових стандартів організації пенсійного страхування.

Виклад основного матеріалу. Світові стандарти організації пенсійного страхування можна класифіку-

вати як стандарти соціального, організаційного та фінансового плану.

Для країн з високими стандартами життя, трудової діяльності населення характерним є пошук шляхів погодження цих стандартів зі стандартами пенсійного страхування. У середнього класу населення цих країн підвищені потреби у соціальному захисті. В цьому плані можна сказати про стандарти «держави соціального добробуту», яких притримуються Франція, Німеччина. Навпаки Ірландія, Словенія, Естонія не приймають їх.

В різних країнах складаються різні стандарти за трудовим стажем, необхідні для отримання пенсії в повному обсязі. Треба відмітити, що при цьому статевої відмінності враховуються дуже рідко [3].

Для різних країн існують різні стандарти щодо пенсіонерів, що одержують пенсію за спеціальним режимом. Наприклад, у Франції існують групи працівників, які виходять на пенсію раніше загальноприйнятого строку. До таких груп працівників відносяться моряки, шахтарі, деякі категорії залізничників, які виходять на пенсію у 50 років. Артисти балету одержують пенсію, починаючи з 40 років. В цьому випадку пенсія розраховується також за спеціальним режимом і дорівнює 80% від заробітної плати. Однак у зв'язку з високим розміром таких пенсій вони фінансуються роботодавцями, що роблять спеціальні відрахування.

В Китаї було введено стандарт «поєднання соціального єдиного планування і приватних внесків», який у суспільній пенсійній системі складається з двох частин: перша частина - соціальне єдине планування, друга частина - це приватні внески. Поєднуючись разом, ці дві частини пенсійного планування утворюють основу системи пенсійного страхування робітників і службовців у містах і селищах Китаю. Це може стимулювати не тільки

ефективність праці, але і активність працівників у пенсійному страхуванні.

В різних країнах існують різні *норми сплачування внесків у страхову компанію чи пенсійний фонд*. В Чилі внесок працівників в одну зі страхових компаній чи пенсійних фондів був обов'язковим та складав 10% від заробітної плати. Причому за кожним із застрахованих є право змінити фонд при збереженні права на накопичений капітал. Чилійці додатково до основної пенсії повинні сплачувати 3 % від заробітної плати на випадок втрати годувальника або інвалідності. Обов'язково повинні бути застрахованими чоловіки до досягнення ними 65 років і жінки до досягнення ними 60 років.

За допомогою законодавчих актів встановлюються стандарти на *розмір коштів на утримання апарату фондів*. Наприклад, у Чилі вони складають в середньому приблизно 15 % від надходжень страхових внесків [2, с. 76].

У США встановлюється *обмеження по ліміту самостійного інвестування пенсійного фонду*. Він складає 10%.

Існують *стандарти з виплати фіксованої пенсії в залежності від останньої заробітної плати особи*. За

стандартами МОП розмір такої пенсії дорівнює 42%. В деяких країнах ЄС ця величина досягає 50 % [4, с. 22].

У результаті розвитку різних моделей пенсійних систем дістали свого становлення *системи пенсійного страхування, де присутні риси одної з різних моделей пенсійного страхування*. У різних країнах різне співвідношення цих рис. Так у Великобританії обов'язкова розподільча система відносно слабка, домінуючою є обов'язкова накопичувальна складова. У Швеції, Італії, Німеччині, Португалії, Іспанії, Австрії, Франції навпаки обов'язкова розподільча складова є домінуючою, обов'язкова накопичувальна складова недостатньо розвинута. В Італії, Німеччині, Бельгії, Португалії, Іспанії, Австрії, Франції недостатньо розвинутими є як обов'язкова накопичувальна складова пенсійної системи, так і приватні пенсійні фонди. У Великобританії приватні пенсійні фонди знаходяться у перехідній стадії розвитку. В Ірландії та Голландії у такому стані обов'язкова розподільча складова. У Данії домінуючу позицію займають приватні пенсійні фонди. З прогнозу динаміки частки ВВП, яка йде на фінансування розподільчої складової пенсійної системи, видно, що в Ірландії, Голландії, Данії, Швеції, Німеччині, Бельгії, Португалії, Іспанії, Австрії цей показник неухильно зростає.

Зараз урядами різних країн робляться великі кроки щодо ведення нових стандартів функціонування розподільчої системи. Такі заходи робляться США, Великобританією, Німеччиною, Францією, Італією, Швецією, Австрією. Уряди визначили основні напрями своєї діяльності щодо введення обов'язкових професійних накопичувальних схем, перетворення державної розподільчої системи в систему пенсійного забезпечення, де кожен пенсіонер повинен пройти перевірку, наскільки він має потребу в пенсії.

Також вважається доцільним змінити правила індексації пенсії. Пенсії повинні індексуватися у залежності від темпів зростання споживчих цін. Виявилась необхідність зменшення значення відношення суми пенсії до суми заробітної плати. Зараз урядами багатьох країн активно проводиться політика збільшення віку виходу на пенсію.

Стандарти у кожній країні встановлюються *на фінансову звітність*, методи визначення зобов'язань фонду.

Розглянемо світові стандарти з приводу *встановлення межі інвестування коштів організацій з надання послуг з пенсійного страхування*. У різних країнах існують різні обмеження з приводу цього процесу. Країни з давно працюючими пенсійними фондами встановлюють ліміт на мінімальні інвестиції в державні облигації від 15 до 50% від усіх активів або максимальні інвестиції в акції встановлюються на рівні від 20 до 30%. У багатьох країнах заохочується вкладення коштів у державні фінансові інструменти. У державні цінні папери інвестується до 45% від загального обсягу всіх інвестицій пенсійних фондів Бельгії, 60 % у Данії, 58,4% у Німеччині, 65% у Великій Британії [4].

У Казахстані фондовий портфель НПФ Народного банку, який є одним з недержавних пенсійних фондів, на 85% складається з державних цінних паперів. В Угорщині у державні цінні папери інвестується до 68% усього інвестованого капіталу. Існують обмеження на вкла-



Рис. Систематизація світових стандартів організацій пенсійного страхування

Джерело: розроблено автором

дення акумульованих коштів з пенсійних внесків за кордон. У Чехії інвестиції за кордон законодавчо заборонені. В економічно розвинутих країнах ліміти на вкладення пенсійних фондів у закордонні цінні папери становлять біля 16%. У Японії цей показник дорівнює 20%, у Німеччині – 30%. Також встановлюється відсоток майнового інвестування, який у Японії встановлюється на рівні 5%, у Німеччині – 20%. В багатьох країнах «ослаблення обмежень і дозвіл вкладень в акції звичайно відбувається при досягненні активами пенсійних фондів бар'єра в 5% від ВВП, а дозвіл вкладати в іноземні облігації – в 20% від ВВП» [4]. У деяких країнах, наприклад, у Нідерландах, законодавчі обмеження по інвестиціям відсутні.

У кожній країні встановлюють свої *стандарту регламентування діяльності інститутів пенсійного страхування державою*. Наприклад, у Польщі діяльність збанкрутілих фондів повністю регламентується. Введено гарантії сплати всіх пенсій у встановлені терміни. Причому у Міністерства фінансів завжди є у наявності кошти для вчасної виплати пенсій у непередбачених випадках.

Розглянемо *стандарту організації додаткового пенсійного страхування на підприємствах*. Виходячи з реальної ситуації в кожній окремій країні, додаткове пенсійне страхування може виражатися в трьох різних формах:

1. Прямий акцепт.

Ця форма також називається «самострахуванням». У цьому випадку підприємство безпосередньо несе відповідальність за виплату пенсій на даному підприємстві. Метод прямого акцепту може бути виражений як фондовим методом, так і нефондовим методом. При використанні фондового методу підприємство з самого початку виплачує пенсію пенсіонерам і має стимулом збереження цього фонду. Такий спосіб стимулювання називається «внутрішнім стимулюванням», коли кошти пенсійного фонду залишаються на рахунку підприємства, і «зовнішнім стимулюванням», коли вони вкладаються у фінансові структури, що не належать даному підприємству. Для того, щоб запобігти використанню підприємством не за призначенням коштів пенсійного фонду в моменти фінансових труднощів у підприємства, деякі країни (наприклад, Японія) при прямому акцепті пенсійного страхування забороняють використання способу «внутрішнього стимулювання». Підприємства з нефондовим пенсійним страхуванням не мають своїм

стимулом накопичення фонду, а при виникненні необхідності виплати пенсії беруть ці гроші з наявного доходу і відразу безпосередньо виплачують їх. Найбільша проблема нефондового страхування в тому, що у разі банкрутства підприємства отримання пенсії стає під загрозою. Пенсійне страхування прямого акцепту в даний час дуже поширене в деяких країнах Європи.

2. Зовнішнє страхування.

Підприємство як представник працівників і страхова компанія підписують договір про страхування. Пенсійна відповідальність підприємства перед працівниками покладається на страхову компанію. У такому разі ризик за невиконання пенсійних коштів перекидається на страхову компанію, у зв'язку з цим підприємство може справитися з прямим методом страхування, минувши недоліки перекидання відповідальності за виплату пенсій на третю особу (але в цьому випадку підприємство не може безпосередньо використовувати кошти зі свого страхового фонду). Середні і малі підприємства при організації пенсійного страхування можуть удатися до способу колективного пенсійного страхування за допомогою організацій зі страхування життя. Якщо пенсійне страхування підприємства є пенсійним страхуванням страхових компаній, у цьому випадку страхові компанії повинні нести відповідальність за інвестування коштів пенсійного страхового фонду. Страхова компанія і підприємства повинні підписати договір про пенсійне страхування, страхова компанія отримує від підприємства страхові внески і гарантує, у свою чергу, виплату пенсійної допомоги. У той же час, страхова компанія зобов'язана виконувати управління, інвестування, ретельний розрахунок, зберігання і завідування документами і т. д. Страхова компанія, беручи на себе завідування пенсійною страховою справою, може також виконувати для підприємства частину загального обліку, а також створити інші окремі рахунки, ведучи інші справи цього підприємства. Це може дозволити в граничні терміни повернути інвестовані кошти з порівняно високим коефіцієнтом прибутку. Велика кількість підприємств США, Великої Британії, Японії та інших держав використовує спосіб зовнішнього страхування при здійсненні пенсійного страхування підприємства, особливо для того, щоб забезпечити високу пенсію членам правління підприємств.

Таблиця

Основні світові моделі пенсійних систем

Країна	Обов'язкова розподільча складова	Обов'язкова накопичувальна складова	Приватні пенсійні фонди	% ВВП, який йде на фінансування розподільчої складової, 2000 р.	% ВВП, який йде на фінансування розподільчої складової, 2015 р. (прогноз)
Великобританія	*	О	Х	5,1	3,9
Ірландія	Х	О	Х	4,6	9,0
Голландія	Х	О	*	7,9	13,6
Данія	О	О	*	10,2	13,2
Швеція	О	*	О	9,0	10,0
Італія	О	*	*	14,2	13,9
Германія	О	*	*	10,3	14,6
Бельгія	О	*	*	9,3	12,6
Португалія	О	*	*	11,3	16,0
Іспанія	О	*	*	9,4	17,7
Австрія	О	*	*	14,5	15,1
Франція	О	*	*	12,1	15,6

*- відносно слабка, Х – перехідна стадія розвитку, О – домінуюча

Джерело: Salomon Smith Barney; Meril Lynch

3. Пенсійний фонд.

У даному випадку підприємство вступає в той пенсійний фонд, який володіє правом юридичної особи, і таким чином організовує своє пенсійне страхування. Пенсійний фонд (його також називають пенсійним довірчим фондом) – це окрема, некомерційна юридична організація (юридичний фонд). Якщо яке-небудь підприємство, що вступило до пенсійного фонду, є збанкрутілим, кредитори не мають права зажадати грошей з пенсійного довірчого фонду, призначені для виплат пенсіонерам. За кордоном правління пенсійним фондом зазвичай приймає внески підприємств однієї галузі, але є великі компанії, які самі засновують пенсійний фонд. У багатьох іноземних державах положення членів пенсійного фонду примусове, підприємство також не має права вибору вступу до конкретного пенсійного фонду. Але в деяких країнах, наприклад у Великій Британії, примушувати підприємство ставати членом якого-небудь пенсійного фонду є незаконним. У довірчих відносинах, які існують між підприємством і пенсійним фондом, пенсійний фонд є довіреною особою. Він, згідно з підписаною з підприємством (довірителем) трастовою угодою, несе відповідальність за управління пенсійними активами підприємства, наприклад, розробляє політику розрахунку та інвестування капіталу, розробляє і організовує проектування прийнятих рішень, контролює і організовує ефективність і перелік успіхів і досягнень для акціонерів.

Висновки і пропозиції. Таким чином, виявлено, що введення нової пенсійної системи стимулює зміну мен-

тальності населення. На етапі розвитку недержавних пенсійних фондів важливою є їх підтримка. У період світової фінансової кризи дохідність пенсійних фондів знижується з особливою швидкістю. Нагальною проблемою є подолання недоліків організації пенсійних фондів з визначеними виплатами. На сучасному етапі розвитку країн світу необхідною умовою успішного розвитку системи пенсійного страхування є уніфікація положень про пенсійну систему у рамках однієї країни.

Систематизовано світові стандарти системи організації пенсійного страхування, до яких належать стандарти «держави соціального добробуту», стандарти по трудовому стажу, стандарти щодо пенсіонерів що одержують пенсію за спеціальним режимом, стандарт «поєднання соціального єдиного планування і приватних внесків», стандарти норми сплачування внесків у страхову компанію чи пенсійний фонд, стандарти на розмір коштів на утримання апарату фондів, стандарти обмеження по ліміту самостійного інвестування пенсійного фонду, стандарти з виплати фіксованої пенсії в залежності від останньої заробітної плати особи, стандарти системи пенсійного страхування, де присутні риси одної з різних моделей пенсійного страхування, стандарти на фінансову звітність, стандарти на встановлення межув інвестування коштів організацій з надання послуг з пенсійного страхування, стандарти регламентування діяльності інститутів пенсійного страхування державою, стандарти організації додаткового пенсійного планування на підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Геєц В. Проблемность структурных трансформаций экономики стран с развивающимися рынками / В. Геєц // Економіка і прогнозування. - 2009. - №1. - С. 54-58.
2. Міненко В.Л. Реформування пенсійного забезпечення як чинник підвищення рівня зайнятості та розвитку ринку праці в Україні / В.Л. Міненко // Економіка та держава. – 2007. – № 3. – С. 71-73.
3. Сандлер Д.М. Сучасні принципи організації й регулювання пенсійного забезпечення / Д.М. Сандлер // Економіка та держава. – 2007. – №11. – Спецвипуск. – С. 98-100.
4. Сеніна А.О. Підприємництво як складний соціально-економічний феномен: порівняльна ретроспектива та сучасна проблематика / А.О. Сеніна // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 8-12.

Аннотация. В статье систематизированы мировые стандарты организации пенсионного страхования. Рассмотрены стандарты организации дополнительного пенсионного страхования на предприятиях, основные мировые модели пенсионных систем. Обосновано, что внедрение новой пенсионной системы стимулирует изменение ментальности населения.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, мировые стандарты, система организации пенсионного страхования, страховая компания, пенсионный фонд.

Summary. In the article the global pension insurance company standards are systemized. We consider the organization of supplementary pension insurance standards in enterprises, the world's major models of pension systems. It was found that the introduction of the new pension system encourages change the mentality of the population.

Key words: pensions, global standards, the organization system of pension insurance, insurance company, pension fund.

Ільченко Т. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Pchenko T. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Marketing Department*

Dnipropetrovsk State University of Agriculture and Economics

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ НА АГРАРНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

AGRICULTURAL MARKETING RESEARCH IN UKRAINE: FEATURES AND PROSPECTS

Анотація. У статті проаналізовані об'єктивна необхідність та значення проведення маркетингових досліджень на аграрному ринку. Виявлені основні особливості процесу маркетингових досліджень на аграрному ринку. Узагальнені та представлені основні задачі маркетингових досліджень на аграрному ринку України. Аргументовані основні перспективні напрями розвитку маркетингових досліджень на аграрному ринку.

Ключові слова: аграрний ринок, маркетинг, маркетингова інформація, маркетингові дослідження.

Постановка проблеми. Основою для прийняття рішень щодо усіх ключових питань роботи аграрного підприємства повинна бути достовірна інформація стосовно головних факторів ринкового середовища, в якому воно працює. Наявність такої інформації дає можливість значно знизити ризики та ефективніше планувати діяльність. Її не в змозі замінити ні емпіричні дані, ні високий рівень освіченості власників чи найманих менеджерів. Безперечно, достовірнішим джерелом ринкової інформації є маркетингові дослідження.

Аграрний ринок – це один із вагомих і перспективних видів ринків. Останніми роками він не завжди відповідав тенденціям розвитку попиту – не було стабільної пропозиції продукції за прийнятною ціною. Отже, був відсутній зв'язок між попитом і пропозицією продукції, який мають забезпечувати маркетингові дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання проведення маркетингових досліджень та управління маркетинговою інформацією розглядалися в роботах Ф. Котлера, Г. Ассель, Р. Петерсон, А.О. Старостіна, Л.О. Мармуль, О.О. Сранкін, І.В. Гордієнко, Т.Г. Дудара, І.О. Соловійова та багатьох інших зарубіжних і вітчизняних вчених, які приділяли увагу переважно теоретичним принципам та механізмам функціонування ринку. У наукових та бізнес-виданнях автори одноставно погоджуються із вирішальною роллю маркетингу для розвитку ринку, однак практичні питання маркетингової діяльності вітчизняних виробників на аграрному ринку залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є визначення основних особливостей, принципів та перспективних напрямів проведення маркетингових досліджень на аграрному ринку України.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку агробізнесу в Україні знаходиться у стані трансформації, який характеризується намаганням скоротити відставання у темпах проведення ринкових перетворень порівняно з іншими секторами економіки.

Для покращення та прискорення розвитку сільськогосподарських підприємств дуже важливим є вибір ефективної системи маркетингових досліджень, що слугує

базою для розвитку маркетингового підґрунтя ведення аграрного бізнесу.

Слід зазначити, що система аграрного маркетингу має свої відмінності порівняно з іншими видами маркетингу, які пов'язані зі специфікою аграрного виробництва та, безумовно, впливають на специфіку маркетингових досліджень на аграрному ринку.

1. Сільське господарство – галузь із досконалою конкуренцією, яка в інших галузях економіки майже не зустрічається. Учасники ринку з досконалою конкуренцією можуть збільшувати свої прибутки лише за рахунок зниження витрат. Така ситуація спонукає виробників сільськогосподарської продукції шукати резерви зниження витрат (застосування прогресивних технологій виробництва продукції, використання нової техніки, поліпшення кваліфікації праці своїх робітників, застосування маркетингових принципів на всіх стадіях життєвого циклу товарів), тобто здійснювати пошук інноваційних рішень збільшення прибутків господарства.

2. Нерозвиненість українського ринку землі та ресурсів, а також недостатність і нерівномірність розвитку ринкової інформації. Нерозвиненість інформаційної інфраструктури на селі перешкоджає виробникам сільськогосподарської продукції вчасно отримувати достовірну, чітку й актуальну інформацію стосовно рівня попиту, насиченості ринку, цін, пропозиції конкурентів та інших даних.

3. Природні та економічні процеси в агробізнесі інтегруються і створюють нові умови для виробництва, а також для організації маркетингу. Як відомо, Україна розташована в декількох природно-кліматичних зонах та має різні види ґрунтів. Так, наявність різноманітності ґрунтів та природно-кліматичних зон зумовлюють розвиток кооперації і спеціалізації в рослинництві, адже різні ґрунти дають різні можливості для виконання технологічних операцій під час вирощування культур.

4. Служби аграрного маркетингу мають справу з товарами першої життєвої необхідності з коротким терміном зберігання, які мають споживче, естетичне і моральне призначення. Тому для галузі рослинництва дуже важли-

вим є завдання забезпечити вчасне й обережне збирання врожаю, якісну упаковку та своєчасне транспортування продукції.

5. Сільському господарству притаманні сезонність виробництва, отримання продукції, а також розбіжності у робочому періоді з періодом виробництва. Це зумовлює специфіку маркетингового дослідження ринку збуту і просування продукту.

6. Система маркетингу агробізнесу, яка включає виробництво, переробку і доведення продукту до кінцевого споживача, має особливості нерівномірності, нерівнозначності і різного рівня здійснення маркетингової діяльності. Для недопущення подібної ситуації у господарствах – виробниках продукції потрібні налагоджена система маркетингу та ефективне використання всіх його інструментів.

Отже, функціонування аграрного маркетингу через особливості аграрного виробництва й збуту продукції сільського господарства характеризується різноманітністю конкретних схем маркетингу. Однак водночас існують основні його принципи, на основі яких розробляють ці схеми а також здійснюють процес проведення маркетингових досліджень:

1) вивчення стану попиту споживачів у динаміці з урахуванням передбачуваних тенденцій розвитку, використання даних про попит під час розробки, прийняття й реалізації господарських рішень;

2) максимальна орієнтація виробництва на вимоги ринку з метою підвищення ефективності діяльності підприємства; при цьому прибуток підприємства виступає узагальнюючим показником результатів його діяльності;

3) вплив на споживчий ринок, а також попит на продукцію та їхнє формування в необхідному підприємству напрями шляхом використання таких засобів, як, зокрема, реклама, стимулювання збуту, пропаганда [1, с. 122].

Отже, основна мета маркетингових досліджень на аграрному ринку – орієнтація підприємств АПК на роботу в умовах, що реально існують, зменшення невизначеності, яка виникає під час прийняття управлінських рішень. Результати маркетингових досліджень забезпечують зворотній зв'язок аграрної компанії з ринком, споживачами і є одними з ключових засобів боротьби за ринок [2, с. 18].

На основі визначеної мети можна узагальнити кілька задач, що стоять перед маркетинговими дослідженнями на аграрному ринку.

1) Щоб залучити своїх цільових клієнтів, потрібно знати, хто вони, які їхні загальні характеристики. Це компанії чи окремі люди? Чи знаходяться вони у певній демографічній групі стосовно віку, географічного розташування та рівня доходів? Чи купують продукцію даного підприємства?

2) Необхідно проаналізувати і своє місце у загальній ситуації на ринку: чи достатньо ресурсів для виконання планів, яка саме ситуація на ринку може сприяти їх реалізації, а яка їм зашкодить? Тому важливо провести SWOT-аналіз, тобто визначити свої внутрішні сильні та слабкі сторони, зовнішні можливості та загрози.

3) Аналіз конкурентів: скільки виробників у районі (регіоні) вирощують таку саму продукцію? Якої якості? За якою ціною та де її продають? Необхідно переконалися, що цільовий ринок досить великий, щоб підтримати заплановані комерційні цілі. Потрібно не припускати, хто є цільовим ринком, а чітко визначити його кількісний склад шляхом проведення досліджень. Слід зв'язатися з торговими організаціями, переглянути ринкові дані, використати демографічну інформацію з перепису та інші можливі джерела [1, с. 123].

Водночас існують певні проблеми проведення маркетингових досліджень в діяльності підприємств АПК.

По-перше, слід відзначити недостатньо високий кваліфікаційний рівень кадрового забезпечення цієї сфери. Йдеться як про інтерв'юерів, так і про фахівців, що працюють в аналітичних проектах. Аграрним компаніям потрібні люди, які б поєднували в собі дві функції, які досить рідко властиві одній людині. Перша функція – ефективний менеджмент, зокрема вміння працювати з клієнтом; друга – аналітичні здібності, тобто вміння працювати з даними, спокій, бачення тенденцій. Хоча слід відзначити, що сьгодні дослідницький ринок України уже більш-менш структурований за рівнем якості (якості не збирання інформації, а за рівнем обробки і, відповідно, за цінами).

По-друге, невирішеною залишається проблема нерозуміння керівництвом аграрних компаній й підприємств ролі маркетингових досліджень, недовіра до дослідників. Більшість осіб, які приймають рішення про проведення досліджень, бачать основні перешкоди в розвитку дослідницької галузі у внутрішньо-організаційних факторах.

По-третє, існує глобальна бюджетна проблема в галузі. Часто клієнти не готові платити за дослідження. Особливо не готові платити за аналітику під час дослідження. Більшість замовників проводить маркетингові дослідження для славнозвісного PR, не розуміючи значимості проведення досліджень.

По-четверте, досить суттєвою залишається проблема заощадження вітчизняними сільськогосподарськими виробниками саме на маркетингу, а особливо на дослідженнях. Українські бюджети значно скромніші, присутній невисокий попит на маркетингові дослідження, тому що виробники покладаються на власні сили, майже не орієнтуючись на споживача.

Однак у зв'язку зі збільшенням рівня складності ринкових та конкурентних умов на багатьох аграрних підприємствах замислюються над вдосконаленням ведення свого бізнесу, і вагома частина змін стосується саме маркетингових аспектів, а саме створення гнучкої системи ціноутворення та конкурентного реагування, звернення до стратегічного планування, формування захищеності системи брендів компанії, підвищення лояльності споживачів [3].

Конкретним результатом маркетингових досліджень є розробки, що використовуються під час вибору й реалізації стратегії й тактики діяльності аграрного підприємства.

Маркетингове дослідження аграрного ринку також повинно проводитись для одержання даних про ринкові умови для визначення діяльності сільськогосподарського підприємства. Об'єктами є тенденції й процеси розвитку аграрного ринку, включаючи аналіз зміни економічних, науково-технічних, демографічних, екологічних, законодавчих та інших факторів. При цьому досліджуються також структура і географія аграрного ринку, його місткість, динаміка продажів, бар'єри ринку, стан кон'юнктури, можливості й ризики.

Тематичних напрямів маркетингових досліджень у різних ринкових секторах налічується не менше 120. Для чіткої орієнтації підприємницьких структур доцільно всю їх сукупність диференціювати за групами (табл. 1).

Розглядаючи маркетингові дослідження в системі управління сільськогосподарським підприємством, слід підійти до їх організації та проведення як до технології, що вимагає відповідних ресурсів, узгодженості етапів інструментального забезпечення, теоретичного забезпечення, практичного досвіду тощо. У найзагальнішому вигляді дослідний процес можна підрозділити на етапи

Класифікація маркетингових досліджень за тематикою і цілями

Об'єкт	Тематика	Мета
Ринки та окремі сегменти	Вивчення потенціалу, структури ринку, кон'юнктури, тенденцій розвитку	Оцінка місткості ринку та цільових сегментів
Макросередовище	Вивчення чинників зовнішнього впливу, що мають найбільше значення	Виявлення можливостей та загроз зовнішнього середовища
Мікросередовище	Вивчення внутрішніх чинників та найближчого ринкового оточення	Ідентифікація сильних і слабких сторін
Конкуренти	Вивчення параметрів товарів-конкурентів, конкурентних статусів, конкурентних дій	Забезпечення підприємству конкурентних переваг
Споживачі	Вивчення купівельної поведінки, мотивації і переваг, вивчення реакції на різні маркетингові стимули	Створення чіткого портрета споживача, формування адекватного комплексу маркетингу
Товар	Вивчення потреб, якісних параметрів товару	Підвищення конкурентоспроможності товару
Ціни	Вивчення цінової еластичності попиту, структури собівартості, цінової динаміки	Формування оптимальної цінової політики
Збут	Вивчення ефективності різних каналів продажу, умов діяльності посередників	Побудова ефективної збутової мережі, підвищення обсягів збуту
Просування	Вивчення сприйняття бренду, реклами, методів стимулювання збуту	Підвищення ступеня інформованості і міри лояльності до підприємства та продукції

(рис. 1), які повинні здійснюватися підприємствами АПК у чіткій послідовності, також мають бути наперед проаналізовані технологія проведення маркетингового дослідження, кількість задіяних працівників, розмір фінансових вкладень у процес дослідження та інші важливі показники, які є домінуючими для проведення маркетингового дослідження на аграрному ринку [4, с. 18–21].

При цьому основними завданнями маркетингових служб повинні стати управління виробничою і збутовою діяльністю аграрного підприємства, що забезпечує виявлення потреб споживачів; виробництво продукції, що відповідає цим потребам; надання послуг щодо просування товарів до споживачів та одержання на цій основі максимального прибутку.

У практиці маркетингових служб необхідно застосовувати SWOT-аналіз, аналізувати сильні й слабкі сторони товару, оцінювати зовнішні можливості та загрози підприємства з урахуванням особливостей галузі. Для забезпечення стратегічного планування маркетингової діяльності в аграрних підприємствах слід запровадити систему фактичної інформаційної підтримки. Єдине інформаційне поле доцільно створювати через центри маркетингових досліджень на базі комп'ютерних мереж. Необхідною умовою високої результативності такої системи є функці-

ональний зв'язок між складовими елементами аграрного ринку [5, с. 63].

В Україні поки що існує природна перешкода онлайн-дослідженням адже серед дорослого населення країни тільки 25% користуються Інтернетом. Але, на думку експертів, у найближчі роки ситуація зміниться на користь інтернет-досліджень, вони набудуть популярності в Україні.

Цікавими в цьому напрямі є напрацювання проекту технічної допомоги ведення сучасного сільського господарства, а саме впровадження на практиці технології точного землеробства – унікальної операційної системи «Арго», яка дає змогу мінімізувати вплив зовнішніх факторів в сільському господарстві. Завдяки використанню цієї системи одна з крупних агрокомпаній в Україні – «Сварог Вест Груп» – лідирує за показниками урожайності в Україні, а за показниками декількох культур – по всій Європі. Ця система дає змогу здійснювати управління агробізнесом у режимі онлайн, відстежувати всі зміни (від погоди до витрачання палива).

ІТ й телеком-інновації в сільському господарстві виводять його на новий рівень, що дасть змогу зробити з сільського господарства не ризикований бізнес, а більш керований для пошуку партнерів, використання фінансових інструментаріїв, а також хеджування ризиків [6, с. 70–71].

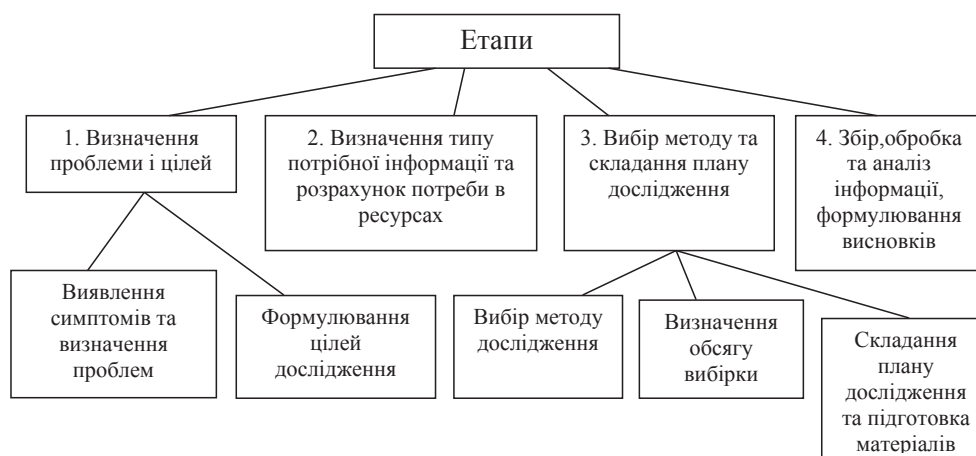


Рис. 1. Етапи процесу маркетингових досліджень

Отже, для більш ефективного планування програм розвитку підприємств АПК слід консолідувати свої зусилля щодо формування цивілізованого інформаційного простору, який є підґрунтям проведення якісних маркетингових досліджень. Так, часто ефективним способом отримання достовірної інформації є добровільний обмін аграрними компаніями актуальними та регулярними даними про виробництво та продажі сільськогосподарської продукції.

Також в агробізнесі набуває все більшої популярності тестування готової продукції, тобто демонстрація працівникам цільової аудиторії готових зразків товару або комунікаційних повідомлень. Тестування добре працює у випадках випробування нового складного продукту, наприклад, сільськогосподарської техніки.

Необхідно відзначити, що досить ефективними вважаються методи дослідження, які базуються на активному вивченні поведінки цільових ринків шляхом «живого» спілкування з їх суб'єктами. Цей метод дає змогу більш точно зрозуміти варіанти споживацької поведінки в момент вибору й здійснення купівлі.

Водночас набуває популярності метод маркетингових досліджень – метод «таємного споживача» – анонімна імітація дослідником споживача або іншого клієнта, щоб отримати інформацію про поведінку свого цільового ринку або конкурентів. Цей метод доцільний, наприклад, під час перевірки якості торгового персоналу, дилера аграрної компанії, особливо, якщо за якісну роботу гарантоване певне стимулювання, або під час отримання цінної інформації про клієнта (дзвінок чи візит до конкурента з метою отримання максимум даних, рекламних проспектів, прайсів тощо).

Висновки. Таким чином, маркетинг повинен забезпечити вплив на об'єктивні й суб'єктивні фактори підвищення ефективності через оперативну перебудову виробництва сільськогосподарської продукції, її збут та

обслуговування відповідно до змін вимог споживачів, а також створення товаровиробникові та його продукції належної репутації на ринку.

Система аграрного маркетингу має свої відмінності порівняно з іншими видами маркетингу, які пов'язані зі специфікою аграрного виробництва та, безумовно, впливають на специфіку маркетингових досліджень на аграрному ринку.

У функції аграрного маркетингу входять комплексне вивчення ринку, планування товарного асортименту, політика цін, реклама, стимулювання, управління збутом і післяпродажне обслуговування.

Тому саме маркетингова інформація в діяльності аграрного підприємства має велике значення, оскільки будь-яка маркетингова діяльність базується на дослідженні конкретної ситуації, що склалася на ринку.

Отже, основними напрямками маркетингового дослідження в галузі АПК є дослідження аграрного ринку, його місткості, кон'юнктурні або прогностичні дослідження збуту сільськогосподарської продукції, вивчення практики діяльності конкурентів, дослідження реакції споживачів на введення нового товару.

Тому дуже важливо добре організувати вибір, розробку і реалізацію проектів маркетингових досліджень в АПК, оскільки такі дослідження є незамінним засобом для обґрунтування й прийняття своєчасних, ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності ринкового середовища. Так, результати маркетингових досліджень можуть використовуватися органами управління АПК, різними управлінськими структурами як база для розробки планів, стратегій, комплексних цільових програм розвитку, законодавчих та нормативних актів на регіональному рівні щодо формування та врахування чинників маркетингового середовища, а також інвесторами для характеристики умов залучення капіталу.

Список використаних джерел:

1. Артюх Т.О. Особливості маркетингових досліджень на ринку овочевої продукції / Т.О. Артюх // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 122–126.
2. Сранкін О.О. Особливості проведення маркетингових досліджень суб'єктами агробізнесу України в сучасних умовах / О.О. Сранкін // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 16–21.
3. Карпіщенко М.Ю. Проблеми та перспективи розвитку ринку маркетингових досліджень в Україні / М.Ю. Карпіщенко, М.В. Рибалка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/32650/1/Karpishenko_market%20research.pdf.
4. Ларіна Я.С. Процес маркетингових досліджень на ринках побічної продукції бурякоцукрового виробництва / Я.С. Ларіна, О.В. Четверик // Моніторинг біржового ринку. Міжнародний науково-аналітичний журнал. – 2014. – № 4 (23). – С. 18–22.
5. Гуменюк А.В. Маркетинг в овочівництві / А.В. Гуменюк // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 60–63.
6. Гордийчук А.В. Агробізнес в режимі онлайн / А.В. Гордийчук // Новое время страны : общественно-политический журнал. – 2016. – № 39. – С. 70–71.

Аннотация. В статье проанализированы объективная необходимость и значение проведения маркетинговых исследований на аграрном рынке. Выявлены основные особенности процесса маркетинговых исследований на аграрном рынке. Обобщены и представлены основные задачи маркетинговых исследований на аграрном рынке Украины. Аргументированы основные перспективные направления развития маркетинговых исследований на аграрном рынке.

Ключевые слова: аграрный рынок, маркетинг, маркетинговая информация, маркетинговые исследования.

Summary. It is analyzed the objective necessity and importance of effective agricultural marketing research. The basic features of agricultural marketing research are defined. Main tasks of agricultural marketing research in Ukraine are generalized. The author describes the most promising directions for the development of agricultural marketing research.

Key words: agricultural market, marketing, marketing information, marketing research.

Катана А. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Katana A. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economy
Chernivtsi Trade and Economics Institute of
Kyiv National Trade and Economics University*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОГО ПОПИТУ НА ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ TENDENCIES AND FEATURES OF FORMING OF SOLVENT DEMAND ARE AT THE FOOD MARKET

Анотація. Являючи собою складну систему взаємодіючих суб'єктів і сил, продовольчий ринок регіону дає змогу максимально задовольняти потреби його учасників. Водночас ступінь задоволення потреб визначається рівнем розвитку ринку, соціальною спрямованістю управління ним, а також його особливостями та специфікою. Наше дослідження спрямоване на пояснення та більш удосконалене бачення процесу формування попиту, зокрема платоспроможного попиту, а результати використання удосконаленого організаційного забезпечення дають змогу підвищити ефективність роботи з підготовки та коригування регіональних програм розвитку та стимулювання платоспроможного попиту.

Ключові слова: попит, платоспроможний попит, якість життя, рівень життя.

Постановка проблеми. Досліджуючи сутність ринкових відносин та регіонального споживчого ринку продовольчих товарів, необхідно більш ретельно розглянути таку його складову, як попит, зокрема платоспроможний попит.

Платоспроможний попит є основою, що дає змогу виробникам і продавцям реалізувати свій товар, задовольняючи економічні інтереси і потреби в отриманні прибутку, а споживачам – задовольняти свої потреби, природа і характер яких можуть бути значно диференційовані. Отже, дослідження такої важливої економічної категорії, як платоспроможний попит, передбачає виявлення сутності категорій «потреби», «споживання», «рівень життя» і «якість життя», вивчення їх взаємозв'язку та основних закономірностей формування. Тому ці категорії ми будемо розглядати з позиції досягнення головної мети суспільства, орієнтованого на соціальний прогрес розвитку людини [1].

Послідовність розгляду вищевказаних економічних категорій припускає, що в умовах розвитку суспільства потреби трансформуються в платоспроможний попит і, зрештою, в ефективне споживання, що є невід'ємною складовою рівня життя населення.

Ми також виходимо з того, що категорії «платоспроможний попит», «рівень життя» і «якість життя» найбільш точно відповідають розкриттю поняття особистого споживання, характеризуючи результати громадського відтворувального процесу, орієнтованого на задоволення системи потреб людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підходи до визначення сутності категорії «потреба» розроблялися представниками багатьох економічних шкіл. Особлива увага їй приділяється у філософських та соціологічних поглядах французьких матеріалістів і англійських політекономіків (К. Менгер, П. Мстиславський, К. Вальтх, Марксистська школа, Д. Варкан, А. Маршалл та ін.).

Це актуально і сьогодні, коли в умовах ринкової економіки людина з її розвиненими здібностями і потребами стає фактором економічного зростання, підприємств зацікавлених в робочій силі високої якості, а отримати прибуток він може, тільки створюючи товар відповідно до потреб.

Метою статті є поглиблене дослідження попиту та платоспроможного попиту, а також їхній взаємовплив на регіональний ринок продовольства.

Виклад основного матеріалу. Всю сукупність суспільних потреб можна поділити на виробничі (в засобах виробництва) і особисті (в предметах споживання). Іноді виділяють масові потреби, під якими розуміють потреби установ і організацій управлінської, соціально-культурної та інших сфер, що не мають виробничого характеру. Досліджуючи споживчий ринок продовольчих товарів, ми будемо розглядати особисті потреби як такі, що обумовлені прагненням людей до досягнення певних умов життя. У процесі формування і розвитку вони (особисті потреби) еволюціонують від потреб більш низького рівня (біологічних) до рівня більш високого (потреба в праці, творчості, соціальної активності), від абстрактних до конкретних, від якісно більш низьких до більш високих.

Загалом під потребою в продуктах харчування ми розуміємо їхню (продуктів) сукупність, необхідну для забезпечення відтворення, існування та розвитку людини, зумовлену її фізіологічними, соціально-психологічними та культурними особливостями. В економічній літературі можна зустріти різні підходи до класифікації потреб за певними ознаками, які визначаються завданнями конкретних досліджень. Під час дослідження потреб у продуктах харчування становить інтерес матриця класифікації індивідуальних потреб, запропонована Д.І. Варканом (рис. 1.) [2, с. 43].

Крім розглянутих ознак, потреби класифікують за ознакою їх якісної визначеності, виділяючи абсолютні, дійсні та платоспроможні потреби.

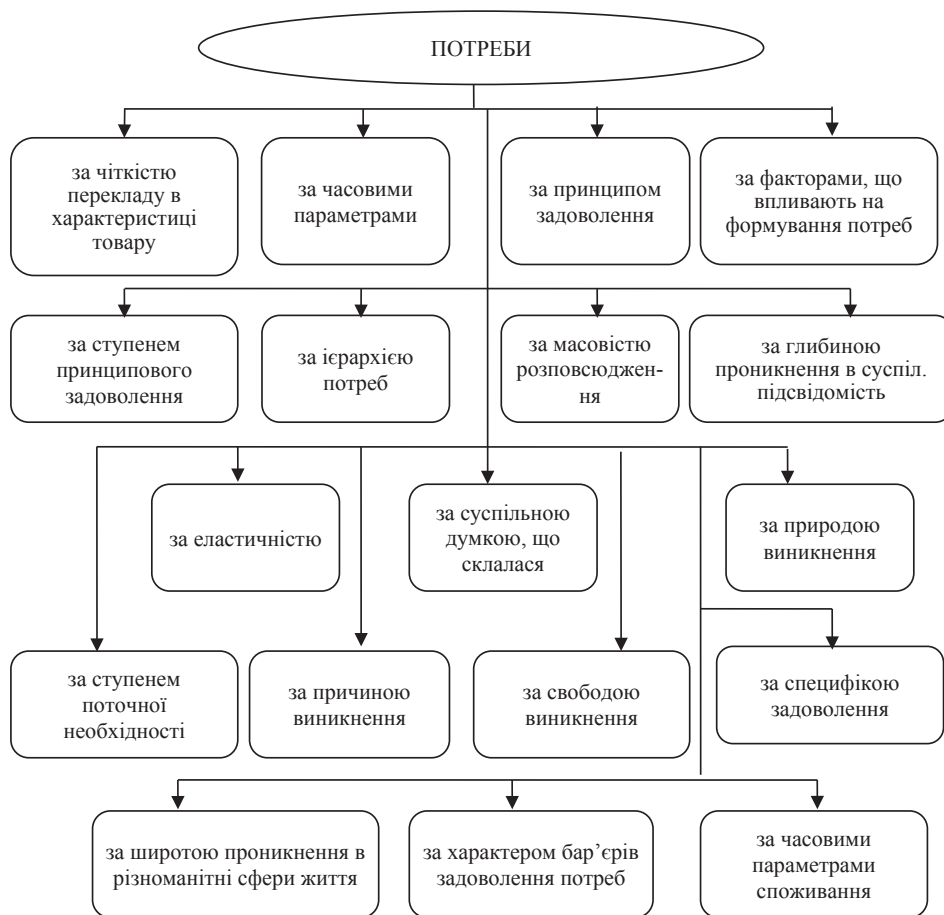


Рис. 1. Класифікація групи потреб споживачів товарів та послуг регіонального продовольчого ринку

Абсолютні потреби визначаються рівнем досягнень світової науки і техніки, а також є орієнтиром для розвитку інновацій в суспільному виробництві. Дійсні потреби – це потреби, задоволення яких є необхідною умовою відтворення робочої сили. Вони визначають досягнутий

рівень розвитку виробництва і характер виробничих відносин.

Особливе значення має виділення платоспроможних потреб, що є потребами, які виражені у грошовій формі та виявляються у вигляді платоспроможного попиту.

Платоспроможний попит відображає якісний і кількісний рівень сформованих у суспільстві потреб, причому тільки ту частину дійсних потреб, яка опосередковується грошовими доходами.

Розглянемо процес виникнення потреб і перетворення їх на платоспроможний попит (рис. 2).

Спочатку потреба, зумовлена наявним рівнем суспільного розвитку, виникає в результаті розвитку людини та її природи. Саме на цій стадії потреба передусім створює продукт, здатного її задовольнити, тобто виробництво прагне до формування певних умов для створення продукту, спираючись на наявну інформацію про існування потреби.

На наступній стадії виробництво певною мірою здатне задовольнити потребу, причому ця ступінь збільшується з розвитком конкуренції. За ступенем розвитку

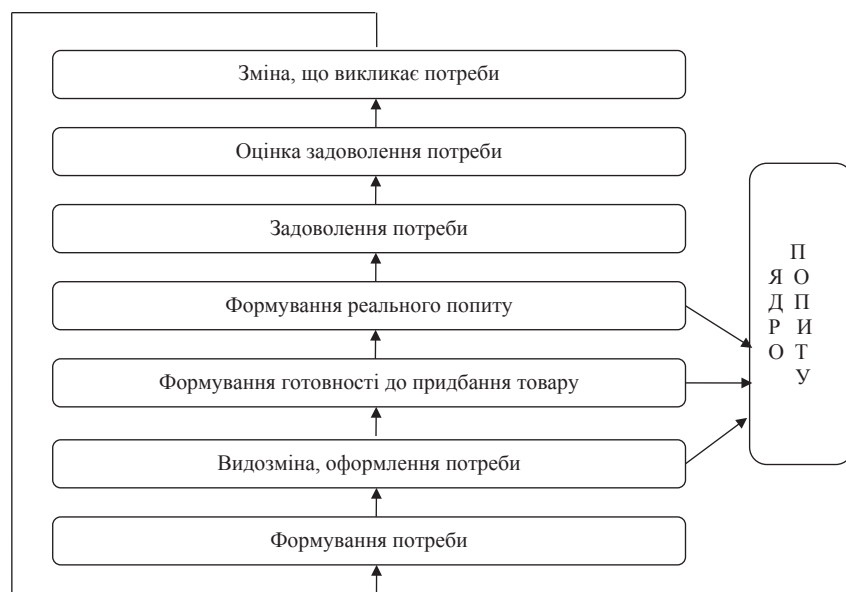


Рис. 2. Структурна модель трансформації потреби в платоспроможний попит, що задовольняється на регіональному продовольчому ринку

конкуренції та вдосконалення продукту потреба все більше змінюється. Споживач бажає вже не просто товар, а набір певних споживчих властивостей і характеристик, що забезпечують стан задоволеності і відповідних його уявлень про певний рівень життя.

Далі настає стадія формування готовності до придбання товару, на якій споживач готовий придбати набір корисних властивостей, яким володіє продукт, тобто потреба стає платоспроможною. На заключних стадіях первинний попит перетворюється на реалізований, потреба стає задоволеною. Далі відбуваються оцінка споживачем ступеня задоволення потреби та формування її нових форм і рівнів.

На продовольчому ринку регіону платоспроможний попит виявляється у вигляді потреби, обмеженої економічними можливостями індивіда. Крім того, обмеження купівельної спроможності індивіда може бути викликано і суб'єктивними факторами. Звідси випливає, що за умови певного рівня добробуту формується певний якісний і кількісний рівень потреб. При цьому якісний рівень слід розглядати з позицій розвитку людини, її фізичного і духовного вдосконалення, а кількісний – з позицій раціональних норм споживання.

У процесі перетворення потреби на платоспроможний попит можна виділити етапи, що є ядром попиту, тобто ті стадії видозміни потреб, на які може бути спрямовано маркетинговий вплив з метою управління кінцевим попитом.

З позицій маркетингу платоспроможні потреби можуть підрозділятися на природні, природно створені, природно відтворені, вимушені і стимульовані.

Така класифікація потреб дає змогу охарактеризувати приблизні моделі поведінки споживачів в процесі задоволення якого-небудь виду потреб і, відповідно, виробити маркетинговий інструментарій для найбільш якісного задоволення потреб і сформованого на їх основі платоспроможного попиту.

Так, під час задоволення природних потреб придбання товарів носить випадковий характер і найчастіше пов'язане зі станом покупця, його платоспроможністю, часом і умовами здійснення покупки, життєвим досвідом, рівнем життя тощо.

Попит, сформований на основі природно створеної потреби, з'являється тільки в результаті впливу на потреби інструментів маркетингу. Активна реклама, наприклад, фітнес-пластівців, привела до того, що чужорідні до цього періоду часу продукти стали бажаними і необхідними, а їх пропозиція на ринку – природною і підкріпленою платоспроможним попитом.

Дослідження такого виду потреб, як природно відтворені потреби, показало, що маркетинговий вплив здатний «реанімувати» платоспроможний попит навіть у випадках, коли способи його задоволення були забуті споживачами, втратили імідж або набули негативного відтінку. Вимушені потреби формують платоспроможний попит на конкретні (в рамках аналогічних) товари з примусу, наприклад, внаслідок стану здоров'я людини або за призначенням лікаря.

Але найбільшу увагу маркетологів привертають стимульовані потреби, які найбільшою мірою схильні до маркетингового управління, оскільки вони виявляються в результаті активного і ефективного спілкування продавця і покупця та інформаційної насиченості такого спілкування, в результаті чого споживач обдумано і цілеспрямовано вибирає конкретний товар з ряду аналогів [5].

Важливо враховувати, що платоспроможний попит виявляється у вигляді потреби, обмеженої

економічними можливостями індивіда. Крім того, купівельна спроможність індивіда може бути обмежена і суб'єктивним фактором, коли покупець і міг би купити певний товар, але дану суму грошей він вважає за доцільне витратити на задоволення іншої потреби.

Звідси випливає, що за умови певного рівня добробуту формується певний якісний і кількісний рівень потреб. При цьому якісний рівень слід розглядати з позицій розвитку людини, її фізичного і духовного вдосконалення. Кількісний же рівень задоволення потреб можна розглядати з позицій раціональних норм споживання.

В економічній науці питання про те, які саме потреби (абсолютні або дійсні) повинні відображати раціональні норми споживання, продовжує залишатися дискусійним, проте нам ближче позиція тих учених, які, беручи до уваги зростаючу споживчу здатність суспільства, висловлюють думку про перегляд за ступенем розвитку виробництва раціональних норм споживання.

Вітчизняні економісти, розробляючи шляхи підвищення добробуту народу, ввели поняття раціональних норм споживання, згідно з якими задоволення потреб індивідів мало здійснюватися згідно з можливостями виробництва. При цьому широко обговорювалася проблема істинних і хибних потреб. Так, на думку А.Г. Чернявського, потреби вважаються помилковими, якщо вони не пов'язані з попитом і товарообігом, якщо ж вони впливають на виробництво, то вони істинні [8, с. 76].

Пізніше критерії істинних і хибних потреб здобули якісні та кількісні ознаки і трактувалися як розумні й нерозумні. До розумних відносилися потреби, співмірні з наявним рівнем розвитку виробництва, відповідні науковим рекомендаціям і позитивному досвіду, спрямовані на гармонійний розвиток людини.

Під час розгляду проблем споживання стосовно продуктів харчування поряд з розумними (раціональними) нормами споживання існує поняття фізіологічної норми, що покриває енергетичні витрати організму залежно від віку людини.

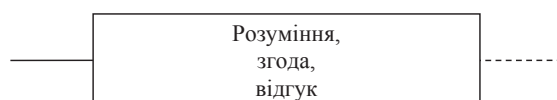
Механізм перетворення потреби на попит є досить складним. Досліджуючи споживчий ринок продуктів харчування, ми розглядаємо попит як потребу, забезпечену платоспроможністю, однак на споживчому ринку попит може бути представлений в різних формах, мати якісні і кількісні особливості, тенденції розвитку та рівень задоволеності. Зокрема, попит, що сформувався, висловлює ті потреби, які споживач бажає задовольнити при сформованих умовах, тоді як реалізований попит певною мірою може бути видозмінений під дією товарної пропозиції. Якщо ж пропозиція і його структура не відповідають пред'явленим попиту, то або попит буде носити вимушений характер і потреба буде вважатися умовно задоволеною, або споживач буде змушений відкласти попит до того моменту, коли структура пропозиції буде змінена згідно зі структурою попиту (відкладений попит), а отже, потреба в продукті залишиться незадоволеною.

Така ситуація можлива і в тих випадках, коли споживач не володіє достатньою сумою грошей для придбання товару і змушений відкласти попит до моменту зміни своїх бажань і можливостей.

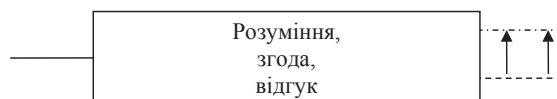
Таким чином, проблема взаємозв'язку потреб і попиту тісно пов'язана з проблемою добробуту, а процес споживання, його структура, показники, динаміка виступають найважливішими параметрами, що характеризують рівень і якість життя.

Стосунки споживачів та продавців на ринку сьогодні характеризуються зацікавленістю останніх в підтримці

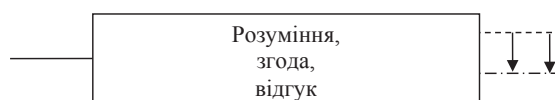
Варіант 1. – Збіг оцінок та цінностей виробника і споживача



Варіант 2. – Підвищення рівня сприйняття споживача до рівня поглядів і цінностей продавця



Варіант 3. – Зниження рівня сприйняття споживача до рівня поглядів і цінностей продавця



- - власна оцінка виробника;
- - змінена оцінка споживача;
- - власна оцінка споживача;

Рис. 3. Варіанти взаємодії оцінок споживачів і продавців

довгострокових відносин, для чого вкрай необхідним стає побудова таких відносин, які будуть засновані на рівності оцінок і цінностей (рис. 3), а інші варіанти взаємин визнаються менш ефективними та перспективними.

Висновки. Попит на продовольчі товари знаходиться у взаємозв'язку з їх пропозицією. Основою пропозиції продовольчих товарів є їх виробництво, яке орієнтується на платоспроможний попит. Прагнення виробника запропонувати споживачу широкий асортимент продовольчих товарів має спиратися на знання економічної моделі поведінки споживача, заснованої на тому, що переваги споживача не завжди збігаються з фактичним вибором. Ціни на продукти харчування і здатність платити можуть виступати перешкодою для багатьох потенційних покупців, тому всебічне дослідження попиту на продовольчі товари є важливим напрямом маркетингової діяльності

Незважаючи на певну «знеособленість» макропопиту, він істотною мірою обумовлений такими суб'єктивними факторами, як, зокрема, стиль життя, традиції, рівень культури в регіоні. Специфіка ж регіонального попиту визначається ще й тим, що поряд з дією загальних макроекономічних факторів на споживчий попит на продукти харчування впливають регіональні фактори, обумовлені особливостями даного регіону (регіональними умовами відтворення): рівнем розвитку економіки і галузевою структурою господарства, чисельністю і розміщенням населення, регіональними особливостями ціноутворення, рівнем доходів тощо [5, с. 67].

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що на платоспроможний попит населення впливають багато факторів, різна ступінь впливу яких відображається на структурі та вигляді попиту.

Список використаних джерел:

1. Актуальні проблеми правового забезпечення продовольчої безпеки України : [монографія] / [О.М. Батигіна, В.М. Жушман, В.М. Корнієнко та ін.] / за ред. В.Ю. Уркевича, М.В. Шульги. – Х., 2013. – 326 с.
2. Качала Т.М. Регіонально-просторові економічні системи України: методологія і сучасна практика формування : [монографія] / [Л.Г. Чернюк, М.І. Фашевський, Т.В. Пепа, Т.М. Качала та ін.]. – К. : РВПС України НАН України ; Черкаси : ЧДТУ, 2011. – 423 с.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Госполитиздат, 1961. – Т. 25. – Ч. 2. – 460 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 410 с.
5. Махмудов Х.З. Взаємозалежність попиту і пропозиції на аграрно-продовольчому ринку / Х.З. Махмудов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. – Вип. 31. – С. 213–219.
6. Мостовий Г.І. Ринок продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини : [монографія] / Г.І. Мостовий. – К. : Вид-во УАДУ, 1997. – 224 с.
7. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : [монографія] / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К. : Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
8. Глобалізація і продовольство : [монографія] / [П.Т. Саблук, О.Г. Білоус, В.І. Власов]. – К. : ННУ ІАЕ, 2008. – 632 с.

Аннотация. Являясь сложной системой взаимодействующих субъектов и сил, продовольственный рынок региона позволяет максимально удовлетворять потребности его участников. Одновременно степень удовлетворения потребностей определяется уровнем развития рынка, социальной направленностью управления им, а также его особенностями и спецификой. Наше исследование направлено на пояснение и более точное видение процесса формирования спроса, в частности платежеспособного спроса, а также результаты использования усовершенствованного организационного обеспечения позволяют повысить эффективность работы по подготовке и корректировке региональных программ развития и стимулирования платежеспособного спроса.

Ключевые слова: спрос, платежеспособный спрос, качество жизни, уровень жизни.

Summary. Being a complex system of interrelated entities and forces, the regional food market allows its participants to meet their needs as much as possible. Along with it, the degree of meeting the needs is determined by the degree of market development, by social orientation of its management, and also by its peculiarities and specific character. This research is aimed at explaining and more improved vision of the process in demand creation, namely in creation of solvent demand. The results in the use of improved organizational support promote the increase of work efficiency in preparing and updating of regional programs on development and stimulation of solvent demand.

Key words: demand, solvent demand, quality of life, standard of living.

УДК 330.46:336.02

Ковтун О. А.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Академії муніципального управління*

Kovtun O. A.

*Associate Professor, PhD in Public Administration
Department of Finance, Banking and Insurance
Municipal Management Academy*

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ДОВІРИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ДО ІНСТИТУЦІЙ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

THE GROUND OF THE MECHANISM OF IMPACT ON THE LEVEL OF HOUSEHOLD CONFIDENCE IN FINANCIAL MARKET INSTITUTIONS

Анотация. У статті досліджено наукову категорію довіри як індикатора ефективного функціонування фінансового ринку. Розроблено ментальну модель довіри домогосподарств до інституцій фінансового ринку, яка в структурі має базовий елемент, пов'язаний із попереднім досвідом, культурою, традиціями тощо, та змінний, що містить конструктивні та деструктивні чинники впливу на рівень довіри, а також напрями трансформації та рефлексії. Спираючись на цю модель, ми обґрунтували механізм впливу на довіру домогосподарств, який діє на трьох рівнях та направлений на певний її тип, а також містить на кожному рівні набір важелів та інструментів, нормативно-правове та інформаційно-методичне забезпечення елементів такого механізму, що дає змогу комплексно впливати на підвищення рівня довіри населення до інституцій фінансового ринку.

Ключові слова: домогосподарство, механізм, інституційна довіра, економічна довіра, персоніфікована довіра, ментальна модель, інституція, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Останніми роками в результаті глобальної економічної кризи та нестабільності вітчизняної економіки довіра (інституційна, міжособистісна, інвестиційна тощо) має тенденцію до погіршення [1]. В неокласичній економічній теорії соціокультурному середовищу та позаекономічним чинникам не приділялось достатньої уваги, але сучасний стан світової та національної економік актуалізує необхідність дослідження такого соціально-економічного феномена, як довіра. Це також пов'язано зі світовими мегатрендами – розвитком економіки знань та її інтелектуалізації. В руслі цього проблема підвищення рівня довіри з боку населення до інституцій фінансового ринку є актуальною з огляду на формування системи забезпечення стабільності фінансової системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців поняття довіри розглядається з огляду на різні аспекти: як елемент соціального капіталу [2], який автор пропонує досліджувати за міждисциплінарним підходом; як ключовий фактор партнерства в бізнесі [3]; як чинник ефективності фінансово-монетарної трансмісії [4], де автор визначає перспективи формалізації й кількісного оцінювання інституційної довіри. В дослідженні [5] розглядаються вияви довіри акціонерів до акціонерного товариства, обґрунтовано, що доцільно встановити сумарне значення довіри і недовіри на рівні 100%, а оцінку відносної довіри здійснювати за критерієм більшого із цих показників. Більшість публікацій в економічному напрямі присвячена проблемам формування

та управління довірою до банківського сектору [6–7] та його регулятора – Національного банку України [8].

Але, незважаючи на досить великий обсяг праць з дослідження цієї проблеми з точки зору філософії, психології, етики, соціології та економіки, питанням обґрунтування, розробки та практичної реалізації механізму підвищення рівня довіри домогосподарств до інституції фінансового ринку з метою активізації їх фінансової діяльності не приділено достатньої уваги, що й визначило тематику статті.

Метою статті є обґрунтування та розробка дієвого механізму підвищення рівня довіри з боку домогосподарств до інституцій фінансового ринку, який ґрунтується на комплексному підході та ментальній моделі довіри, функціонує на певних рівнях та має свою специфічну побудову.

Виклад основного матеріалу. Дослідження неформальних чинників розвитку фінансового ринку, на якому діють різнопланові актори, що мають свої усталені соціокультурні, психологічні норми, ментальні стереотипи, звичаї, традиції тощо, дають змогу розробити більш гнучкі механізми їх взаємодії. Одним із вагомих чинників впливу на процеси інституціалізації фінансових установ є довіра з боку населення.

Рівень довіри, а також зміни його параметрів в той чи інший бік виступають обмеженням для економічних агентів, певним індикатором, який свідчить про необхідність вдосконалення механізмів захисту і контролю за дотриманням економічних, соціальних, правових, етичних норм з боку фінансових структур, приведення їх ділової поведінки в такий стан, що відповідає очікуванням суспільства та інвесторів.

Досить високий рівень довіри до інститутів фінансового ринку є підґрунтям для підвищення інвестиційного потенціалу домогосподарств, який може певним чином компенсувати недосконалість вітчизняного законодавства у фінансовій сфері та забезпечити розвиток всієї фінансової системи країни. Тобто виникає такий позитивний зв'язок: чим вищим є ступінь довіри з боку інвесторів, тим меншими є трансакційні витрати з управління фінансовими потоками, тим ефективнішою є діяльність самих фінансових інституцій. Також може існувати негативний зв'язок: чим меншим є рівень довіри, тим вищими є трансакційні витрати і ефективність. Тобто в цьому випадку довіра – це складова соціального капіталу, обсяг якого збільшується завдяки всім учасникам ринку, а знижується може через невдалі та нечесні дії одного гравця.

Засновник теорії соціального капіталу Ф. Фукуяма у своїй праці [9] говорить про те, що «довіра, яка виникає в рамках певної спільноти, є очікуванням того, що члени цієї спільноти будуть поводитись нормально і чесно, виявляючи готовність до взаємодопомоги згідно із загальноприйнятими нормами в суспільстві». Автор також стверджує, що соціальний капітал – це можливості, що виникають, коли існує довіра в суспільстві, а за умов наявності взаємної довіри між агентами знижується роль механізму регулювання. Тобто він вводить до поняття соціального капіталу неформальні чинники, а саме традиції, довіру, знижуючи значимість раціональних мотивів.

З іншого боку, довіру можна розглядати як сукупність норм і стандартів поведінки економічних агентів, які одночасно є умовами і механізмами визначення санкціонованих дій, захищених будь-яким суспільним способом, а також як соціально-економічні відносини, що забезпечують ефективне функціонування фінансового ринку. Доцільним вважаємо врахування проблеми взаємної довіри, тобто довіри між фінансовими установами

й інвесторами, між самими установами (на рівні їх взаємодії), між фінансовими організаціями і регулятором, а також іншими структурами.

Протягом останніх років в науці змінилось ставлення, а отже, й трактування, соціокультурного феномена довіри – класичне його розуміння, що минуле визначає майбутнє, є застарілим та неактуальним. П. Гросс у своїй праці [10, с. 19] зауважував, що «сучасний світ живе нововведеннями, тому ключовим питанням є питання довіри до нового. По суті, мова йде про нову форму довіри до швидкоплинного світу, про таку довіру, що сприяє інноваційному розв'язанню старих проблем». Тобто довіра розглядається як фактор, який впливає на ступінь прийняття суспільством новацій, а фінансові послуги та інструменти постійно змінюються, розширюється їх спектр та зростає ступінь їх складності, отже, сприйняття їх населенням ускладнюється. Тому фінансовим установам необхідний механізм впливу на домогосподарства, який би дав змогу регулювати їх довіру та інструменти щодо її кількісного вимірювання.

В досліджених наукових джерелах спостерігається використання таких категорій, як суспільна довіра, політична довіра, економічна довіра, інституціональна довіра, особиста довіра тощо до певних об'єктів чи суб'єктів діяльності. Тобто практично всі автори виділяють окремі види довіри у певній сфері життєдіяльності або буття людини. Так, за визначенням авторів [11, с. 103], «економічна довіра – це впевненість у надійності економічного об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана із здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта», що втілюється в чотирьох напрямках. На наш погляд, таке тлумачення цієї категорії є не зовсім слушним, оскільки процес довіри має двосторонній характер (суб'єкт і об'єкт можуть впливати один на одного), тому треба говорити про взаємний обмін інформацією, яка є підґрунтям для довіри.

В роботі [4, с. 99] автор зазначає, що інституційна довіра – «безособова довіра до певного інституту, заснована на очікуванні того, що партнер буде поводити себе передбачувано згідно із загальновизначеними формальними і неформальними нормами». Як бачимо, автори говорять про передбачуваність поведінки об'єкта, що заснована на знаннях та здатності зробити прогноз, а це для більшості громадян є досить складним. Слід погодитися з автором, що передбачуваність певною мірою залежить від дій об'єкта згідно з правилами та нормами. Але, на нашу думку, якщо йдеться про інституційну довіру, то вона направлена на інституції, а не інститути.

Отже, ми пропонуємо залежно від об'єкта довіри розглядати її на трьох рівнях, а саме на макроекономічному – інституційна довіра до інституцій фінансового ринку, що втілена в діяльності регуляторів ринку; на мікрорівні – економічна довіра до фінансових інститутів; на нанорівні – персоніфікована довіра, що формується безпосередньо конкретною фінансовою установою відповідно до своїх ринкових позицій та спеціалізації.

Інституційна довіра – це безособова довіра до певних інституцій, що ґрунтується на суспільних, правових, економічних, культурних нормах, виявляється в очікуваній та передбачуваній поведінці об'єкта довіри.

Економічна довіра – впевненість населення в надійності та стабільності інституту, що ґрунтується на репутації об'єкта довіри, гарантуванні захисту інтересів домогосподарств, можливості передбачити подальші дії об'єкта та осмисленням вигід.

Персоніфікована довіра – впевненість домогосподарства в надійності та стабільності об'єкта довіри, яка

пов'язана із можливістю взаємного впливу, діалогу та обміну інформацією, передбачуваністю дій партнерів, ґрунтується на індивідуальному підході з урахуванням ментальних особливостей та потенціалу кожного клієнта.

Також важливим елементом механізму підвищення рівня довіри домогосподарств до інституцій фінансового ринку є ментальність, яка становить підґрунтя його ефективного функціонування. Питанням економічної ментальності в економічній теорії присвячено такі праці, як монографія Т.В. Гайдай, яка під ментальністю розуміє «історично сформовану індивідуальну і суспільну економічну свідомість, сценічний характер якої визначається бісоціальними факторами, культурною своєрідністю, етнонаціональними й іншими особливостями носіїв ментальності» [12, с. 241]; робота російського вченого Т.С. Вуколової, яка вважає, що економічну ментальність характеризують економічні цінності та норми поведінки, властиві представникам певної групи [13]. Тобто в широкому розумінні економічну ментальність можна трактувати як таку, що обслуговує економічну сферу суспільства та людини.

Під ментальністю ми пропонуємо розуміти комплекс історично сформованої свідомості, норми і зразки економічної поведінки, організаційні форми її виявлення, в основу яких покладені історична пам'ять, родинні та суспільні традиції, досвід та сприйняття новацій. Такий підхід дає змогу розробити ментальну модель довіри домогосподарств до інституцій фінансового ринку, яка структурно матиме такий вигляд (рис. 1).

Під ментальною моделлю довіри ми розуміємо системний набір певних елементів, які мають такі зв'язки, що надають всій моделі такої якості, як цілісність. Але кожна зміна зв'язків (трансформація) змінює й саму модель, оскільки вона отримує нові якості в процесі взаємодії домогосподарств з фінансовими інститутами. Процес

трансформації може відбуватися стосовно такого структурного елементу моделі, як змінний, оскільки під впливом чинників сталого елементу та зміни стану об'єкта довіри може відбуватись перегляд власних пріоритетів домогосподарства як в бік підвищення довіри, так і в бік її зменшення.

Рефлексія є показником ефективності та адекватності ментальної моделі довіри, саме від неї залежить, чи зможе домогосподарство сприйняти зміни об'єкта довіри, чи адекватними будуть його реакція та отриманий досвід, чи будуть задіяні чинники зміни рівня довіри, що спрямовані на конструктивний розвиток, вдосконалення знань, зміну фінансової поведінки і, як наслідок, підвищення рівня довіри до фінансових установ. Чи навпаки, рефлексія призведе до замкнутості та зацикленості на базових чинниках, які самі по собі не приводять до подальших позитивних змін в ментальності домогосподарства.

Чинники зміни, що впливають на рівень довіри, можуть мати конструктивний характер, тобто сприяти позитивному вектору розвитку ментальності, коли домогосподарство сприймає нові фінансові інструменти, розуміє їх особливості та механізми застосування на ринку, а можуть спричиняти й деструктивний вплив, тобто коли домогосподарство відторгає новації та зміну об'єкта довіри через об'єктивні та суб'єктивні фактори – фактори інертності, негативного досвіду, страху тощо.

Таким чином, механізм підвищення рівня довіри повинен ґрунтуватись на ментальній моделі, а збільшення цього показника однозначно впливає на ефективність функціонування фінансового ринку, оскільки відбувається активне користування інвесторами (споживачами) фінансовими продуктами, інструментами та послугами. Ступінь довіри суспільства до фінансового ринку загалом, а також клієнтів до окремих його інституцій та інститутів є найважливішим чинником, що визначає поведінку



Рис. 1. Структура ментальної моделі довіри домогосподарств до інституцій фінансового ринку

Джерело: розроблено автором самостійно

домогосподарств під час вибору фінансового продукту (послуги) та установи, що його надає. Підтримка його на достатньому рівні повинна здійснюватися за допомогою дієвого механізму управління довірою, формування якого залежить від цілого ряду параметрів та якості інституцій фінансового ринку.

Тому доцільно проаналізувати та конкретизувати вихідні теоретичні положення, спираючись на інституційно-функціональний підхід [14] до ролі інституцій в збереженні і розвитку інституційної, економічної й персоналіфікованої довіри з боку інвесторів.

Феномен довіри до інституцій фінансового ринку традиційно включає два напрями дослідження. Перший – це довіра до фінансового ринку як цілісної системи, як ринкового інституту, а також до його вищого рівня – регуля-

торів (НБУ, НЦКПРФ, Нацкомфінпослуг). У Великобританії, наприклад, вважають, що основна мета будь-якого нагляду – гарантування справедливих правил для всіх учасників фінансового ринку.

Другий напрям – формування довіри безпосередньо до конкретних суб'єктів фінансового ринку. Такий вид довіри інвесторів залежить як від наявних та урядових гарантій, так і від економічних показників діяльності самої установи, тобто чистої вартості, адекватності капіталу (здатності справлятися зі збитками), стабільності прибутку (індикатор ступеня ризику), ліквідності. Також важливу роль відіграють доступність, надійність, вартість інформації про фінансові операції та її менеджмент. На ефективному ринку розкриття інформації, яка формує репутацію агента, є підґрунтям для формування

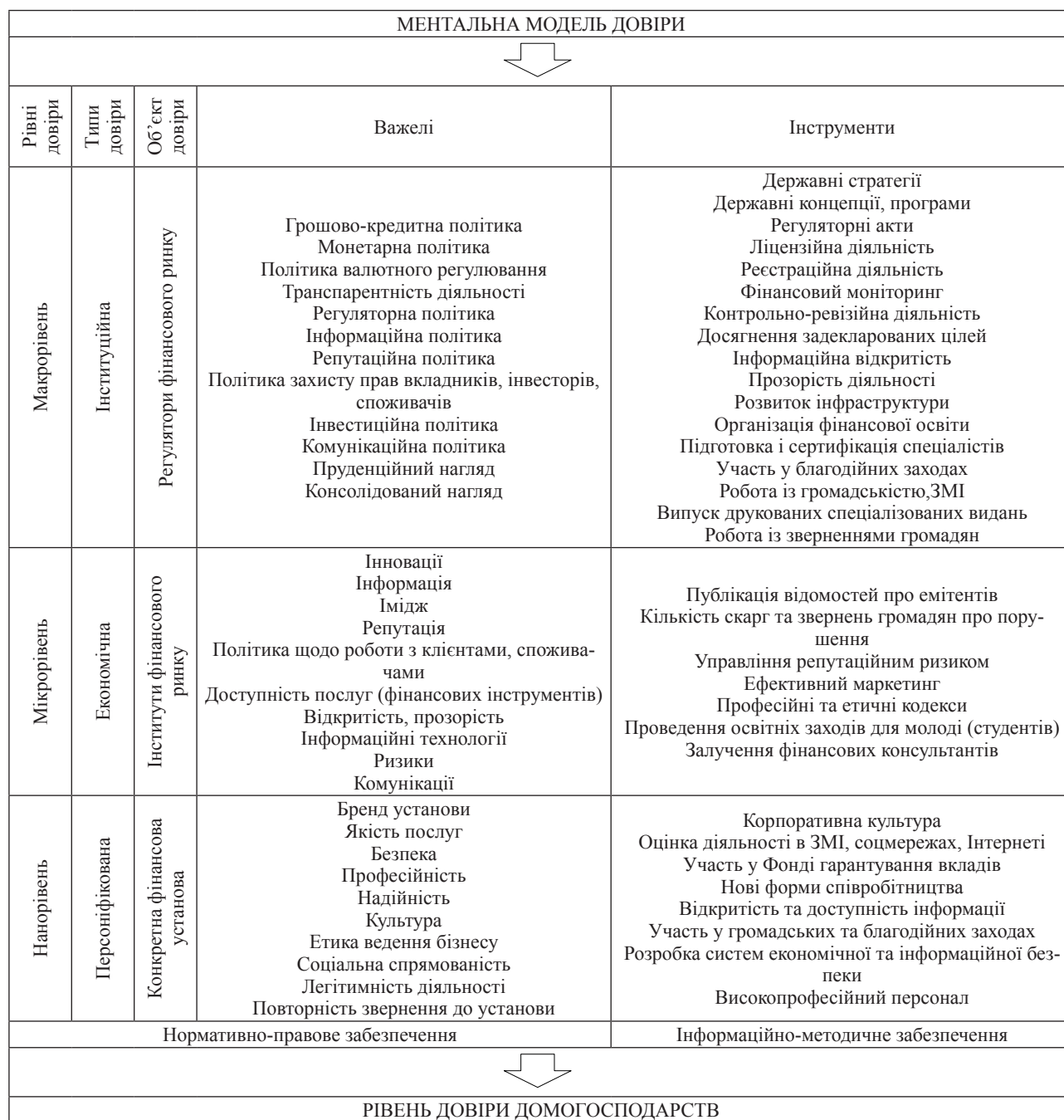


Рис. 2. Механізм підвищення рівня довіри домогосподарств до інституцій фінансового ринку

Джерело: розроблено автором самостійно

інвестором думки про рівень безпеки або ризикованості його операцій.

На наш погляд, також слід виділяти третій рівень дослідження – рівень системи управління безпосередньо самою фінансовою установою та її підсистемами. У її стратегічному менеджменті повинні знайти втілення напрями діяльності, управлінські рішення та дії щодо цілеспрямованого формування відповідного рівня довіри як з боку дійсних і потенційних клієнтів (зовнішнє середовище), так і з боку персоналу – до клієнтів (внутрішнє середовище).

Отже, під час формування інституту довіри інвесторів необхідно застосовувати комплексний підхід до розгляду цієї проблеми, а також враховувати економічний і соціальний ефекти від зміни параметрів довіри на різних її рівнях.

Таким чином, доцільно виділяти довіру на рівні всього фінансового ринку (макрорівень), на його мікро- та нано-рівнях. На кожному з них потрібно сформувати дієві важелі та інструменти управління різними видами довіри та врахувати взаємний вплив між суб'єктами та об'єктами довіри. На рис. 2 наведено розроблений автором механізм підвищення рівня довіри домогосподарств до інституцій фінансового ринку з урахуванням ментальної моделі та вищезазначених підходів.

Під важелями в цьому механізмі розуміється сукупність засобів впливу об'єкта довіри на домогосподарства з метою підвищення її рівня, яка залежить від стану ментальної моделі у визначений період часу.

Щодо інструментів, то вони є знаряддями, за допомогою яких об'єкт довіри змінює впевненість домогосподарств щодо його надійності та стабільності. Інструменти забезпечують ефективну дію важелів.

Нормативно-правове забезпечення є законодавчою, нормативною основою для застосування важелів та інструментів в правовому, легітимному полі, а також підґрунтям ефективності дії механізму, оскільки дієве та досконале законодавство як сприяє розвитку інституцій фінансового ринку, так і дає змогу уникати протиріч у їх взаємовідносинах з іншими суб'єктами. Це дає можливість знизити кількість порушень та судових позовів в діяльності суб'єктів фінансового ринку.

Інформаційно-методичне забезпечення становлять розроблені як регулюючими органами, так й іншими інституціями нормативи і норми, методики розрахунків показників діяльності, інформаційне забезпечення діяльності, організація обліку, формування баз даних, реєстрів, аналітичних документів тощо, а також всі інформаційні потоки, що рухаються між рівнями механізму та його складовими, забезпечуючи його життєздатність.

Висновки. Проведений аналіз наукових доробок дав змогу автору розробити ментальну модель довіри домогосподарств до інституцій фінансового ринку, яка в структурі має базовий та змінний елементи, а також напрями трансформації та рефлексії. Доведено, що ця модель є підґрунтям функціонування механізму впливу на довіру домогосподарств, який діє на трьох рівнях, спрямований на певний її тип, а також містить на кожному рівні набір важелів та інструментів, нормативно-правове та інформаційно-методичне забезпечення його елементів, що дає змогу комплексно впливати на підвищення рівня довіри населення до інституцій фінансового ринку. Подальшим напрямом дослідження є розробка показників кількісного оцінювання рівня довіри домогосподарств на трьох рівнях.

Список використаних джерел:

1. Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен, И.И. Мюрберг ; пер. с англ. – М. : Идея-Пресс, 2002. – 256 с.
2. Терпан В.В. Довіра в структурі соціального капіталу сучасного університетського студентства / В.В. Терпан // Соціальні технології. – 2011. – Вип. 51. – С. 190–198.
3. Иванова Р.Х. Доверие как ключевой фактор партнерских отношений в бизнесе / Р.Х. Иванова // Проблемы экономики. – 2010. – № 1. – С. 51–55.
4. Алімпієв Є.В. Інституційна довіра як чинник ефективності фінансово-монетарної трансмісії в післякризовій економіці / Є.В. Алімпієв // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 96–103.
5. Кузьмін О.Є. Економічна довіра як чинник формування акціонерних відносин / О.Є. Кузьмін, О.О. Бонецький // Економіка та держава. – 2011. – № 3. – С. 4–7.
6. Дзюблюк О.В. Соціально-економічні засади суспільної довіри до банківського сектору / О.В. Дзюблюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – № 2. – С. 54–69.
7. Котелевська Ю.В. Методичні рекомендації до зміцнення лояльності споживачів у процесі просування банківських продуктів на ринку / Ю.В. Котелевська // Бізнес Інформ. – 2012. – № 2. – С. 176–179.
8. Другов О.О. Сучасні аспекти формування довіри населення до Національного банку України / О.О. Другов // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 1 (Січень). – С. 32–35.
9. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и созидание благосостояния / Ф. Фукуяма ; пер. с англ. – М. : ООО «Издательство АСТ» ; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yanko.lib.ru/books/cultur/fukuyama-doverie-a.htm>.
10. Гросс П. Доверие в нестабильном мире / П. Гросс // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 11 «Социология» : РЖ/РАН.ИНИОН (Центр соц. научн.-информ. исслед. : Отдел социологии и соц. психологии). – 2010. – № 2. – С. 15–20.
11. Кузьмін О.Є. Довіра як економічна категорія / О.Є. Кузьмін, О.О. Бонецький // Вісник НЛТУ України : зб. наук-техн. Праць. – Вип. 202. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2010. – С. 100–104.
12. Гайдай Т.В. Парадигма інституціоналізму: методологічний аспект : [монографія] / Т.В. Гайдай. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2008. – 296 с.
13. Вуколова Т.С. Национальная экономическая ментальность в эпоху рыночных реформ / Т.С. Вуколова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – № 1. – Т. 2. – С. 72–84.
14. Хоскинг Дж. Доверие: деньги, рынок и общество / Дж. Хоскинг ; пер. с англ. – М. : Московская школа политических исследований, 2012. – 80 с.

Аннотация. В статье исследована научная категория доверия как индикатора эффективного функционирования финансового рынка. Разработана ментальная модель доверия домохозяйств к институтам финансового рынка, которая в структуре имеет базовый элемент, связанный с предыдущим опытом, культурой, традициями и т. д., и переменный, который содержит конструктивные и деструктивные факторы влияния на уровень доверия, а также направления трансформации и рефлексии. Опираясь на данную модель, мы обосновали механизм влияния на доверие домохозяйств, который действует на трех уровнях и направлен на определенный его тип, а также содержит на каждом уровне набор рычагов и инструментов, нормативно-правовое и информационно-методическое обеспечение элементов такого механизма, что позволяет комплексно влиять на повышение уровня доверия населения к институтам финансового рынка.

Ключевые слова: домохозяйство, механизм, институциональное доверие, экономическое доверие, персонализированное доверие, ментальная модель, институция, финансовый рынок.

Summary. The paper studies the scientific category of trust as an indicator of the effective functioning of the financial market. A mental model of trust of households to the institutions of the financial market, which is in the structure, has a base element associated with previous experiences, culture, traditions and soon, and a variable that contains the constructive and destructive influences on the level of trust, as well as the direction of transformation and reflection. Based on this model, we substantiated the mechanism of the effect on the confidence of households, which operates on three levels and is aimed at a certain type, and contains at each level of a set of instruments and tools, regulatory and information-methodical maintenance of the elements of such a mechanism, which allows complex influence on raising public confidence in the institutions of the financial market.

Key words: household, mechanism, institutional confidence, economic confidence, personalized trust, mental model, institution, financial market.

УДК 336.76

Копилова О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

Kopylova O. V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at Department of Economic Theory
and History of Economic Thought
Odessa National University named after I.I. Mechnikov*

ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ДЛЯ НЕВЕЛИКИХ КОМПАНІЙ ЗА ДОПОМОГОЮ БІРЖОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОНДОВОГО РИНКУ

CAPITAL RAISING FOR SMALL-SCALE COMPANIES THROUGH STOCK EXCHANGE INFRASTRUCTURE

Анотація. У статті розглянуто досвід фондових бірж щодо створення спеціалізованих майданчиків для залучення капіталу для малих та середніх підприємств як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Виділено специфіку вимог окремих фондових бірж та обмеження, що виникають. Проаналізовано труднощі, що виникають із віднесенням емітента до категорії МСБ, та запропоновано низку напрямів активізації зазначеного сегменту на українському фондовому ринку.

Ключові слова: фондова біржа, інфраструктура, залучення капіталу, малий та середній бізнес.

Постановка проблеми. Мале та середнє підприємство є найбільш розповсюдженими формами організації економічного життя суспільства зі своїми визначними особливостями, перевагами і недоліками, закономірностями розвитку [1]. Функціонування на локальному ринку, швидке реагування на зміну кон'юнктури цього ринку, безпосередній зв'язок зі споживачем, вузька спеціалізація на певному сегменті ринку товарів і послуг, можливість почати власну справу з відносно малим стартовим капіталом – всі ці межі малого підприємства є його перевагами, що підвищують стійкість на внутрішньому ринку, але за певних умов стають недоліками, стримуючими його розвиток. З одного боку, швидке реагування малого підприємства

на зміни умов функціонування робить його більш мобільним і таким, що пристосовується, а з іншого – залежним від кон'юнктури ринку, динаміки зовнішніх соціально-економічних і політичних умов. Також традиційно вважається, що біржі та позабіржові торговельні системи недоступні для малих підприємств через наявні вимоги включення цінних паперів підприємства у лістинг.

Малий та середній бізнес (МСБ) визнаються важливими факторами, що сприяють економічному зростанню. Увагу до малих і середніх підприємств активізувала глобальна фінансова криза 2008 року, але не тільки на ринках, що розвиваються, але й рівною мірою на розвинених ринках Європи і США. Беручи до уваги повільне зрос-

Перешкоди у доступі МСБ до ринків капіталу

Проблеми з боку пропозиції (емітентів)	Проблеми з боку попиту (інвесторів)	Екосистемні проблеми
Ряд нових ініціатив в області регулювання фінансових ринків в ЄС	Фінансова криза негативно вплинула на сприйняття інвесторами ринків загалом і на їх довіру зокрема	На ринках відзначається все більше зміщення в бік великих і ліквідних компаній
Наслідки світової фінансової кризи 2007–2009 років	Нові нормативні положення, спрямовані на інституційних інвесторів, мають ефект збільшення вартості утримання власного капіталу в акціях порівняно із борговими цінними паперами	Змінюється екосистема банків, брокерів і аудиторів, без яких не відбувається лістинг, в бік великих угод
Розмір прямих і непрямих витрат, пов'язаних зі статусом публічної компанії	Загальна тенденція зниження інтересу інвесторів до інвестицій у МСБ	Зниження обсягів досліджень у сфері МСБ

Джерело: складено на основі [4]

тання і відновлення в період після кризи, науковці все частіше підкреслюють роль малих і середніх підприємств як локомотивів зростання і зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку і фінансування малого та середнього бізнесу присвячено ряд досліджень вітчизняних науковців. Серед них слід назвати таких, як Л. Барбакова, В. Геєць, А. Герасимович, С. Дрига, А. Муханов, Л. Тарангул, М. Фастовець. Але все ще недостатньо розробленим є напрям фінансування малого та середнього бізнесу через біржову інфраструктуру фондового ринку, зокрема шляхом створення окремих сегментів ринку та зниження вимог до емітентів.

Метою статті є розробка положень та обґрунтування можливості розвитку функціонування малого та середнього бізнесу за допомогою інфраструктури фондового ринку.

Виклад основного матеріалу. Розвиток динамічного сектору малого і середнього бізнесу вважається необхідним для відновлення зростання світової економіки. Прийнято вважати, однак, що відсутність доступу до фінансування є однією з головних перешкод для зростання малого та середнього бізнесу, а одним з наслідків світової фінансової кризи (як прямих, так і непрямих) є скорочення банківського фінансування, яке досі було основним джерелом фінансування малого і середнього бізнесу по всьому світі. Велика частка останніх досліджень зосереджена саме на пошуку шляхів поліпшення доступу до банківського фінансування і розширення доступу до альтернативних джерел фінансування, таких як фінансування на ринку капіталів.

Фондові біржі як провідний елемент інфраструктури відіграють важливу роль у фінансуванні економічних системи, хоча умови функціонування та фінансування малого і середнього бізнесу в різних країнах різні. Розглянемо зрушення, що відбуваються у цьому напрямі у провідних країнах світу.

В країнах ЄС, як і в США, спостерігається стабільне зниження активності IPO за останнє десятиліття. Слід відзначити, що компанії в ЄС історично були більш залежними від банківського фінансування (на відміну від ринкового фінансування), ніж їх колеги в США [2]. Ініціатива Союзу ринків капіталу ЄС (СМУ) з його явною спрямованістю на створення робочих місць і підтримку зростання вказує на необхідність зміцнення ринків капіталу в ЄС, щоб забезпечити альтернативні джерела фінансування (серед інших) малих і середніх підприємств.

Остаточний звіт Європейської Оперативної групи з IPO [3], який був підготовлений як внесок в процес роз-

витку СМУ, наголосив на важливості добре функціонуючих ринків IPO для економічного зростання і розвитку. У своїй оцінці операційного середовища і проблем, що стоять особливо перед невеликими компаніями, які хочуть отримати доступ до ринків капіталу, цільова група відзначила спільні побоювання з їх американськими колегами. Вони розподілили їх на групи за критеріями з боку пропозиції, попиту і екосистемних проблем (див. табл. 1).

Як вже зазначалося, створення фондової біржі для МСБ – нелегке завдання навіть для країн з розвинутою економікою, а особливо для країн, що розвиваються, де компанії загалом (не кажучи вже про малі і середні підприємства) є значно меншими за розміром (див. рис. 1). Проте, як видно з наведених даних, низка бірж в обох групах країн сьогодні доклала немало зусиль для розвитку ринку МСБ в напрямі фондових бірж (див. табл. 2–4). Загалом у світі нараховується 37 таких спеціалізованих майданчиків.

Таблиця 2

Капіталізація ринків МСБ у Південній та Північній Америці, кінець 2014 року

Назва біржі	Ринкова капіталізація МСБ, млн. дол. США	Відсоток від загально-ринкової капіталізації
<i>Південна Америка</i>		
BM & FBOVESPA	532	0,06
Bolsade Comercio Buenos Aires	43	0,07
Всього	575	
<i>Північна Америка</i>		
TMX Group	23 251	1,12
Intercontinental Exchange Group (NYSE)	57 923	0,3
Всього	81 174	

Джерело: складено на основі [5]

Зазначені ринки сильно відрізняються один від одного з точки зору числа лістингових компаній і ринкової капіталізації, а також норм і правил, що регулюють ринок і характер підтримки, яку забезпечує фондова біржа. Варто відзначити великий діапазон розмірів цих ринків – від мільйонів до мільярдів доларів США капіталізації.

Визначними є показники саме азійського регіону. Шеньженьська та Корейська фондові біржі вважаються не тільки лідерами із залучення капіталу для МСБ у світі, але й справжніми спеціалізованими майданчиками. Це

Таблиця 3

Капіталізація ринків МСБ в Азії, Австралії та Океанії, кінець 2014 року

Назва біржі	Ринкова капіталізація МСБ, млн. дол. США	Відсоток від загально-ринкової капіталізації
<i>Азія, Австралія та Океанія</i>		
BSE India Limited	1 437	0,09
National Stock Exchange India	68	0
Bursa Malaysia	2 764	0,61
Hong Kong Exchanges and Clearing	23 135	0,72
Japan Exchange Group (JASDAQ)	78 742	0,63
Japan Exchange Group – Osaka	27 396	0
Korea Exchange	130 180	12,03
NZX Limited	659	0,89
Philippine Stock Exchange	771	0,3
Shenzhen Stock Exchange	352 055	20,46
Singapore Exchange	8 143	1,09
Stock Exchange of Thailand	10 972	2,62
Taipei Exchange	84 822	0
Всього	721 144	

Джерело: складено на основі [5]

пояснюється специфікою правил переходу з одного сегменту ринку до іншого. В Кореї та Китаї не існує ніякого поняття градації. Компанії можуть вибрати, на якому ринку вони хочуть бути у лістингу (за умови, що вони відповідають вимогам), але одразу після того, як вони пройшли лістинг на цьому ринку, вони не мають можливості переходу (від KOSDAQ до KOSPI в разі Korea 20; ChiNext до списку МСБ; Головного списку в Китаї). Однак нещодавно китайський регулятор оголосив, що планує ввести правила, які б дали змогу градацію з ринку OTC у Пекіні до ChiNext.

В Європі найрозвиненішими біржовими ринками МСБ є Лондонський майданчик (AIM) та Ірландська фондова біржа (Enterprise Securities Market). Та якщо перша є лідером за загальними обсягами, то друга визначається часткою МСБ (більше 65%), що є неперевершеним показником.

Деякою мірою такий глибокий розрив у показниках пов'язаний з відмінностями в тому, як МСБ визначається в різних правових системах, особливо щодо розміру. МСБ у країнах, що розвиваються, як правило, менше, ніж у розвинених країнах, а не всі альтернативні ринки обов'язково мають одні і ті ж цілі. Також слід підкреслити той факт, що більшість бірж не заважає компанії пройти лістинг на виділеному ринку МСБ, навіть якщо вони відповідають вимогам лістингу основного сегменту. Таким чином, в деяких країнах компанії значних розмірів котируються на біржах у сегменті МСБ.

Фондова біржа є основним елементом трейдингової мережі ринку цінних паперів, тобто системи організацій та установ нематеріальної сфери виробництва (вузлів), що забезпечує комунікацію суб'єктів фондового ринку з метою мінімізації інформаційної асиметрії, трансакційних витрат та ризиків в часі та просторі [9]. Саме ці цілі є найважливішими для компаній невеликого розміру.

Таблиця 4

Капіталізація ринків МСБ в Європі та Африці, кінець 2014 року

Назва біржі	Ринкова капіталізація МСБ, млн. дол. США	Відсоток від загально-ринкової капіталізації
<i>Європа</i>		
Athens Stock Exchange	172	0,31
BME Spanish Exchanges	2 178	0,22
Borsa Istanbul	10 253	4,89
Cyprus Stock Exchange	807	25,01
Deutsche Boerse	18 752	1,09
Euronext	10 293	0,31
Irish Stock Exchange	56 732	65,41
London SE Group	111 406	2,86
Luxembourg Stock Exchange	803	1,29
Moscow Exchange	1 395	0,36
NASDAQ OMX Nordic Exchange	6 078	0,51
Oslo Bors	1 646	0,76
Warsaw Stock Exchange	2 572	1,55
Wiener Borse	2 512	2,66
Всього	225 599	
<i>Африка</i>		
Egyptian Exchange	152	0,22
Johannesburg Stock Exchange	1 780	0,19
Nigerian Stock Exchange	47	8,98
Stock Exchange of Mauritius	1 510	20,86
Всього	3 489	

Джерело: складено на основі [5]

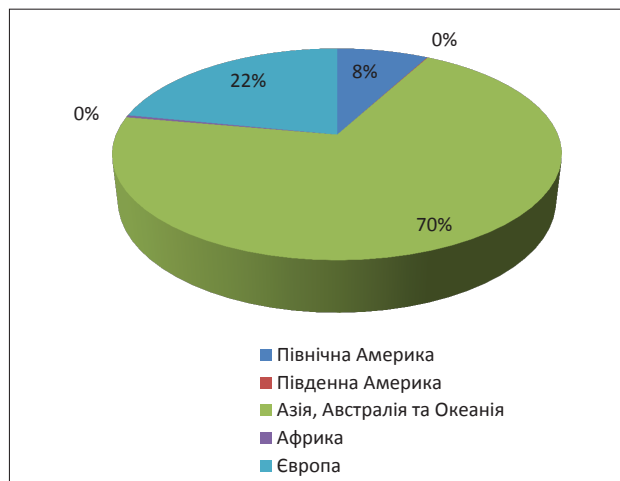


Рис. 1. Розподіл обсягів капіталізації ринків МСБ у світі, кінець 2014 року

Побудова сегменту фондової біржі для МСБ має відповідати низці вимог. Коли біржа розраховує створення сегменту для емітентів МСБ, існує цілий ряд факторів (структурування ринку, екосистеми продуктів і послуг, роль посередників на фондовій біржі). Всі зазначені фондові біржі надають окрему плату та лістинг для малих і середніх підприємств. Всі ці ринки використовують одну і ту ж торгівлю і розрахункову інфраструктуру для всіх сег-

ментів як в цілях досягнення економії за рахунок ефекту масштабу, так і з метою мінімізувати витрати для торгових посередників.

Дуже важливим моментом на стадії створення майданчика для МСБ є визначення фокусної групи, тобто спеціалізації або набору характеристик, прийнятних саме для цієї платформи. Але коли деякі біржі позиціонують свій ринок МСБ для залучення конкретних видів малих і середніх підприємств, то можливість біржі зробити це обов'язково обмежує її операційне середовище, що ґрунтується на економії і політичних міркуваннях. Крім того, наявність вузької галузевої спрямованості може обмежити здатність ринку протистояти економічним спадам, які впливають на певні сектори. Проте з огляду на характер цих типів ринків і заявлені наміри до їх створення акцент повинен бути зроблений на залученні зростаючих компаній, що потребують капіталу, хоча це не завжди так.

Наприклад, позиція Бомбейської фондової біржі (BSE SME) виглядає таким чином: «Маленький – це колись великий. Зростає великим на платформі BSE SME». Цей майданчик не обмежує компанії за секторами, зосередивши увагу на малих і середніх підприємствах загалом [6]. Корейська KOSDAQ націлена на співпрацю лише з високотехнологічними компаніями. Європейська Alternext найбільше зацікавлена у швидкозростаючих інноваційних компаніях. Російський Ринок інновацій та інвестицій МБ вимагає відповідності ще більшому переліку критеріїв.

Наступний важливий чинник – визначення того, які ж компанії слід відносити до групи МСБ. Подібно до того, як визначення МСБ коливається у визначеннях економістів, розмір компаній, що котируються на ринку малого та середнього бізнесу, також різко змінюється залежно від юрисдикції. На деяких ринках середня ринкова капіталізація компанії на ринку малого та середнього бізнесу більше, ніж середня ринкова капіталізація компанії на основному ринку в іншій юрисдикції. Наприклад, РП МБ встановлює капіталізацію емітента не менше 2,235 млн. дол. США (150 млн. руб.) [7]. На біржах таких країн, як Бомбей, Корея, Китай, цей показник не може бути меншим 5 млн. дол. США. Цікаво, що капіталізація «Укртелекому» становить лише 25,5 млн. дол. США. Велика кількість емітентів, чії акції торгуються на Українській біржі, за зазначеним критерієм підходять до сегменту МСБ [8].

Інвестори на ринках малого і середнього бізнесу, як правило, є індивідуальними, хоча деякі ринки (такі як ChiNext)

показують більш високий рівень участі інституційних інвесторів. Структура інвесторів, без сумніву, є наслідком цілого ряду чинників, таких як національні умови політики (які допустимі інвестиції для інституціональних інвесторів); ступінь розвитку інституційної бази інвесторів; внутрішня схильність зберігати й інвестувати; традиційна база інвесторів біржі; структура її посередників.

Одним з основних положень створення спеціалізованого ринку малих і середніх підприємств з урахуванням диференційованих вимог в різних юрисдикціях, де є біржа, є те, що вартість доступу до основних ринків є значно обтяжливою для малих і середніх підприємств. Витрати включають в себе прямі витрати (такі як плата за початковий і поточний лістинг і консультантів) і непрямі витрати (наприклад, витрати часу керівництва, що має забезпечити дотримання відповідних вимог лістингу). Моделі ринку малого та середнього бізнесу будуються, як правило, таким чином, щоб мати можливість стримувати розмір витрат для малого і середнього бізнесу (у вигляді зниження плати за лістинг та / або зниження вимог).

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна виділити такі напрями роботи щодо активізації залучення капіталу для невеликих компаній за допомогою біржової інфраструктури. Необхідно ввести класифікацію емітентів за критерієм капіталізації відповідно до досвіду фондових бірж в країнах з економікою, що розвивається, та континентальною моделлю фінансового ринку. Зазначена класифікація має ґрунтуватись на реальних потребах та можливостях українських емітентів та корелювати з аналогічними закордонними показниками. Слід відзначити, що в цьому випадку класифікація підприємств за розміром буде значно відрізнятись від загальноприйнятої.

Створення більш гнучкого нормативно-правового середовища для малих і середніх підприємств, включаючи зниження бар'єрів входу на ринок, має залучити більше емітентів саме на організований сегмент фондового ринку. Активізація співробітництва українських фондових бірж із закордонними майданчиками для МСБ має знизити обмеження як для емітентів, так і для інвесторів, що прагнуть отримати доступ до IPO невеликих компаній. Ще одним напрямом активізації довгострокових інвестицій до зростаючих компаній МСБ має стати перегляд системи податкових пільг та валютних обмежень.

Список використаних джерел:

1. Серраскуеро З. Ріст малих та середніх підприємств: емпіричні дані на основі динамічної панелі оцінювання / З. Серраскуеро, П.М. Неньес // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 40–47.
2. European IPO Task Force, (March, 2015). “Rebuilding IPOs in Europe – Creating jobs and growth in European capital markets” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fese.eu/images/documents/speeches-reports/2015/Final_report_IPO_Task_Force_20150323.pdf.
3. Comprised of representatives from European Issuers, the European Private Equity & Venture Capital Association and the Federation of European Securities Exchanges [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/finance/general-policy/financing-growth/long-term/index_en.htm.
4. WFE report on SME Exchanges [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/research/wfe-research>.
5. WFE statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics>.
6. BSESME Brochures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bsesme.com/static/about/smebrochures.aspx>.
7. Рынок Инноваций и Инвестиций Московской Биржи (РИИ Московской Биржи) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://moex.com/s25>.
8. Фондовый рынок УБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx>.
9. Копилова О.В. Сучасні теоретичні підходи щодо визначення трейдингових мереж фондового ринку / О.В. Копилова // Економічний аналіз. – 2016.

Аннотация. В статье рассмотрен опыт фондовых бирж по созданию специализированных площадок для привлечения капитала для малых и средних предприятий как в развитых странах, так и в развивающихся странах. Выделены специфика требований отдельных фондовых бирж и возникающие ограничения. Проанализированы трудности, возникающие в связи с отнесением эмитента к категории МСБ, и предложен ряд направлений активизации указанного сегмента на украинском фондовом рынке.

Ключевые слова: фондовая биржа, инфраструктура, привлечение капитала, малый и средний бизнес.

Summary. The stock exchanges experience to create specialized platforms for raising capital for SMEs in both developed countries and in developing countries is investigated in the article. The specific requirements of certain stock exchanges and restrictions that arise are highlighted. The difficulties arising from the allocation of the issuer to the category of SMEs are analyzed and a number of activation trends for mentioned segment of the Ukrainian stock market are suggested.

Key words: stock exchange, infrastructure, capital raising, small and medium business.

УДК 336.7:339.9

Костюченко Н. П.

*аспірантка кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин*

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Kostyuchenko N. P.

*PhD Student of World Economy
and International Economic Relations Department
Odessa I. I. Mechnikov National University*

ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЗАЙНЯТІСТЬ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

INFLUENCE OF MONETARY POLICY ON EMPLOYMENT IN THE EUROPEAN UNION

Анотація. У роботі розглянуто науково-методичні підходи до аналізу взаємозалежності грошово-кредитної політики та зайнятості у національних економіках. Визначено вплив інфляції, припливу прямих іноземних інвестицій та продуктивності праці на рівень безробіття в Австрії, Фінляндії, Ірландії, Угорщині, Чехії, Словаччині, Польщі. Запропоновано шляхи використання досвіду країн ЄС в Україні.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, Європейський Союз, зайнятість, безробіття, інфляція, прями іноземні інвестиції, продуктивність праці.

Постановка проблеми. В умовах посткризового розвитку світового господарства ефективна реалізація грошово-кредитної політики виступає одним із головних факторів економічного зростання та підвищення рівня добробуту населення. Серед чинників економічного зростання одним з ключових виступає ситуація на ринку праці, динаміка якого свідчить як про тенденції розвитку національного господарства та його сучасну структуру, так і про перспективи підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки у майбутньому. Саме тому вивчення впливу грошово-кредитної політики на зайнятість у країні, зокрема в Європейському Союзі, якій є стратегічним партнером України, є актуальним, має наукову та практичну цінність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретико-методологічні та практичні аспекти грошово-кредитної політики та її вплив на соціально-економічний розвиток країн відображені у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: П. Агенор, К. Айгінгер, П. Даймонд, О. Кануто, Д. Мортенсен, Х. Пісаридес, В. Козюк, В. Мельник, І. Ломачинська та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи існуючі наукові здобутки, слід наголосити, що подальшого розвитку потребують питання, пов'язані із уточненням теоретичних засад грошово-кредитної політики в контексті її впливу на зайнятість, зокрема у країнах Європейського Союзу.

Практична цінність дослідження полягає в тому, що досвід країн ЄС, в першу чергу країн Центральної та Східної Європи, може бути використаний в Україні на шляху її євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підґрунтя економічного зростання в країні формують такі фактори як прозорість системи державного управління, ефективність податкової системи, передбачуваність кредитно-грошової політики зі стимулювання попиту та інвестицій. У цьому контексті важлива роль належить грошово-кредитній політиці як складовій економічної політики держави, яка покликана створювати привабливі умови для інвестицій та розвитку нових галузей в економіці.

Дослідимо науково-методичні підходи, що склалися у зарубіжній і вітчизняній науці, щодо визначення взаємо-

залежності між грошово-кредитною політикою та рівнем зайнятості населення.

Сьогодні в фінансово-економічній науковій літературі існує багато підходів щодо дослідження впливу грошово-кредитної політики на рівень зайнятості населення.

Так, в роботах Д. Мортенсена та Х. Пісаридеса визначено взаємозалежність макроекономічних показників та рівня безробіття у межах так званої теорії «пошуку та узгодження». Вона вивчає ринки, на яких покупці та продавці змушені витратити час і сили на пошук один одного та подальші переговори між собою. Наприклад, через дефіцит часу та інформації покупцям і продавцям нерухомості, роботодавцям і потенційним працівникам часто доводиться погоджуватися на гірші варіанти цін чи зарплат, ніж може запропонувати ринок. Як наслідок, зарплати, ціни та орендні ставки суттєво варіюються, що спричинює перебої на ринках житла чи праці [1, с. 398; 2, с. 1340–1350].

Такі вчені, як П. Даймонд, Д. Мортенсен та Х. Пісаридес створили модель ДМП (DMP), яка дозволяє зрозуміти, як державне регулювання та економічна політика впливають на формування цін, зарплат і безробіття. Нобелівський комітет відзначив розробки Х. Пісаридеса щодо взаємозв'язку безробіття з економічними циклами. Вивчаючи вплив продуктивності на ринок праці, вчений дійшов висновку, що негативні економічні шоки значно сильніше провокують поглиблення безробіття, ніж економічне зростання підвищує показники зайнятості. Статистика підтвердила очевидне: роботодавцю легше провести скорочення штатів, ніж згодом набрати нову команду. Окрім дослідження ринку праці, модель DMP успішно використовувалася для вивчення деформацій ринкового ціноутворення у секторі нерухомості, позабіржових ринках, у сферах суспільних фінансів та грошово-кредитної політики [3, с. 340; 4, с. 67–77].

Важливою працею Х. Пісаридеса є «Створення та скорочення робочих місць у теорії безробіття» разом з Д. Мортенсеном, яка була опублікована в останній версії у 1994 році. Запропонована у цій роботі модель Мортенсена-Пісаридеса значно вплинула на сучасну макроекономіку та сьогодні є однією з головних моделей економіки [1, с. 410–412].

Інша група вчених П. Агенор та О. Кануто займалися дослідженням питання економічного зростання з урахуванням двох видів робочої сили та ендогенного вибору роду діяльності. Також вони розрізняли «базову» та «просунуту» інфраструктуру, від наявності якої належить попит на той чи інший вид робочої сили [5, с. 200–210; 6, с. 642–645].

Базуючись на результатах дослідження вчених щодо взаємозалежності між ринком праці та фінансовими показниками, пропонується модель, в яку входить показник інфляції, який на думку багатьох вчених, є пов'язаним з рівнем безробіття.

Для аналізу виберемо наступні країни: Австрія, Фінляндія, Ірландія, що були членами ЄС та єврозони з самого початку; Угорщина, Чехія, Словаччина, Польща, що не входять до єврозони (окрім Словаччини) та пострадянські країни, які нещодавно стали членами ЄС та єврозони, такі як Литва, Латвія та Естонія. Для дослідження побудуємо регресійні моделі за методом OLS, використовуючи данні з сайту Європейського центрального банку [7] з 2000 по 2015 роки.

У якості залежної змінної (Y) обираємо показник рівня безробіття. У якості незалежних факторів обрані наступні змінні: X1 – інфляція, як фактор, який в теорії повинен мати чіткий зв'язок з показником безробіття, а також,

як фактор, на який безпосередньо впливає грошово-кредитна політика Європейського центрального банку (ЄЦБ). Зв'язок між цим фактором та залежною змінною покаже те, у якій мірі ЄЦБ може впливати на безробіття шляхом використання інструменту інфляційного таргетування.

Крім інфляції у модель були включені два важливих фактори, які з високою вірогідністю вплинуть на рівень безробіття: X2 – обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ); X3 – продуктивність праці.

Спочатку розглянемо три країни, в яких євровалюта була запроваджена з самого початку, а саме з 1 січня 1999 року. Для аналізу оберемо Австрію, Фінляндію та Ірландію. У кожній з цих країн чисельність населення не перевищує 2,5% загальної чисельності населення країн єврозони, а обсяг ВВП кожної з них складає не більше 2% від ВВП єврозони (якщо точніше, то 2%, 1,2%, 1,2% у випадку Австрії, Фінляндії та Ірландії відповідно).

Крім того, кожна з країн має тісні зв'язки зі своїми географічними сусідами: Австрія за господарськими зв'язками та економічною моделлю пов'язана до Німеччини; Ірландія за зв'язками близька до Великої Британії; Фінляндія – до Балтійських та Скандинавських країн. Таким чином, у моделі гарантується фактична відсутність впливу кожної з країн окремо на інші країни та на економіку єврозони в цілому.

У разі Австрії отримуємо наступну модель:

$$Y = -7,84 \times X1 - 10,9 \times X2 + 29,3 \times X3, \text{ де } R^2 = 73,2\% \quad (1)$$

Таким чином, вплив інфляції знаходиться на третьому місці серед розглянутих факторів, при цьому знак при коефіцієнті є негативним, отже, зростання інфляції призводить до зменшення безробіття, що відповідає висновкам теорії зайнятості.

Однак, картину того, наскільки ЄЦБ може впливати на безробіття дає не стандартизована модель, а коефіцієнт еластичності, який показує на скільки відсотків змінюється результативна ознака при збільшенні відповідної факторної ознаки на 1 відсоток. Коефіцієнти еластичності для усіх досліджених країн наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Коефіцієнти еластичності
при факторних ознаках за всіма моделями**

Країна	Інфляція	Приплив ПІІ	Продуктивність праці
Австрія	-0,223	-0,3	0,871
Фінляндія	-0,0654	0,136	-0,531
Ірландія	-0,0891	0,977	-0,977
Угорщина	0,0494	0,365	-0,0561
Чехія	-0,0138	0,236	-0,71
Словаччина	0,00582	0,472	-1,23
Польща	-0,174	-0,0486	-0,556

Джерело: підраховано автором

Для Австрії коефіцієнт еластичності дорівнює -0,223, що з точки зору цього дослідження є дуже гарним показником. Таким чином, зріст інфляції на 1% з вірогідністю більше 70% знижує безробіття на 0,223%. Тим не менш, інші фактори на безробіття впливають в більшій мірі. Так, приплив інвестицій впливає з показником -0,3%, що в цілому дає цікаву картину: додатковий капітал, який надходить у країну, стимулює виробництво та збільшує робочі місця для місцевих жителів.

У той самий час, зріст продуктивності праці на 1% сприяє зростанню безробіття на 0,871%. Це пов'язано з тим, що економічне зростання у країні зосереджено, в

першу чергу, у фінансовому секторі, що не призводить до суттєвого зростання попиту на трудові ресурси; зріст продуктивності праці також відбувається, в першу чергу, у фінансовому секторі. Також зріст продуктивності праці у «старих» країнах ЄС опосередковано призводить до зростання обсягу державних витрат та підвищенню соціальних виплат, що призводить до ситуації, коли більш приєднаним є статус безробітного, ніж працюючого.

Серед інших особливостей моделі можна виділити високу кореляцію між факторами X_2 та X_3 (приблизно 95%). Це свідчить про те, що зростання обсягів інвестицій тісно пов'язано з ростом продуктивності праці. За результатами усіх моделей можна відмітити, що серед проаналізованих країн найменша кореляція між факторами X_2 та X_3 спостерігається в Ірландії (72%).

У випадку Ірландії стандартизоване рівняння виглядає наступним чином:

$$Y = -1,05 \times X_1 + 8,23 \times X_2 - 7,5 \times X_3, \text{ де } R^2 = 73,19\%. \quad (2)$$

Коефіцієнт еластичності при показникові інфляції складає -0,0891, що менше ніж у Австрії. А при такому рівні зв'язку опосередкований вплив на безробіття через таргетування рівня інфляції не має сенсу, тому що інфляція повинна вирости на 11%, щоб безробіття знизилось хоча б на 1%, що в умовах єврозони неможливо. Тим не менш, залежність є зворотною, що відповідає теорії.

Надходження ПІІ впливає на безробіття з позитивним знаком та з показником 0,977%. У той самий час, продуктивність праці впливає з показником 0,977 та негативним знаком, що в більшій мірі відповідає теорії та даним за іншими країнами. Отже, збільшення продуктивності праці має на безробіття у 11 разів сильніший вплив, ніж інфляція. При цьому, як було відмічено раніше, зв'язок між ПІІ та продуктивністю є найнижчим серед усіх досліджених країн.

Для Фінляндії стандартизована модель виглядає так:

$$Y = -3,02 \times X_1 + 5,37 \times X_2 - 20,1 \times X_3, \text{ де } R^2 = 67,2\%. \quad (3)$$

Коефіцієнт еластичності при показникові інфляції складає -0,0654%, що так само, як і у випадку Ірландії, робить фактично неможливим вплив цього фактору на показник безробіття.

В цілому, показник все одно має негативний знак, що відповідає теорії, однак його значимість близька до помилки. Більшим є вплив інвестицій, залучених до країни (0,136%), а також показник продуктивності праці (-0,531%). Останній впливає у найменшій мірі серед усієї дослідженої першої групи країн, однак його вплив є значно більшим, ніж показник інфляції. При цьому, як і доводять попередні теорії, підвищення продуктивності праці призводить до скорочення безробіття.

Друга група країн – Чехія, Словаччина, Угорщина та Польща – країни Східної Європи, які вступили до ЄС у 2004 р., з яких тільки Словаччина є членом єврозони з 2009 року. Країни є відносно схожими за кількістю населення (близько 10 млн. люд. у випадку Чехії та Угорщини та 5,5 млн. люд. у Словаччині) та ВВП від 0,5 до 1% ВВП ЄС. За цими показниками країни більш близькі одна до одної, ніж, наприклад, до сусідньої Польщі, яка значно відрізняється як за кількістю населення, так і за обсягом ВВП.

Валюти Чехії та Угорщини мають прив'язку до євро, виражену у наявності валютного коридору. Це означає, що процеси, які відбуваються у країнах єврозони можуть мати опосередкований вплив на економіку цих країн. Тим не менш, пряма залежність між інфляційною політикою ЄЦБ та рівнем безробіття у цих країнах є відсутньою, а можливий опосередкований вплив одного на інше, ско-

ріше за все, буде дуже незначним. У той самий час у випадку Словаччини ЄЦБ може на сьогоднішній день здійснювати прямий вплив на безробіття шляхом інфляційної політики. Модель у випадку Чехії виглядає так:

$$Y = -0,394 \times X_1 + 6,08 \times X_2 - 17,3 \times X_3, \text{ де } R^2 = 63,21\%. \quad (4)$$

Вплив інфляції на безробіття у цій країні знаходиться на рівні математичної помилки (-0,0138%), що не дозволяє визначити можливість будь-якого впливу у даному випадку. Тим не менш, продуктивність праці впливає дуже суттєво (-0,71%) на рівень безробіття. Таким чином, можна стверджувати, що природний розвиток країни має більший вплив на безробіття, ніж будь-які зміни в рівні інфляції.

Схожа ситуація спостерігається в Угорщині (коефіцієнт еластичності для інфляції = 0,0494%). Рівняння регресії для Угорщини наведено нижче:

$$Y = 0,886 \times X_1 + 6,67 \times X_2 - 0,901 \times X_3, \text{ де } R^2 = 61,88\%. \quad (5)$$

Значення коефіцієнтів регресії, наведених у роботі, свідчать про те, що приплив прямих іноземних інвестицій призводить до збільшення рівня безробіття у країні. Це пояснюється модернізацією виробництва, які підконтрольні іноземному інвестору, що, у свою чергу, призводить до скорочення кількості робочих місць у країні.

У Словаччині коефіцієнт еластичності при показникові інфляції є ще меншим, ніж у країнах-сусідах (0,00582%). Нижче наведено рівняння регресії:

$$Y = 0,145 \times X_1 + 10,2 \times X_2 - 24,9 \times X_3, \text{ де } R^2 = 83,04\% \quad (6)$$

Отже, вплив інфляції на рівень безробіття для Словаччини є статистично не значимим. При цьому у країні не спостерігається стагфляція. Інфляція зменшувалась з моменту вступу країни до єврозони, що свідчить про успішну політику ЄЦБ. Безробіття одночасно знижувалось з 2012 року, однак причина цього полягає у зростанні продуктивності праці, що підтверджується дуже високим коефіцієнтом еластичності цього показника (-1,23%).

Для Польщі побудовано наступну модель:

$$Y = -4,51 \times X_1 - 0,997 \times X_2 - 10,3 \times X_3, \text{ де } R^2 = 60,65\%. \quad (7)$$

У випадку Польщі можна відмітити, що показник інфляції є незначущим. Це одразу вказує на наявність більш важливих факторів впливу на безробіття. Однак, незважаючи на тісний зв'язок, він є зворотним, що з теоретичної точки зору підтверджує правомірність кривої Філіпса. При цьому найбільший вплив на рівень безробіття має продуктивність праці. Це свідчить про конкурентоспроможність економіки країни, бо чим є вищим показник продуктивності праці, тим більшим є економічне зростання, отже, створюється більше робочих місць.

Приток іноземних інвестицій також стимулює ринок праці, але вплив на нього є не таким значним, як у випадку з показником продуктивності праці. Таким чином, можна констатувати, що цей показник має опосередкований вплив, тобто збільшення інвестицій призводить до підвищення продуктивності праці, що доводить справедливість концепції спілловера від інвестицій та національної конкурентоспроможності за К. Айгінгером [8], а, в свою чергу, продуктивність праці, як продемонстровано у моделі, впливає на стан ринку праці в країні.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Загалом, базуючись на проведеному аналізі, можна зробити наступні **Висновки**. Вплив інфляції на рівень безробіття в усіх країнах, крім Австрії, є дуже низьким. Таким чином, в усіх досліджених країнах вірогідність опосередкованого впливу ЄЦБ на безробіття через інфляційне таргетування є незначною.

У більшості досліджених країн зв'язок між інфляцією та рівнем безробіття є негативним, що доводить справедливості сучасної економічної теорії безробіття.

У словачині рівень безробіття зменшується внаслідок економічного зростання, у той час як інфляція знижується внаслідок дій ЄЦБ. Цю країну можна назвати успішним прикладом діяльності Європейського центрального банку.

В Австрії, де зв'язок є сильно вираженим, зниження рівня інфляції завдяки діям Європейського центрального банку, навпаки, призводить до зростання рівня безробіття.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що в цілому набагато більший вплив на рівень безробіття здійснює продуктивність праці. Її зростання майже в усіх країнах, крім Австрії, призводить до зниження рівня безробіття. Це пов'язано зі зростанням рівня конкурентоспроможності країни за теорією М. Портера.

При цьому в Австрії такий ефект є пов'язаним з розвитком фінансових ринків, а в Угорщині – зі структурними особливостями економіки. При цьому такий важливий фактор розвитку економіки як приплив прямих іноземних інвестицій у більшості досліджуваних країнах не збільшує загальну кількість робочих місць, а, навпаки, завдяки

запровадженню новітніх технологій, забирає їх у низько кваліфікованих працівників.

Для групи з трьох балтійських країн проведення регресійного аналізу не дало значущих результатів – усі побудовані моделі виявились незначущими. Це свідчить про те, що обрані фактори не описують у достатній мірі показник безробіття у наведених країнах. Причина цього має стати темою для подальшого дослідження.

Результати проведеного дослідження мають наступну практичну цінність для економіки України.

По-перше, інструменти грошово-кредитної політики не здійснюють вирішального впливу на ринок праці.

По-друге, приплив прямих іноземних інвестицій хоч і є вкрай необхідним для модернізації національної економіки, але він не сприяє значному зростанню попиту на робочу силу: в цілому зростає попит на висококваліфіковану робочу силу, а на низько кваліфіковану, навпаки, знижується.

По-третє, головним чинником зменшення безробіття виступає зростання продуктивності робочої сили. Саме тому Україна має зосередитися на соціально-економічних реформах, які сприятимуть підвищенню кваліфікації робочої сили та якості її освіти.

Список використаних джерел:

1. Pissarides C., Mortensen D. T., A. Job creation and job destruction in the theory of unemployment // *The review of economic studies*. – 1994. – Т. 61. – № 3. – Р. 397–415.
2. Pissarides C.A. The Unemployment Volatility Puzzle: Is Wage Stickiness the Answer? // *Econometrica*. – 2009. – Vol. 77. – P. 1339–1369.
3. Mortensen D.T. Wage Dispersion in the Search and Matching Model // *American Economic Review: Papers & Proceedings*. – 2010. – Vol. 100. – P. 338–342.
4. Diamond P.A. Proposals to Restructure Social Security // *Journal of Economic Perspectives*. – 1996. – Vol. 10. – P. 67–88.
5. Agénor, Pierre-Richard. *Public Capital, Growth and Welfare*, Princeton University Press. Princeton, New Jersey: 2012. – 264 p.
6. Agénor P. R., Canuto O. Middle-income growth traps // *Research in Economics*. – 2015. – Т. 69. – №. 4. – P. 641 країн євросони 660.
7. European Central Bank / сайт Європейського центрального банку. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/ecb/html/index.en.html>
8. Aiginger K., Ederer S., Schratzenstaller M. Welfare, Wealth and Work for Europe // *Monatsber /Österr. Inst. für Wirtschaftsforschung*. – Wien, 2012. – Jg. 85, N 9. – S. 699–704.

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к анализу взаимозависимости денежно-кредитной политики и занятости в национальных экономиках. Определено влияние инфляции, притока прямых иностранных инвестиций и производительности труда на уровень безработицы в Австрии, Финляндии, Ирландии, Венгрии, Чехии, Словакии, Польше. Предложены пути использования опыта стран ЕС в Украине.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, Европейский Союз, занятость, безработица, инфляция, прямые иностранные инвестиции, производительность труда.

Summary. The paper deals with the scientific and methodological approaches to the analysis of the interdependence of monetary policy and employment in national economies. The influence of inflation, foreign direct investments and productivity on the level of unemployment in Austria, Finland, Ireland, Hungary, the Czech Republic, Slovakia, and Poland was discovered. The ways to use the experience of the EU countries in Ukraine have been suggested.

Key words: monetary policy, the European Union, employment, unemployment, inflation, foreign direct investments, labor productivity.

Лановська Г. І.
кандидат економічних наук, доцент
Національного університету харчових технологій
Стегній Ю. І.
студентка
Національного університету харчових технологій

Lanovska G. I.
PhD in Economic
Docent, Associate Professor of Finance
Kyiv National University of Food Technologies
Stehniy Y. I.
Student
Kyiv National University of Food Technologies

КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ

CREDIT RELATIONS BANKING INSTITUTIONS WITH ENTERPRISES AS A PREREQUISITE FOR EXPANDED REPRODUCTION

Анотація. У статті досліджено сутність кредитних відносин, кредитного забезпечення підприємницької діяльності та проблеми взаємодії банківських установ із суб'єктами підприємницької діяльності. Розглянуто науково-методичні підходи до пошуку шляхів удосконалення кредитних взаємовідносин між банками та підприємствами, що в результаті забезпечить неперервність відтворювального процесу та економічного зростання.

Ключові слова: банківська установа, кредитні відносини, кредитні операції, кредитне забезпечення підприємницької діяльності, кредитний механізм, механізм кредитного забезпечення підприємницької діяльності.

Постановка проблеми. Надання депозитних і кредитних продуктів, як правило, відрізняє банківські установи від інших посередників на фінансовому ринку. Основним видом діяльності комерційного банку є діяльність посередника між вкладниками і позичальниками. Інші фінансові інститути, такі як біржові брокери, є також посередниками між продавцями і покупцями акцій, але це взяття депозитів і надання кредитів як результат діяльності банківських установ, хоча багато хто пропонує інші фінансові послуги. Банківській діяльності притаманна значна кількість ризиків, пов'язаних з різновидами операцій банків. Оптимальне управління ними – основа формування ефективної банківської системи. Одним із основних ризиків є кредитний, що спричиняє зниження прибутковості банківської установи. Саме тому в сучасних економічних умовах для України одними із основних завдань є створення сприятливих передумов для неперервності відтворювального процесу та розвитку підприємницької діяльності у реальному секторі господарства. А забезпечення суб'єктів господарювання необхідними грошовими ресурсами є основним завданням банківського сектору.

Таким чином, умови, що склались у системі взаємодії банківських установ та підприємств реального сектору, набувають особливого значення, а саме виникає необхідність прийняття комплексу заходів щодо активізації банків у формуванні фінансових ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти кредитного забезпечення підприємств досліджувались в наукових працях таких вчених, як, зокрема, А.М. Поддєрьогін, Б.С. Івасів, В.П. Рябоконь, Ю.В. Алексєрова, І.О. Лютий, О.В. Дзюблюк, Я.М. Гончарук, С.М. Кваша, П.А. Лайко, А.М. Мороз. Серед різноманіття наукових надбань основна увага приділялась

проблемам удосконалення елементів механізму кредитної взаємодії банківських установ та підприємств. Водночас окремі особливості та тенденції розвитку кредитування підприємств банками, незважаючи на значну кількість напрацювань, залишаються недостатньо вивченими, а тому потребують подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів до поняття кредитних операцій банку та механізму забезпечення суб'єктів підприємництва кредитними ресурсами, а також розгляд можливих шляхів удосконалення кредитних відносин банків з підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Пропорційний розвиток всіх економічних підсистем України забезпечить найкращі можливості для структурної перебудови економіки, активного розвитку інституту підприємництва та удосконалення банківської діяльності, яка має сприяти нормальному функціонуванню цього інституту. Необхідно відзначити, що ключовими чинниками соціально-економічного прогресу в Україні є підприємницька діяльність та суб'єкти, що її здійснюють. Банківська система країни є найважливішою ланкою ринкової інфраструктури, оскільки забезпечує практично весь рух грошових потоків в економіці, створюючи базові передумови неперервності виробництва. Практична діяльність підприємницьких структур без ефективно функціонуючої банківської системи неможлива, оскільки акумульовані через банківську систему грошові ресурси в умовах ринкового господарювання є найважливішим джерелом поповнення фінансових ресурсів підприємств.

В умовах ринкової економіки об'єктом кредитних відносин, за твердженням М.І. Савлука, виступають переважно гроші як загальний ресурс, за допомогою якого можна придбати всі інші ресурси – матеріальні, технічні, трудові, природні тощо. Матеріальні блага об'єктом кре-

диту виступають рідко. Характерною рисою кредиту є сплата процентів за користування ним [1, с. 98].

Відповідно до Постанови Правління Національного банку України «кредитні операції – це вид активних банківських операцій, пов'язаних із розміщенням залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування на певних умовах, а також надання гарантій, поручительств, акредитивів, акцептів, авалів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу, видача кредитів у формі врахування векселів, у формі операцій репо, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми (відстрочення платежу)» [2].

В Україні, порівняно із розвиненими країнами, досить мізерна частка банківських кредитних вкладень у валовому внутрішньому продукті. Отже, виникає нагальна необхідність посилення роботи комерційних банків у напрямі кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, а саме спрямування кредитних ресурсів на забезпечення реального сектору економіки.

Головними чинниками щодо незначних обсягів кредитування підприємств в Україні є низький рівень кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності, високі процентні ставки за кредитами, складність та недосконалість механізму реалізації положень законодавства про банкрутство. Відтворювальний процес, як відомо, відбувається за умов неперервності виробництва. При цьому власне відтворення об'єднує процеси виробництва та обіг в їх неперервному відновленні, що в результаті забезпечує створення валового внутрішнього продукту та відтворення системи виробничих відносин. Забезпечення виробничого процесу необхідними кредитними ресурсами є визначальним фактором ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг.

Отже, кредитні відносини є однією з умов реалізації кредитного забезпечення підприємств, що є одним із джерел фінансування трансформаційних процесів в економіці та забезпечує процес відновлення засобів виробництва і, відповідно, безперервність виробництва.

Так, Ю.В. Алексєрова у своїй монографії розглядає кредитне забезпечення, яке реалізується через кредитну політику та кредитний механізм, і вказує на вплив держави під час здійснення кредитного забезпечення [3, с. 7].

Інший науковець, Ю.О. Голуб, визначає кредитне забезпечення як сукупність економічних відносин, головна спрямованість яких визначається щодо виникнення кредитних відносин та відносин щодо ефективного використання залучених ресурсів, які узагальнюються через окремі функції їх реалізації та визначають одну зі складових фінансового забезпечення суб'єктів господарювання [4, с. 25]. Аналогічної думки про те, що кредитне забезпечення є насамперед відносинами, які забезпечують підприємство необхідними фінансовими ресурсами і, відповідно, включають пошук цих ресурсів, висловлює Я.М. Гончарук [5, с. 8]. А.С. Кудінов розширює попередні визначення, включаючи здатність позичальника вчасно і в повному обсязі повернути отримані кредитні ресурси [6, с. 9]. Ряд науковців стверджує, що під кредитним забезпеченням підприємницької діяльності слід розуміти покриття витрат виробництва суб'єктів господарювання за рахунок кредитних ресурсів, що акумулюються банківськими установами і спрямовуються на поповнення основного та оборотного капіталу підприємств [7, с. 29].

Отже, кожен з досліджених нами підходів до трактування поняття «кредитне забезпечення» допомагає розкрити його суть і сформувані комплексне уявлення про цю категорію, а також усвідомити її важливість для підприємств в сучасних умовах ведення господарської діяльності. Досить багато уваги приділяється важливості ролі держави в кредитному забезпеченні, але при цьому акцентується увага на розмірах кредитних сум, коли першочерговим є питання ефективності їх використання, особливо в умовах обмеженості державної фінансової підтримки. Під час неефективного використання навіть кредитне забезпечення в повній потребі не дасть очікуваного результату, а може стати лише демотиваційним чинником, і навпаки, обмеженість фінансових ресурсів часто стає фактором прийняття раціональних рішень, за рахунок яких досягається максимальний економічний чи інший (наприклад, соціальний чи екологічний), залежно від поставлених цілей, ефект.

Сьогодні потенціал найбільших банків України робить принципово можливим вирішення завдання (певною мірою простого відтворення) та поповнення щорічного вибуття активної частини виробничих засобів. Слід зазначити, що однією з основних цілей комерційних банків є отримання максимального прибутку. У зв'язку з цим банки зацікавлені в надійних клієнтах, які у відносно короткі строки можуть забезпечити оборот великого обсягу кредитних ресурсів, повернути основний борг і сплатити банку законну винагороду у вигляді процентів за кредит. Звичайно, інтереси підприємств реального сектору загалом та малого і середнього бізнесу зокрема не завжди збігаються з інтересами банків. Отже, банківські установи не завжди схильні кредитувати такого роду позичальників у зв'язку із досить високим ступенем ризику.

Розгляд кредитного забезпечення підприємницької діяльності як пріоритетне завдання функціонування банківської системи обумовлює необхідність всебічного обґрунтування системи елементів і комплексу заходів, котрі визначають можливості практичної реалізації цього завдання, тобто механізму. Водночас можемо констатувати, що саме таких підходів до трактування завдань та особливостей роботи банківської системи в економічній науці поки що не сформовано.

А.М. Мороз вважає, що кредитний механізм – це сукупність принципів, організаційних форм, методів і правил, встановлених законодавством і спрямованих на забезпечення управління кредитом [8, с. 152].

Іншої думки щодо суті кредитного механізму дотримується І.С. Гуцал, який зазначає, що він обумовлений змістом, функціями та роллю кредиту як самостійної економічної категорії, організаційною структурою банківської системи та її функціями щодо регулювання кредитних відносин [9, с. 10].

О.І. Лаврушин вважає, що кредитний механізм охоплює сукупність прийомів, пов'язаних з акумулюванням ресурсів, встановленням меж використання кредиту і методами надання його господарству [10, с. 16].

Здебільшого кредитний механізм розглядають як сукупність взаємопов'язаних прийомів та способів, що забезпечують реалізацію на практиці об'єктивних функцій кредиту як економічної категорії та дотримання принципів кредитування [11, с. 144].

Таким чином, кредитний механізм пов'язаний з конкретними умовами видачі й погашення кредиту стосовно конкретного позичальника, оскільки цей механізм охоплює технологічний інструментарій цього процесу, а саме від попередньої оцінки кредитоспроможності позичальника повернути борг до всебічного контролю за ефективним використанням та погашенням позики.

Фінансовий механізм, на відміну від кредитного, є більш широким терміном, що передбачає сукупність форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення. За допомогою фінансового механізму, згідно з основними положеннями фінансової політики, здійснюють розподіл і перерозподіл створюваного в державі валового внутрішнього продукту [12, с. 275].

Механізм кредитного забезпечення підприємницької діяльності має більш практичний характер, ніж кредитний і фінансовий. Він пов'язаний із певними діями банківської системи щодо спрямування кредитних ресурсів на забезпечення потреб господарюючих суб'єктів у додаткових грошових коштах на формування основного та оборотного капіталу, а отже, стимулювання їх ділової активності.

Банківський механізм організації грошово-кредитних відносин найбільш доцільно розглядати як певну сукупність способів, прийомів, методів практичної реалізації відповідних відносин, що охоплює три основні блоки, які відображають три взаємопов'язані між собою процеси: регулювання грошово-кредитних відносин на макrorівні; організацію грошово-кредитних відносин на мікрорівні між окремими економічними агентами; процес підтримання стабільності банківської системи як основи ефективно організації грошово-кредитних відносин як на макро-, так і на мікрорівнях [7, с. 55].

Отже, механізм кредитного забезпечення підприємницької діяльності є поняттям значно вужчим, ніж банківський механізм організації грошово-кредитних відно-

син. Він спрямований на оптимізацію кредитних взаємин банків із підприємницькими структурами з метою задоволення останніх грошовими ресурсами.

З іншого боку, механізм кредитного забезпечення підприємницької діяльності є органічною складовою банківського механізму організації грошово-кредитних відносин, а кредитний механізм, відповідно, охоплює лише мікроекономічний аспект організації вказаного механізму, оскільки відображає лише технологічний інструментарій його реалізації. Банківські кредити, що використовуються на розширення виробництва і розвиток споживчого ринку, впливають не лише на поточну виробничу, але й на структурну та інвестиційну політику підприємств, визначаючи можливості економічного зростання.

Деякі науковці визначають, що центральний банк посідає вагомe місце та відіграє значну роль у механізмі практичної реалізації кредитного забезпечення підприємницької діяльності, оскільки, використовуючи інструментарій грошово-кредитної політики та здійснюючи регулювання діяльності комерційних банків, він має суттєвий вплив на ресурсну базу та кредитну активність останніх. За допомогою встановлення основних нормативів регулювання діяльності банківських установ, провадження нагляду та контролю за комерційною діяльністю банків центробанк, відповідно, обмежує або розширює кредитні вкладення комерційних банків в реальний сектор економіки [7, с. 57].

Так, схематично механізм забезпечення підприємницької діяльності, розроблений науковцями О.В. Дзюблюком та О.Л. Малаховою, наведено на рис. 1. Незважаючи на свою зацікавленість в наданні фінансових послуг



Рис. 1. Механізм кредитного забезпечення підприємницької діяльності [7, с. 57]

для малого та середнього бізнесу, банки, як правило, в умовах економічного спаду посилюють умови кредитування суб'єктів підприємницької діяльності. Негативна економічна ситуація в Україні вплинула на банківський сектор, що спричинило значне зростання відсотків за кредитними операціями і, як наслідок, призвело до зменшення наданих кредитів у сектор підприємницької діяльності.

Необхідно зазначити, що у період ринкових перетворень в економіці України у розрізі банківського напряму слід виокремити такі можливі шляхи удосконалення кредитних взаємовідносин [13, с. 167]:

1) застосування відповідних заходів щодо стимулювання довгострокового кредитування банками суб'єктів підприємницької діяльності;

2) оптимізація процентної політики банку щодо встановлення диференційованих підходів до кредитування підприємств малого та середнього бізнесу;

3) удосконалення механізму зменшення або унеможливлення кредитних ризиків шляхом створення єдиної нормативної бази для визначення фінансового стану підприємств і системи рейтингів надійності позичальників, поліпшення умов забезпечення кредиту;

4) створення належної інфраструктури кредитного ринку та розробка відповідних правових документів щодо захисту прав кредиторів;

5) удосконалення юридичної основи реструктуризації заборгованості та відповідних економічних механізмів видозміни заборгованості;

6) вдосконалення організаційної структури підрозділів банку та розмежування функцій у кредитному процесі.

Важливим важелем під час розгляду механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності є мінімізація кредитного ризику та забезпечення максимальної дохідності банківської установи. Отже, ефективне управління кредитним ризиком є критично важливим компонентом комплексного підходу для довгострокового успіху будь-якого комерційного банку.

Висновки. Зниження ефективності функціонування банківських установ України щодо кредитного забезпечення підприємницької діяльності спричинено нестабільною економічною ситуацією в країні, недосконалістю податкового законодавства і нормативно-правового регулювання банківської діяльності, а також високим ступенем ризику кредитного забезпечення реального сектору економіки.

Ефективна реалізація механізму кредитного забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності забезпечить структурні зрушення у процесах розширеного відтворення, насичення вітчизняного ринку високоякісними товарами та послугами і в майбутньому перехід на інноваційну модель розвитку економіки.

Банківська діяльність повинна базуватися на таких основних засадах, як оптимізація процентної політики, створення та розвиток правового поля організації дієвих кредитних взаємин, диференціація підходів до прийняття відповідних рішень щодо кожного окремого клієнта та розширення спектра банківських кредитних продуктів.

Список використаних джерел:

1. Гроші та кредит : [підручник] / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.] ; за заг. ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Алексєрова Ю.В. Кредитне забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Ю.В. Алексєрова. – К., 2008. – 17 с.
4. Голуб О.Ю. Кредитне забезпечення як джерело фінансування суб'єктів господарювання / О.Ю. Голуб // Економіка розвитку. – 2010. – № 3 (55).
5. Гончарук Я.М. Фінансово-кредитне забезпечення агропромислового комплексу регіону та основні напрямки підвищення його ефективності : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Я.М. Гончарук. – Х. : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2008. – 22 с.
6. Кудінов А.С. Кредитне обслуговування сільськогосподарських кооперативів : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А.С. Кудінов. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки» Української академії аграрних наук, 2007. – 18 с.
7. Дзюблюк О.В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки : [монографія] / О.В. Дзюблюк, О.Л. Малахова. – Тернопіль : Вектор, 2008. – 324 с.
8. Банківська енциклопедія / за ред. А.М. Мороза. – К. : Ельтон, 1993. – 333 с.
9. Гуцал І.С. Функціонування кредитного механізму в Україні в перехідний до ринку період / І.С. Гуцал. – Тернопіль : Збруч, 1999. – 312 с.
10. Организация и планирование кредита : [учебник] / под ред. О.И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 336 с.
11. Банківська справа : [навч. посібник] / за ред. Р.І. Тиркало. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 219 с.
12. Фінансовий словник / [А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко]. – 2-ге вид., випр. і доп. – Львів : Центр Європи, 1997. – 576 с.
13. Малахова О.Л. Банківська система у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності / О.Л. Малахова. – Тернопіль, 2004. – 274 с.

Аннотация. В статье исследованы сущность кредитных отношений, кредитного обеспечения предпринимательской деятельности и проблемы взаимодействия банковских учреждений с субъектами предпринимательской деятельности. Рассмотрены научно-методические подходы к поиску путей совершенствования кредитных взаимоотношений между банками и предприятиями, что в результате обеспечит непрерывность воспроизводственного процесса и экономического роста.

Ключевые слова: банковское учреждение, кредитные отношения, кредитные операции, кредитное обеспечение предпринимательской деятельности, кредитный механизм, механизм кредитного обеспечения предпринимательской деятельности.

Summary. Researched in the article essence credit relations, credit support entrepreneurship, problems of interaction between banks with the entrepreneurs. The scientific and methodological approaches to finding ways to improve the credit relationship between banks and enterprises that will ensure continuity of the reproduction process and economic growth.

Key words: banking institution, credit relations, credit, credit for entrepreneurial activity, credit mechanism, mechanism of credit support entrepreneurship.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 10

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,44.
Підписано до друку 11.11.2016 р. Замов. № 1111/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.