

У НОМЕРІ:

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Вісин В.В.

Кооперативна ідеологія Наддніпрянської України на початку ХХ ст..... 5

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кінаш І.П.

Енергозбереження та застосування альтернативних джерел енергії в житлово-комунальному господарстві: зарубіжний досвід..... 12

Ковтуненко К.В., Нестеренко О.В.

Інноваційна діяльність промислових підприємств України: стан і перспективи розвитку..... 17

Лавриненко С.О.

Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції: принципи формування..... 23

Ліщук В.І., Ліщук М.Є., Московчук А.Т.

Використання відновлюваних ресурсів в енергетиці: світові стратегії та сценарії розвитку енергетичного ринку..... 30

Нужна О.А., Пиріг С.О.

Прогнозування показників ефективності використання основних засобів у сільському господарстві України методом екстраполяції тренду..... 35

Пушкарчук І.М., Мишко О.А.

Особливості розвитку та роль підприємництва різних сфер виробництва в економіці України..... 41

Стахів І.М.

Державне регулювання сфери спортивно-оздоровчих послуг в умовах нестабільної економічної ситуації..... 48

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Левківський В.М.

Система міжнародного виробництва ТНК: сучасні особливості та новітні тенденції..... 53

Полковниченко С.О., Росохач О.В.

Безпековий вимір реалізації експортного потенціалу аграрного сектору економіки України..... 58

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Білик О.С.

Стратегічне управління розвитком відновлювальної енергетики регіону на основі кластерного підходу..... 66

Вахович І.М., Чапюк О.П.

Теоретико-методичні підходи до регіональної оцінки капіталізації економіки.. 70

Гавриш І.І.

Самостійність та взаємопов'язаність економічних категорій «конкурентоспроможність регіону» та «привабливість регіону»..... 76

Давиденко Н.М.

Оцінка інвестиційної привабливості регіону в умовах сучасних викликів..... 86

Дорош В.Ю., Забедюк М.С. Формування понятійного апарату категорії «внутрішній ринок».....	93
Забарна Е.М. Європейська стратегія сталого зростання на основі стратегічного управління енергозбереженням в регіонах.....	96
Ковальська Л.Л. Інтелектуальний капітал як чинник розвитку підприємницької майстерності...	101
Кондіус І.С. Еволюція моделей модернізації традиційної теорії розміщення виробництва...	106
Кривов'язюк І.В., Пушкарчук І.М., Волинчук Ю.В. Проблеми впровадження інноваційної моделі високотехнологічного розвитку економіки України.....	111
Кулик Ю.М. Ризики сучасного ринку нерухомості України.....	119
Купира М.І. Оцінка рівня економічної безпеки депресивних регіонів України.....	124
Павлюк Л.В. Розвиток інноваційного підприємництва.....	129
Речун О.Ю. Аналіз та оцінка підприємницької діяльності об'єктів роздрібної торгівлі у регіонах держави.....	132
Сігаш Т.Д. Синергетичний підхід до інвестиційного розвитку України.....	139
Скрипник Г.О. Активізація інвестиційних процесів в регіонах України.....	144
Strilchuk R., Kryvovyazyuk I. Market of information and communication technologies and place of Ukraine in it	152
Черданцева І.Г., Клипач А.Я. Детермінанти структури продовольчого ринку України.....	158
Шубалий О.М. Теоретичні засади дослідження конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці.....	164

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Алшарф І.А.М. Об эффективности небюджетного сектора системы здравоохранения.....	171
Середа О.В., Федорусь Л.А. Сталий розвиток сільських територій в контексті реалізації політики енергозбереження.....	175
Terekhow E. Feststellen von richtungen der transformation der nutzungsarten von böden in den tagebauen.....	182

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вахович І.М., Вахович В.Р. Теоретичні підходи до формування комунікативної політики підприємства....	187
Лапіна І.С., Лопатко К.М. Фінансова стратегія: економічна сутність та місце в системі управління підприємством.....	192

Лорві І.Ф., Ковтун А.А. Складові конкурентоспроможності персоналу підприємства.....	197
Садюк А.В. Обґрунтування концептуальних підходів лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничних підприємств.....	201
Скриль В.В., Соломаха А.М. Впровадження енергозберігаючих проектів на підприємствах сільського господарству.....	213
Станіславик О.В., Коваленко О.М. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства.....	223
Черчик Л.М., Марців Т.Ю. Сутність та інструменти антикризового менеджменту.....	231
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Баула О.В., Голюк В.Я., Салабай В.О. Державний борг України: оцінка поточного стану та напрями оптимізації його рівня та структури.....	238
Бєлова І.В. Пошук кредитної стратегії поведінки банку в умовах кризи.....	242
Вавдіюк Н.С., Талах Х.В. Обіг та регулювання електронних грошей в Україні.....	249
Євенко Т.І. Причини неефективного функціонування трансмісійного механізму політики НБУ.....	259
Іщук Л.І., Ніколаєва А.М., Пиріг С.О. Оцінка фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери регіону.....	264
Карлін М.І. Структура та особливості механізму функціонування кліматичних фінансів в сучасних умовах.....	270
Ковалевич Д.А. Видатки місцевих бюджетів на соціальний захист населення.....	280
Коваленко В.В. Фінансовий ринок України: сутнісний та функціональний аспекти.....	286
Ковальчук М.В., Івашина О.Ф. Імперативи фінансової безпеки держави.....	295
Корецька Н.І., Якубовський В.О. Оцінка сучасного стану розвитку торгового еквайрингу в Україні.....	301
Лекарь С.І. Горизонтальний моніторинг як прогресивний механізм податкового контролю.....	311
Ніколаєва А.М. Роль ринку фінансових послуг у соціально-економічному розвитку регіонів: теоретичний аспект.....	318
Подерня-Масюк Ю.А. Теоретичні аспекти фінансової децентралізації.....	326
Примак Ю.Р. Аналіз ділової активності, іміджу та репутації: їх вплив на фінансову стійкість банку.....	330

Чиж Н.М., Дзямулич М.І., Потьомкіна О.В. Ефективність формування та використання ресурсів комерційних банків України.....	337
--	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Голячук Н.В., Василюк В.В. Інформаційне забезпечення аудиторської діяльності.....	343
---	-----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Федотова Т.А. Економічний зміст руху робочої сили на ринку праці.....	348
Joanna Jasińska, Katarzyna Barna Model pozyskiwania i przetwarzania wiedzy w zarządzaniu organizacją uczącą się	352

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 94:334.012.34"18/19" (477.82)(066)

Вісин В.В., д.іст.н., професор

Луцький національний технічний університет

КООПЕРАТИВНА ІДЕОЛОГІЯ НАДДНІПРЯНСЬКОЇ УКРАЇНИ НА ПОЧАТКУ XX СТ.

У статті висвітлено поширення кооперативних ідей в Наддніпрянській Україні на початку XX ст. З'ясовано ідеологію української кооперативної думки; показано синтез кооперативних ідей в умовах російської державної приналежності; розкрито ідеологію теоретиків і практиків української кооперації В. Доманицького, О. Юркевича, М. Левитського, С. Бородаєвського, М. Туган-Барановського.

Ключові слова: кооперація, кооперативний рух, кооперативна ідеологія, Наддніпрянська Україна, В. Доманицький, О. Юркевич, М. Левитський, С. Бородаєвський, М. Туган-Барановський.

Visyn V.

THE COOPERATIVE IDEOLOGY OF UKRAINE EARLY XX C.

The article deals with the spread of cooperative ideas in the Ukraine in the early XX century. Clarified the ideology of the Ukrainian cooperative thought; shows the synthesis of cooperative ideas in the context of Russian nationality; revealed the ideology of the theorists and practitioners of the Ukrainian cooperative societies, such as: V. Domanytskyi, O. Jurkiewicz, N. Levitskiy, S. Borodayevskiy, M. Tugan-Baranowskiy.

Key words: cooperation, cooperative motion, cooperative ideology, Ukraine, V. Domanytskyi, O. Jurkiewicz, N. Levitskiy, S. Borodayevskiy, M. Tugan-Baranowskiy.

Висин В.В.

КООПЕРАТИВНАЯ ИДЕОЛОГИЯ В НАДДНЕПРЯНСКОЙ УКРАИНЕ В НАЧАЛЕ XX В.

В статье отражено распространение кооперативных идей в Надднепрянской Украине в начале XX в. Выяснена идеология украинской кооперативной мысли; показан синтез кооперативных идей в условиях российской государственности; раскрыта идеология теоретиков и практиков украинской кооперации В. Доманицкого, О. Юркевича, Н. Левитского, С. Бородаевского, М. Туган-Барановского.

Ключевые слова: кооперация, кооперативное движение, кооперативная идеология, Украина Надднепрянщины, В. Доманицкий, О. Юркевич, Н. Левитский, С. Бородаевский, М. Туган-Барановский.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Відродження кооперативних форм господарювання в Україні на основі взаємозв'язку наукової теорії з практикою є важливим поступом у структурній перебудові економіки на ринковій основі. Формування сучасної наукової кооперативної концепції залежить від залучення нагромадженої теоретичної спадщини та багатовікового практичного досвіду кооперації. Кооперативна форма господарювання завжди була вагомим чинником самоорганізації українського народу. Накопичений теоретичний досвід піонерів кооперації повинен враховуватися сучасною кооперативною спільнотою. Відтак, вивчення процесів становлення кооперативної ідеології в Наддніпрянській Україні на початку XX ст. актуальне й належить до важливих проблем наукової думки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Означена проблема деякою мірою відображена у дослідженнях українських учених-

кооператорів М. Алімана, С. Гедея, С. Злупка, А. Пантелеймоненка, Р. Пастушенка, В. Половця. Проте, й досі залишаються недостатньо вивченими деякі аспекти становлення кооперативної думки українського суспільства. Сьогодні немає конкретного дослідження, яке б чітко структурувало кооперативну ідеологію Наддніпрянської України означеного періоду.

Цілі статті. Мета статті – розкрити поширення кооперативних ідей в українському суспільстві на початку ХХ ст. Для цього необхідно вирішити наступні завдання: з'ясувати ідеологію української кооперативної думки; показати генезис та синтез кооперативних ідей у свідомості українців в умовах російської державності; розкрити ідеологію теоретиків і практиків української кооперації вказаного періоду.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. На рубежі ХІХ–ХХ століть в українських землях настав новий етап формування кооперативної ідеології. У той час значно зріс інтерес населення до ідеї запровадження кооперативних спілок у практику. Передові вчені, демократична інтелігенція, промисловці, інші представники громадськості Російської імперії спонукали царський уряд модернізувати кооперативне законодавство, а революційні події 1905–1907 рр. стали каталізатором поширення кооперативної ідеології. Важливо відмітити, що популяризація кооперативного руху була результатом зусиль подвижників кооперативної справи. На Правобережжі такими були: В. Доманицький, О. Юркевич [1, с. 56, 57], Й. Волошиновський, М. Трублаєвич, Р. Реннінг, В. Ворніков, П. Северинчук та інші [2, с. 14–15].

Василь Доманицький активно популяризував рочдельську кооперативну доктрину на Київщині. Він вважав, що споживчі кооперативи дозволять «вирвати селян з цупких рук скупщиків», а отже товариські крамниці повинні об'єднати українське селянство. В. Доманицький писав і видавав книги про кооперацію, розробляв зразки рахункових книг споживчої кооперації. У 1905 р. видали написаний ним довідник під назвою «Товариські крамниці», який витримав кілька видань та отримав кілька нагород на книжкових і кооперативних виставках. «Товариські крамниці», за оцінкою історика української кооперації І. Витановича, «прекрасний, популярний підручник, як вести кооперативи такого типу з додатком зразків і пояснень про рахунковість та книговедення» [3, с. 122]. Переслідуваний царським режимом В. Доманицький емігрував у Галичину, де співпрацював з гуртком «Наші рочдельці». Старший соратник В. Доманицького Осип Юркевич захопився ідеєю кооперації під впливом М. Балліна. О. Юркевич брав активну участь у створенні кредитних і споживчих товариств, працював на кооперативних нарадах і з'їздах, пропагував кооперативні ідеї в пресі, видавав нариси на кооперативну тематику. І хоча Василь Доманицький і Осип Юркевич не відзначалися «динамічністю натхненного провідника Миколи Левитського, не виявили організаційного розмаху Василя Нагірного чи Христофора Барановського. Але з їх духа і тихої, навіть дрібної праці була велика внутрішня сила, яка захоплювала інших і формувала тривкі основи руху. Це були великі виховники, які на прикладі «малих діл» зуміли показати високі ідеали, велику любов до справи і глибоку віру в неї. Обидва, як мало хто, зуміли здобути собі щире довір'я до тих, до кого доступ стримувала не тільки адміністрація тогочасного режиму: вони перемогли всі перешкоди на шляху до віками пригнічуваних, замкнених у собі душ, до їх неволею притьмареної свідомості» [3, с. 120].

Більшу роль у поширенні кооперативних ідей відіграв невтомний теоретик і практик, названий сучасниками «артільним батьком», Микола Левитський. Він був автором ідеї та засновником першої в Україні хліборобської артіль та створив артільний статут-договір, у якому зазначалося: «Вся земля наша по всіх наділах наших, а також заоренована, коли вона буде, об'єднується разом в одне ціле і нею спільно і

неподільно володіє і користується вся артіль. За хазяїна всієї нашої землі вважається ціла артіль і ніхто сам від себе нарізно від артілі не може обробляти свій наділ» [4, с. 131]. В артілі спільно проводили оранку, сівбу тощо. Члени артілі на зібрані кошти купували потрібний реманент і спільно його використовували. Договір передбачав створення основного, а також резервного (для покриття збитків) та спеціального (на поточні потреби) фондів. Чисті прибутки розподілялися між членами артілі залежно від їхнього віку: усім, хто був віком від 18 років належала повноцінна частина; від 14 до 18 років (чоловіки) та від 14 до 16 років (жінки) – половина, а віком від 12 до 14 років – лише третина. Артіль, згідно з договором, піклувалася про хворих і непрацездатних членів, надаючи їм матеріальну допомогу, правда, за умови, що вони мали стаж артільної роботи не менше ніж десять років. М. Левитський був переконаний, що кооперація врятує український народ від експлуатації, поліпшить його добробут, культурний рівень. Його ідеї виробничого кооперування селян, через об'єднання в хліборобську артіль мали допомогти селянам орендувати і навіть купувати землю, одержати від банку позики, придбати засоби виробництва, а також взяти в свої руки збут продукції тощо, що практично було недоступним одноосібнику. «Поки селяни не в змозі завести собі інвентар, то вони нехай беруть позичку і об'єднуються в артіль» [5, с. 42]. М. Левитський перший у 1896 р. запропонував святкувати день кооперації (щороку 30 вересня у день св. Софії, Віри, Надії та Любові). Він підтримував тісні зв'язки із зарубіжними кооператорами. Зокрема, брав участь у конгресі сербської кооперації в Ягодині, у кооперативних конгресах у Кремоні (1907 р.), Гамбурзі (1910 р.), Стокгольмі (1927 р.). М. Левитський розвивав кооперативну ідею на вітчизняному ґрунті, співпрацював у багатьох російських та українських газетах і журналах, репрезентував українських кооператорів у складі Центральної Ради.

Як і М. Левицький, до розвитку кооперації через організаційну форму – артіль схилявся й визначний дослідник кооперативної ідеї Б. Мартос. Він здійснив дослідження організаційної будови кооперації в Україні, вважаючи, що якість працівників кооперативних організацій надзвичайно важлива для їх розвитку. «Кооперації погрібні люди, які громадські справи ставили б вище своїх особистих, які в успіхах кооперативу бачили б найбільше для себе задоволення. ...При доброму бажанні така людина зуміє використати досвід і пораду своїх співробітників, бо принципи і традиції, якими живе кооперація, утворюють умови, в яких найліпше виявляється колективний розум, треба тільки хотіти й уміти його використати» [4, с. 279–280]. Б. Мартос чітко визначив поняття «кооперація» та «кооператив». Кооперацією автор вважав спільну діяльність певної групи людей, яка мала на меті поліпшити їхній матеріальний і духовний добробут шляхом організації кооперативів. Кооператив, на думку автора, – це «добровільне, засноване на принципі рівноправності і самопомоги об'єднання людей з метою поліпшити свій добробут шляхом ведення на свій рахунок підприємства, яке має збільшувати трудовий заробіток учасників або зменшувати їхні видатки на споживання відповідно використанню ними цього підприємства, а не по кількості вкладеного капіталу». У цьому визначенні закладені основні принципи кооперування – добровільність, рівноправність, самопомога, показана відмінність кооперативу від капіталістичного підприємства. Йому належить також добре продумана класифікація кооперативів за метою господарської діяльності. Визначаючи роль і місце кооперації в суспільстві, Б. Мартос підкреслював, що «кооперативний рух разом із політичним, професійним і національним рухами прокладає дорогу людства у світле майбутнє» [6, с. 201].

Непересічним дослідником кооперативної ідеї був професор Сергій Бородаєвський, автор чи не першої узагальненої праці з історії світової кооперації «Історія кооперації», персональний член у Міжнародному кооперативному альянсі. За

словами І. Витановича, поряд із М. Туган-Барановським С. Бородаєвський був «найбільш відомим у наукових колах і в міжнародному кооперативному світі теоретиком та істориком кооперації» [4, с. 201]. Економічне життя вчений поділяв на чотири етапи: виробництво, розподіл, споживання, обмін. Завдання першого етапу полягало у створенні нових вартостей, у вивченні умов праці та шляхів її поліпшення, а також у збільшенні благ, які можуть забезпечити населенню кращі умови життя. Другий етап передбачав розподіл існуючих багатств між різними прошарками населення таким чином, щоб максимально забезпечити справедливість. Третій етап мав на меті вивчити потреби населення в тих чи інших благах і знайти найефективніші способи повного задоволення його потреб в їжі, помешканні, одязі тощо. Найважливіша роль відводилася четвертому етапові, який являв собою сукупність способів переміщення різних вартостей від тих, хто ними володіє, до тих, хто має в них потребу. Виробництво, розподіл, споживання та обмін можуть бути організовані, на думку С. Бородаєвського, державою, приватними підприємцями і кооперативами. Невдоволення працівників та споживачів визиском приватного підприємництва приводить до думки про необхідність створення виробничих кооперативів. Наявність посередників між виробником та споживачем змушує селян об'єднуватися в сільськогосподарські, а споживачів – у споживчі кооперативи. Кооперація, на думку С. Бородаєвського, є одним із засобів, що дає змогу поліпшити існування незаможних верств населення, реально вплинути на розв'язання найскладніших економічних завдань [6, с. 202].

Михайло Туган-Барановський вважав кооперацію складовою поступу до справедливого суспільства, стверджував, що кооперативні установи, як і муніципальні, в надрах капіталістичної господарської системи створюють зародки майбутнього соціалістичного господарства. У своїх працях «Общественно-экономические идеалы нашего времени», «В поисках нового мира. Социалистические общины нашего времени» М. Туган-Барановський показав світовий досвід організації соціалістичних общин, а у роботі «Соціальні основи кооперації» учений не тільки детально простежив еволюцію кооперативних ідей та кооперативної практики різних країн і народів, а й узагальнив кооперативний досвід людства, зробив вагомі теоретичні висновки і передбачення стосовно світового кооперативного руху. М. Туган-Барановський розумів кооперацію як можливу форму суспільно-економічної організації трудящих, спрямовану на захист їх економічних інтересів господарськими методами. «Третьою формою самооборони трудящих, оборони шляхом утворення, яко противагу капіталістичним підприємствам своїх власних підприємств, – є кооперація» [7, с. 217]. На його думку, кооперативні підприємства – це по суті єдина форма господарської організації, що виникла у результаті свідомих зусиль багатьох суспільних груп з метою перетворити існуючу систему господарювання. «Тому, що кооператив є одна з форм господарської самооборони трудящих, то він може прагнути тільки тих завдань, тієї мети, яку ставлять собі, в своїй господарській діяльності працюючі кляси» [7, с. 221]. З точки зору М. Туган-Барановського кооперативна ідея базується на етичних нормах людей взаємодопомоги і солідарності. Кооператив створений у результаті свідомих зусиль його членів і тому в ньому «немає ніякої примусової влади і якого б то не було насильства» [7, с. 220]. Соціально-економічну природу кооперації можна збагнути лише за умови врахування особливостей, що відрізняють її від капіталістичного підприємства. Бо якщо розвиток капіталізму був «природним» процесом, то кооперація створена «штучно», внаслідок впливу на капіталістичне суспільство соціалістичного ідеалу, суть якого полягає у вимозі економічної рівності всіх членів суспільства. Також, визначальною ознакою кооперативу вчений вважав відсутність прибутку, як мети функціонування. «Капіталістичне підприємство – існує зарадити прибутку...

кооперативне ...ніколи не має на меті одержання капіталістичного прибутку». Кооперативне підприємство створюється не для одержання прибутку на вкладений капітал, а для «збільшення завдяки загальному веденню господарства, трудових доходів своїх членів, або зменшення їх витрат на споживчі потреби» [8, с. 67]. Водночас, М. Туган-Барановський вважав кооперацію однією з форм самозахисту економічно слабких суспільних груп від натиску капіталу шляхом об'єднання в єдине господарське ціле. Учений відкидав поширене в літературі твердження про позакласовий характер кооперації. Кожен клас створює кооперативи специфічного типу зі своїми цілями, формами, методами, тому існує селянська, дрібнобуржуазна і пролетарська кооперація. Об'єднуючи певні класи на ґрунті їхніх інтересів більшою мірою, аніж політичні партії, кооперація, однак, не може об'єднуватись з політичною партією. Кооперативний рух має бути незалежний від будь-якої політичної партії, проте кооперація не повинна відмовлятися від політичної боротьби. М. Туган-Барановський вважав, що кооперація здатна перетворити існуючу систему господарювання. Ідеали кооперативного руху – це соціалістична громада, комуна, нова людина.

Учений досліджував різні типи і види кооперації, однак, особливої уваги надав аналізу сутності і ролі сільськогосподарської кооперації, з розвитком якої пов'язував надії на піднесення селянського господарства, поліпшення добробуту його трудівників. Кооперування селян у галузі обміну, хоч і посилювало взаємну економічну залежність селянських господарств, та все ж не могло забезпечити концентрації процесу виробництва сільськогосподарської продукції. Таке завдання було під силу лише виробничій кооперації. Правда, ця, вища форма кооперування в сільському господарстві не отримала подальшого розвитку. Виробничу артіль, яка за своїми розмірами значно переважає індивідуальні селянські господарства і яку М. Туган-Барановський визначає як об'єднання «...групи осіб, що спільно володіють засобами виробництва і спільно володіють виготовленим продуктом», вважав неперспективною [8, с. 119]. Перспектив розвитку сільськогосподарської артілі він не бачив тому, що вона є лише горизонтальною концентрацією, а кооперування селянських індивідуальних господарств є кроком до крупної вертикальної концентрації. «...Завдяки кооперації селянин мав змогу користуватися тими вигодами та пільгами, які мали великі господарства» [8, с. 19]. Селянські господарства, об'єднані в союзи, стають конкурентоспроможними з найбільшими капіталістичними підприємствами. Селянська кооперація не лише підвищує економічний рівень діяльності селянського господарства, але й удосконалює технологію та організацію виробництва, змінює селянина, привчає його до самостійності та самопомоги, підвищує його культурний рівень і суспільну активність. Завдяки кооперації формується новий тип селянського господарства, в якому для індивідуального селянського господарства залишається лише один напрям діяльності – сільськогосподарська праця. Решта сільськогосподарських операцій – купівля, продаж, переробка сільськогосподарської продукції – виконуються не силами сільськогосподарського виробника, а колективною силою організованих у кооперативи виробників.

Характеризуючи ремісничу кооперацію, М. Туган-Барановський враховував суттєві розходження в економічному становищі ремісників і селян. Цими відмінностями він пояснював відносно слабкий розвиток ремісничої кооперації порівняно з кооперацією селянською. Зауважимо, що вчений дещо перебільшував стійкість дрібного селянського господарства та применшував міць дрібного міського. Споживчу кооперацію робітників М. Туган-Барановський характеризував лише як одну із трьох складових робітничого руху, підкреслюючи, що не слід думати, що споживча

кооперація сама собою приведе до падіння капіталістичної системи господарювання. На думку вченого, пролетарська кооперація «тяжіє» у своєму розвитку до колективістського типу соціалізму, селянська – до «нового типу» селянського господарства, а дрібнобуржуазна – до капіталістичного. Учений заперечував характерну для прибічників німської школи кооперації високу оцінку потенціалу споживчої кооперації, що засновувалася на теорії прибутку з обороту, тобто з експлуатації споживача виробником. На відміну від Ш. Жіда, він стверджував, що споживча кооперація ніколи не зможе захопити галузь сільськогосподарського виробництва, в якій найбільш ефективними стають інші форми селянської кооперації [6, с. 199].

Важливе значення мають методологічні підходи М. Туган-Барановського до аналізу кооперації, які докорінно відрізняють вченого не тільки від народників або представників німської школи, а й від теоретиків кооперативного соціалізму. Його бачення кооперації, як організації людей праці, які перебувають у конфлікті з капіталістами, дуже контрастувало з поширеними в кооперативному русі мирними настроями. Кооперацію вчений розглядав ширше як її організаційну форму. Він переконливо доводить, що розуміння кооперації як можливої форми суспільно-економічних організацій трудящих, спрямованої на захист їх економічних інтересів господарськими методами, пов'язане з розвитком саме капіталістичної стадії виробництва та економічних відносин капіталізму, з наростанням протесту проти утиску та безмежної експлуатації праці капіталом. Зробивши висновок про невідповідність форм виробничого кооперування господарським засадам капіталістичного суспільства, вчений показав, що здатні до існування лише ті з них, які переростають у типові пайові товариства [5, с. 48].

У часи національної революції Михайло Туган-Барановський обґрунтував думку про спроможність кооперації згуртувати українців у націю. Він висловлювався за розвиток в Україні самостійного і самодіяльного кооперативного руху, за об'єднання українських кооперативів навколо національних кооперативних центрів – спілок. Від того, чи існуватиме національна система кооперативів, залежала, на його думку, «майбутність не тільки української кооперації, але в значній мірі і всієї української культури». У статті «Чи потрібні Україні свої національні кооперативні центри?» він зазначав: «Здавалось би, що таке питання й виникати не повинно. Бо коли існує Україна, український народ, українська держава, коли існує українська кооперація, то вона мусить мати свої національні центри. Бо це ж, здавалось би, азбука кооперативної теорії» [6, с. 195].

Висновки. Підсумовуючи сказане, слід зазначити, що кооперативна ідеологія кооператорів Наддніпрянської України на початку ХХ ст. в умовах Російської імперії ґрунтувалася на попередньому доробку теоретиків і практиків кооперації Росії і Наддніпрянської України таких як М. Баллін, М. Зібер, С. Подолинський та ін. Наступне покоління українських кооператорів, зокрема В. Доманицький, О. Юркевич, М. Левитський, С. Бородаєвський, М. Туган-Барановський, на відміну від попередників, які сповідувалися положення різних концептуальних підходів, або якоїсь однієї ідейно-теоретичної доктрини, зуміло дослідити історичні передумови виникнення кооперації, її соціально-економічну основу, конкретизувати ряд важливих категорій (кооперація, кооператив), визначити основні економічні та організаційні принципи кооперування, що мало важливе значення для практики кооперативного будівництва. Хоча українські кооператори дещо ідеалізували кооперацію, вбачаючи в ній чи не єдиний засіб для вирішення економічних, політичних, соціальних та національних проблем, однак очевидним було їх намагання сформулювати кооперацію як

національно-господарський рух, який мав слугувати справі захисту трудящих від визиску й експлуатації, сприяти економічному піднесенню українських земель.

Список використаних джерел:

- 1.Аліман М. В. Історія споживчої кооперації України : підручник для студентів кооперативних вузів / М. В. Аліман, С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей, Я. А. Гончарук та ін.; Укоопспілка, Львівська комерційна академія. – Львів : Інститут українознавства НАНУ, 1996. – 384 с.
- 2.Зосимато Д. О кооперативной пропаганде средствами популярной литературы / Д. Зосимато // Экон. листок. – 1911. – № 15. – С. 14–15.
- 3.Витанович І. Історія українського кооперативного руху / І. Витанович. – Нью-Йорк : Товариство «Української кооперації», 1964. – 624 с.
- 4.Українські кооператори. Історичні нариси. Книга І. – Львів : Вид-во «Укоопосвіта» Львівської комерційної академії, 1999. – 456 с.
- 5.Горбонос Ф. В. Кооперація: методологічні і методичні основи / Ф. В. Горбонос. – Львів : Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.
- 6.Гелей С. Д. Теорія та історія кооперації : підручник / С. Д. Гелей, Р. Я. Пастушенко. – К. : Знання, 2006. – 513 с.
- 7.Туган-Барановський М. І. Політична економія. Курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – К. : Наукова думка, 1994. – 264 с.
- 8.Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. – М. : Тип. т-ва И. Н. Кушнерев и К°, 1916. – 521 с.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.87

Кінаш І.П., д.е.н., професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

**ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ
ЕНЕРГІЇ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ:
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

Дослідження спрямоване на вивчення та узагальнення зарубіжного досвіду з енергозбереження в житловому фонді. Наводяться приклади успішної реалізації енергоефективної політики країн-лідерів з енергозбереження, які найбільш активно використовують як сучасні технології енергозбереження, так і альтернативні джерела енергії в житлово-комунальному господарстві.

Ключові слова: енергозбереження, житловий фонд, інструменти стимулювання, програми розвитку

Kinash I.

**ENERGY CONSERVATION AND USING ALTERNATIVE ENERGY SOURCES IN
HOUSING AND COMMUNITY AMENITIES:
FOREIGN EXPERIENCE**

The aim of the research is studying and generalizing of the foreign experience in energy conservation in housing. The research shows the examples of successful implementation of energy efficiency policies of leading countries in energy conservation, which most actively use both modern energy-saving technologies and alternative energy sources in housing and community amenities.

Keywords: energy conservation, housing, development programs, instruments for stimulation.

Кинаш И.П.

**ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ
ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ:
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

Исследование направлено на изучение и обобщение зарубежного опыта по энергосбережению в жилищном фонде. Приводятся примеры успешной реализации энергоэффективной политики стран-лидеров по энергосбережению, которые наиболее активно используют как современные технологии энергосбережения, так и альтернативные источники энергии в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Ключевые слова: энергосбережение, жилой фонд, инструменты стимулирования, программы развития

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Першочерговим пріоритетом Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» визначено реформування житлово-комунального господарства (ЖКГ) [1]. Серед напрямів реформування вагоме місце займає енергозбереження, адже тут потенціал енергозбереження складає 38 % (зовнішні стіни – потенціал економії – 70 %; вікна, двері – 50 %; вентиляція – 65 %; гаряча вода – 30 %; дах, підлога – 50 %; трубопроводи, арматура – 35 %) [2, с. 70]. У вирішенні питань підвищення енергоефективності житлового фонду певну допомогу може надати вивчення та застосування зарубіжного досвіду, адже на одного мешканця в Україні

щорічно витрачається у 2-3 рази тонн умовного палива більше, ніж у країнах Європейського Союзу [3].

Як відомо, в цілому світі житлово-комунальне господарство є однією з енерговитратних галузей економіки. Розробка енергозберігаючих технологій і розробка заходів з енергозбереження в економіці західних країн стали приділяти увагу в 1970-х роках у зв'язку із енергетичною кризою 1973 р. Більшість країн ввели жорсткі заходи державного регулювання. Поряд з національним законодавством за останні десятиліття були прийняті і реалізуються країнами Європейського Союзу ряд програм з підвищення енергоефективності. Так, основними цілями програми ЄС з енергозбереження та захисту клімату до 2020 р. «Програма-20-20-20» є: зниження енергоспоживання на 20% у порівнянні з 1990 р., зниження двоокису вуглецю на 20 %, збільшення частки джерел енергії у загальному енергетичному балансі до 20 % [4].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми Дослідженню проблем та перспектив розвитку житлово-комунального господарства України присвячують свої доробки вчені Богуш Л. Г., Васильєва О.І., Герасимчук З.В., Гончарова З. В., Куценко В.І., Остафійчук Я.І., Подлесна В.Г. Вивчають зарубіжний досвід та можливість його адаптації до умов житлово-комунального господарства України такі вчені як Бубенко О.П., Стеценко А. А., Витрищук К.О. та багато ін. Разом із тим, вищенаведені дослідження потребують подальшого поглиблення в контексті енергоресурсозбереження та можливостей застосування альтернативних джерел енергії з урахуванням сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Метою статті є дослідження успішної реалізації енергоефективної політики країн-лідерів з енергозбереження, які найбільш активно використовують як сучасні технології енергозбереження, так і альтернативні джерела енергії в житлово-комунальному господарстві.

Енергоефективна політика країн-лідерів енергозбереження базується на таких основних принципах: стимулювання до заощадження енергії; примус до енергозбереження; програми з енергозбереження. Розглянемо як же реалізуються ці принципи на практиці.

Стимулювання до заощадження енергії. Стимулюючі заходи мають на увазі вплив на виробника. У країнах, які використовують цей метод важливими інструментами виступає фінансове стимулювання, а також PR-інструменти. Так, у штаті Коннектикут (США) успішно діє фінансова програма, яка заохочувала «енергоефективний бізнес». За її умовами, власники бізнесу, які вирішили підвищити енергоефективність власного підприємства, можуть розраховувати на суттєву знижку від енергозбутових компаній, а також безвідсотковий кредит на впровадження нових технологій.

Норвезька політика підвищення енергоефективності базується на аспектах гнучкості в процедурах енергопостачання. 2001 р. Королівським Міністерством Нафти і Енергетики Норвегії була заснована компанія ENOVA SF, основною метою якої стало стимулювання учасників ринку. Для досягнення цілей діяльності ENOVA SF, Норвезький Парламент заснував Енергетичний Фонд і виділив гранти в розмірі до 5 млрд крон. (близько 650 млн. Євро) [5]. Джерело фінансування організації - податок на тарифи з розподілу електроенергії. Даний фонд буде надавати допомогу ЖКГ у реалізації проектів з енергоефективності. На таку допомогу можуть розраховувати як приватні так і державні власники будівель. Крім цього, ENOVA SF на регулярній основі проводить інформаційні кампанії про необхідність заощадження енергії для населення. Організує навчання та проведення тренінгів для ключового персоналу офісних будівель, промислових об'єктів, об'єктів тепло розподілення тощо.

Слід відмітити, що у зарубіжних країнах стимулюється не тільки заощадження енергії власниками житла, але і використання ними місцевих видів палива та різних альтернативних джерел. Розглянемо досвід таких країн як *Федеративна Республіка Німеччина та Фінляндія*, які найбільш активно використовують як сучасні технології енергозбереження, так і альтернативні джерела енергії. В *Німеччині* системний і комплексний підхід до стимулювання розвитку поновлювальної енергії стали реалізовувати з 1990 р., коли був прийнятий Закон «Про подачі електроенергії з поновлюваних джерел енергії». Енергетична реформа передбачає перехід енергосистеми країни від використання традиційних енергоносіїв до поновлюваних джерел енергії, заснована на концепції сталого розвитку, скорочення споживання енергії; підвищенні ефективності використання енергії та скорочення викидів парникових газів в атмосферу. У «Енергетичній концепції екологічно чистого, надійного і допустимого споживання енергії» прийнятої 28 вересня 2010 р. «Energiekonzept 2050» зафіксовані цільові показники розвитку поновлювальної енергії. Їх частка повинна складати 18 % від кінцевого споживання енергії до 2020 року і 60 % до 2050 р. У секторі електроенергії ці показники повинні досягти відповідно 35 % і 80 %. У порівнянні з 2008 р. кінцеве споживання енергії в ФРН має знизитися на 20 % до 2020 р. і вдвічі до 2050 р. При цьому споживання електроенергії в 2020 р. має становити 90 % від обсягів 2008 р. і 75 % до 2050 р., а споживання теплової енергії знизитися до 80 % в 2020 р. і 20 % в 2050 р. порівняно з обсягами 2008 р. [6].

Нині Німеччина є визнаним лідером сфери вітроенергетики - на території країни розміщені і успішно діють не менше 20 тис. вітрогенераторів. Сукупна потужність німецьких вітрогенераторів становить 24 тис. МВт. Заходи щодо стимулювання розвитку поновлювальної енергії зводяться, головним чином, до системи регулювання шляхом створення вигідних умов для галузі, перерозподілом витрат на розвиток поновлюваних джерел енергії, на кінцевого споживача. Основним інструментом є законодавча база та заходи, спрямовані на формування громадської думки учасників ринку, головним чином споживачів. Оскільки основна частина витрат на енергію, що отримується лягатиме на споживачів, вважається за необхідне сформулювати позицію лояльності до таких видів енергії і готовності нести витрати. Важливо відзначити, що впровадження енергозбереження в Німеччині фінансують банки і великі корпорації, а не держава. Капітал DENA - Німецьке Енергетичне Агентство (Die Deutsche Energie-Agentur GmbH - DENA) - створено в 2000 р. в Берліні. Його засновниками є держава і фінансовий інститут - Кредитне відомство відновлення і розвитку (KfW) - це право порівну ділиться між федеральним урядом і банківською групою KfW. Приватні інвестори отримали можливість розмістити на дахах громадських будівель більше 100000 м² сонячних батарей і подавати отриману енергію в міську мережу.

Фінляндія займає перше місце в світі з використання біоенергії. У Фінляндії найнижчі в світі викиди вуглекислого газу на 1 кВт год енергії. До 2020 р. частка відновлюваної енергії повинна зрости до 38 %. Тут діє національна програма з розробки нових технологій виробництва біопалива другого покоління на основі відходів деревини. Уряд розробляє додаткові стимули для підприємств з підвищення їх енергоефективності, зокрема: субсидії на покупку нових технологій, податкові пільги. Значну увагу у Фінляндії приділено популяризації енергозбереження серед населення, яке намагається економити ресурси. Багато громадян в своїх будинках використовують гібридне опалення (грунтове тепло, сонячна енергія, біопаливо). Курс на енергоефективність дозволили Фінляндії стати одним з лідерів у виробництві та експорті чистих технологій і проривних інноваційних рішень.

Примус до енергозбереження Примусові заходи - законодавчо закріплені норми і ініціативи, впроваджені «зверху». Ці рішення найбільш популярні в країнах, у яких

законослухняне населення і виробники підтримують обов'язкові державні програми. Тут теж є корисним досвід Федеративної Республіки Німеччини. Основним німецьким документом є Закон про енергозбереження, який в 2009 році був переглянутий у бік посилення контролю енерговитрат. Згідно із EnEV 2009 власники старих будинків повинні не просто посилювати теплоізоляцію і вживати заходів з енергозбереження, при кожному ремонті, реконструкції, переплануванні або перебудові будівлі із збільшенням житлової площі власники зобов'язані гарантувати дотримання вимог EnEV 2009. Починаючи з 2009 р., в новобудовах не менше 20% річної потреби в тепловій енергії має покриватися за рахунок енергії, що отримується з поновлюваних джерел (біопалива, сонячної, геотермальної енергії). Відповідно до закону EnEV 2009, кожна будівля в обов'язковому порядку повинна мати енергетичний паспорт, в якому зазначаються енерговитрати та перспективи заощаджень в результаті проведених заходів енергоефективності. Енергетичний паспорт є документом, необхідним для угод з нерухомістю, будинки, які мають зелений енергопаспорт мають значно вищу ціну, ніж неефективні будівлі. У законі EnEV 2009 також прописана відповідальність організацій – підрядників, які встановлюють енергоощадне устаткування та проводять енергоефективні заходи.

Відповідні стандарти енергоефективності розроблені в більшості розвинених країн. У США, зокрема, існують три конкуруючих стандарти «зелених будинків»: «Green Globes», «Model Green Homebuilding Guidelines» і «Standard 189P». Ціна «зеленої» нерухомості в США постійно зростає, в той час, як за підрахунками забудовників, вартість будівництва «зелених будинків» вище лише на 3-5% [5].

Питання енергозбереження в США вирішені на жорсткій обов'язковій основі. Користувачеві енергоресурсами не надається право вибирати або не вибирати шлях енергоефективного господарювання. Енергозбереження входить в число стратегічних інтересів США, які розуміють енергозбереження як спосіб зменшити енергозалежність країни, скоротити кількість ввезених нафтопродуктів, перейти на альтернативні джерела енергії. У споживача є два варіанти правомірної поведінки: 1) споживач енергоресурсів виконує вимоги федеральних органів і органів місцевого штату з енергозбереження, або 2) платить штрафи за невиконання цих вимог.

Програми з енергозбереження, які дозволяють відновлювати житловий фонд через реалізацію проектів, як скажімо у Литві, або ж через просвітницькі програми, які реалізуються як в країнах ЄС, так і країнах СНГ. В Литві близько 66 % населення живе в багатоквартирних будинках, які побудовані до 1993 року. 97% квартир належать приватним особам. У 65% будинків тепло подається централізовано. У житлово-комунальному господарстві низька енергоефективність. У 2004 р. у Литві засновано Агентство з енергозбереження житла «БЕТА», метою якого є управління програмами енергозбереження. Агентство виконує адміністрування програми з підвищення енергоефективності в громадських муніципальних будівлях, забезпечує виконання програми інформаційної освіти, організовує навчання фахівців, проводить моніторинг виконаних проектів, здійснює демонстраційні проекти. Реновації житлового фонду здійснюється за умов: більшість власників квартир повинні проголосувати за модернізацію (50% + 1 голос); будівля повинна мати три і більше квартири і бути побудовано до 1993 року; потрібне проведення енергетичного аудиту та розробка інвестиційного проекту; клас енергетичної ефективності будинку після реновації повинен бути не нижче «С»; пільгова позика з фіксованими 3% річних, початковий внесок і застава не потрібна; 100 % субсидія від вартості підготовки технічної документації; 15 % субсидія від вартості модернізації, якщо економія енергії складе не менше 20 %; додатково 20 % субсидія, якщо економія енергії складе не менше 40 % (підтримка Програми з кліматичних змін); 100 % субсидія від усієї вартості для

малозабезпечених сімей. Вартість реалізованих проектів зараз становить близько 450 млн євро. Найближчим часом БЕТА планує здійснити ще близько 650 проектів, на які вже отримано схвалення жителів. Вартість таких проектів - близько 230 млн євро, плановані інвестиції в 2015-2016 рр. складають 700 млн євро [7].

Просвітницькі програми у сфері енергозбереження. Основним завданням цих програм є формування нової споживчої культури серед населення. Так, наприклад, у США створюють державні освітні центри для малих та середніх підприємств. Нині функціонують 26 таких центрів, які проводять безкоштовні навчання персоналу на предмет необхідності заощадження енергії та використання енергозберігаючих технологій на виробництві. В Швеції на місцевому рівні з 1998 р. працюють консультанти з енергозаощадження. Консультанти інформують громадськість та підприємства про енергозберігаючі програми. Послуги надаються споживачам безкоштовно. Роботу консультантів оплачує Швецька енергетична асоціація. Просвітницька програма SPARE функціонує ЄС та країнах СНГ. Призначена вона для дітей-школярів 7-18 років. Програма була створена Норвезьким товариством охорони природи «Друзі Землі» в 1996 році. Нині в програмі приймають участь 17 країн Європи, Кавказу та Середньої Азії [5]. Мета програми - перейти від обговорення проблем енерговитратності до практичних дій школярів, їх сімей та місцевих громад у реалізації енергоефективних заходів. Україна приймає участь у проекті з 2001 р., за цей час до нього приєдналися лише 28 освітніх закладів, в той час, як у Білорусі проект охопив 20 % шкіл.

Висновки Таким чином, більшість зарубіжних країн досягли певних успіхів в реалізації політики енергозбереження, що може бути використано нашою державою. Вважаю доречним:

- енергозбереження в житлово-комунальному господарстві зробити економічно привабливим для інвесторів, які мають наміри впроваджувати енергоефективні технології,

-- будувати енергоефективні будівлі та випускати для них енергозберігаюче обладнання; постійно інформувати громадськість про досягнення в сфері енергоефективності, в першу чергу - шляхом демонстрації реально працюючих зразків обладнання, технологій, що функціонують в енергоефективних будівлях ЖКГ;

- застосування системного підходу до проектування житла з урахуванням вимог енергоефективності.

Список використаних джерел:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Байцим В.Ф. Аналіз проблем ефективності енергетичного забезпечення міст України в контексті сталого економічного розвитку / В.Ф. Байцим // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 68-74.
3. Використання енергозберігаючих технологій в країнах ЄС: досвід для України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/262/>
4. «Program 20-20-20» Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/commission/index_en
5. Про світовий досвід впровадження енергозберігаючих заходів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://old.minregion.gov.ua/zkhk/reforma-zhitlovo-komunalnogo-gospodarstva/pro-svitoviy-dosvid-vprovadzheniya-energozberigayuchih-zahodiv-u-zhitlovo-komunalnomu-gospodarstvi-991852>
6. Energiekonzept für eine umweltschonende, zuverlässige und bezahlbare Energieversorgung. 28. September 2010.
7. Вишняк А.Р. Энергосбережение и использование альтернативных источников энергии в жилищно-коммунальном хозяйстве [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://jkg-portal.com.ua/ru/publication/one/ukrajinskj-alternativnj-jenergetic-progres-43780>

УДК 330.3

Ковтуненко К.В. д.е.н., професор

Нестеренко О.В.

Одеський національний політехнічний університет

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті проведено дослідження інноваційної активності промислових підприємств України у 2010 - 2015 рр. Розглянуто кількість інноваційно-промислових підприємств за регіонами. Проаналізовано дані щодо розподілу загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, представлена структура джерел фінансування інноваційної діяльності, а також проведена оцінка промислових підприємств за рівнем впровадження інновацій.

Ключові слова: інноваційна діяльність; інноваційна активність; інноваційний розвиток; джерела фінансування.

Ковтуненко К.В. Нестеренко О.В.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье проведено исследование инновационной активности промышленных предприятий Украины в 2010-2015 гг. Рассмотрено количество инновационно-промышленных предприятий по регионам. Проанализированы данные о распределении общего объема расходов по направлениям инновационной деятельности, представлена структура источников финансирования инновационной деятельности, а также проведена оценка промышленных предприятий по уровню внедрения инноваций.

Ключевые слова: инновационная деятельность; инновационная активность; инновационное развитие; источники финансирования.

Kovtunencko K. Nesterenko O.

INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE: STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

This article presents the research of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine in 2010-2015 is considered the number of innovative industrial regions. Analyzed data on the distribution of total expenditure in areas of innovation, shows the structure of funding sources of innovation, as well as an assessment of the level of industrial innovation.

Keywords: innovation; innovative activity; innovative development; sources of funding.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах економічне зростання будь-якої держави має пряму залежність від рівня інноваційної діяльності кожного підприємства. Для реалізації конкурентоспроможності промислових підприємств України організаціям необхідно активно впроваджувати у виробництво новітні досягнення науки і техніки та використовувати інноваційні технології. Найважливішим показником для вітчизняної промисловості та економіки є інноваційна активність, що гарантує високий рівень технологічної незалежності промислових підприємств, і підвищує їх ефективність. Реалізація результативного функціонування промислових підприємств вимагає постійного збільшення якості товарів та послуг, що досягається підвищенням інноваційної активності та впровадженням інновацій на промислові підприємства [1]. Необхідними умовами випуску на ринок нової продукції служить використання робіт наукових досліджень, що дозволяє збільшити ступінь інноваційної активності промислових підприємств та примножити їх конкурентоспроможність на

ринку [2]. На сьогодні склад вітчизняного промислового комплексу не задовольняє світовим вимогам конкуренції, глобалізації, посилення постіндустріального вектора розвитку суспільства [3].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Економічні питання у сфері інноваційного розвитку підприємства цікавлять велику кількість вчених. Дослідженням стану і тенденції інноваційного розвитку, впливу інноваційної діяльності присвячено вдосталь праць науковців-економістів, серед яких Сидорчук І.П., Шаманська О.І, Мирошниченко О., Вінникова І.І. та багато інших. В своїх роботах вони розглядають динаміку розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, а також тенденції світового рівня впровадження інновацій у промислові підприємства [1-4]. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, аналіз розвитку інноваційної діяльності підприємств країни завжди буде залучати інтерес сучасних науковців щодо динаміки розвитку інноваційних процесів вітчизняних промислових підприємств.

Цілі статті. Метою статті є дослідження стану, тенденцій інноваційної активності і перспектив інноваційного розвитку промислових підприємств України за 2010—2015 роки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У 2015 році 25% ВВП становить вітчизняне промислове виробництво і більш ніж 1/4 частина населення України зайняті у промисловості. Від впровадження інноваційних розробок, нових продуктів залежить рівень розвитку промислових підприємств. Про негативний стан в інноваційній сфері і низьку конкурентоспроможність вітчизняної економіки вказують відомі міжнародні організації. У 2015 р за даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності та міжнародної школи бізнесу INSEAD за індексом інновації Україна зайняла 64 місце у рейтингу з 141 країни. Це вказує на наявність певних утруднень виконання інноваційної діяльності вітчизняними промисловими підприємствами. Недостатній фінансовий стан промислових підприємств (близько половини з них є збитковими) не задовольняє їх потребам в модернізації і поповненні застарілих основних виробничих фондів. У деяких галузях промисловості частка зжившого себе обладнання становить близько 70 %. У промисловості переважають відсталі технології, що призводять до споживання великої кількості матеріалів та енергоресурсів, а це у 5 разів більше, ніж в розвинених країнах. Зокрема, устаткування в машинобудуванні, яке традиційно повинно бути потужним двигуном інноваційних процесів у всіх галузях національного господарства, оновлюється досить повільно [3].

В порівнянні з іншими країнами в Україні рівень інноваційної активності промислових підприємств залишається достатньо низьким. На такий показник занадто негативно впливають кризові процеси у вітчизняній економіці. Але як свідчить статистико-економічний аналіз, питома вага інноваційно орієнтованих вітчизняних підприємств за період з 2010 по 2015 роки збільшилася з 13,8% до 17,3 %. У 2015 році нараховувалось більше 43409 промислових підприємств, що складає 6,95 % від їх загальної кількості. За статистичними даними за 2010 рік понад 1462 промислових підприємств займалися інноваційною діяльністю або 13,8 %, з 2011 року можна побачити збільшення кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю на 2,4 % і обсяг інноваційно активних підприємств становив 16,2%, у 2012 та 2013 роках спостерігаємо тенденцію збільшення інноваційної активності, яка зменшується до кінця 2014 року. У 2014 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 підприємств, або 16,1% з розглянутих промислових підприємств. З них 1206 підприємств фінансували інноваційну діяльність, а 1208 підприємств впроваджували інновації. а у 2015 році – 824 крупних промислових підприємств або 17,3 % (Таблиця 1) [1, 5-10].

Таблиця 1

Інноваційна діяльність промислових підприємств за напрямками проведених інновацій

	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	Усього	%	Усього	%	Усього	%	Усього	%	Усього	%	Усього	%
Кількість підприємств, що займалися ІД	1462	13,8	1679	16,2	1758	17,4	1715	16,8	1609	16,1	824	17,3
у т. ч. витрачали кошти на дослідження і розробки:	307	2,9	332	3,2	304	3,0	-	-	-	-	-	-
внутрішні НДР	224	2,1	248	2,4	214	2,1	215	2,1	189	1,9	151	3,2
зовнішні НДР	124	1,2	134	1,3	134	1,3	114	1,1	94	0,9	70	1,5
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	840	7,9	1062	10,3	1096	10,9	1082	10,6	993	9,9	467	9,8
придбання інших зовнішніх знань	100	0,9	105	1,0	87	0,9	85	0,8	83	0,8	32	0,7
навчання та підготовка персоналу	222	2,1	-	-	-	-	333	3,3	319	3,2	-	-
ринкове впровадження інновацій	102	1,0	-	-	-	-	95	0,9	79	0,8	-	-
інші	194	1,8	-	-	-	-	165	1,6	140	1,4	210	4,4
У 2015р. показник "навчання та підготовка персоналу", "ринкове запровадження інновацій" віднесено до категорії "інші".												
Починаючи зі звіту за 2015р. – юридичні особи видів економічної діяльності промисловості з кількістю працюючих 50 осіб і більше. У зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства безпосереднє порівняння даних за 2015 рік з аналогічними даними попередніх років є некоректним.												

Дослідивши динаміку активності промислових підприємств за період з 2010 по 2015 роки можна з впевненістю констатувати, що в 2012 (17,4%), 2013 (16,8%) та 2015 (17,3%) роках простежується найбільший відсоток інноваційної активності промислових підприємств. Найменший же відсоток інноваційної активності промислових підприємств припадає на 2010 (13,8%) рік [1].

Таблиця 2

Кількість інноваційно-промислових підприємств за регіонами

	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	Усього	Зайняті в ІД	Усього	Зайняті в ІД	Усього	Зайняті в ІД	Усього	Зайняті в ІД	Усього	Зайняті в ІД	Усього	Зайняті в ІД
Україна	10606	1462	10350	1679	10089	1758	10189	1715	10010	1609	4767	824
Автономна Республіка Крим	334	37	321	46	324	54	330	50	-	-	-	-
Вінницька	307	45	298	47	278	50	283	55	323	46	170	25
Волинська	224	26	225	26	224	29	220	23	277	30	104	12
Дніпропетровська	717	65	721	63	732	78	705	84	813	109	484	63
Донецька	813	86	804	85	773	91	809	85	309	45	239	28
Житомирська	339	42	334	48	327	54	325	57	383	48	181	28
Закарпатська	250	27	235	22	211	18	217	15	267	16	138	14
Запорізька	415	22	421	116	386	115	399	115	472	108	234	49

Продовження табл.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Івано-Франківська	454	82	442	96	434	89	407	87	434	99	125	27
Київська	509	39	473	46	488	44	504	68	570	66	330	44
Кіровоградська	280	37	264	41	265	46	251	46	283	49	101	25
Луганська	529	59	505	68	492	64	546	61	131	16	80	9
Львівська	761	102	757	100	752	101	700	116	788	129	331	64
Миколаївська	429	71	404	92	383	114	325	81	337	67	93	29
Одеська	394	62	383	79	372	83	391	69	399	67	186	36
Полтавська	382	45	376	31	350	29	407	33	412	33	185	30
Рівненська	260	27	257	31	247	36	261	39	303	45	123	13
Сумська	235	42	231	40	220	41	228	32	261	46	116	23
Тернопільська	239	40	213	47	224	50	211	36	241	36	92	16
Харківська	818	161	795	146	759	168	785	182	854	191	409	117
Хмельницька	220	39	219	58	203	53	203	48	223	54	92	19
Хмельницька	356	60	354	79	347	78	318	58	345	38	146	18
Черкаська	316	48	312	54	310	50	314	47	348	37	145	25
Чернівецька	212	30	210	39	201	37	182	30	218	34	53	9
Чернігівська	235	40	236	42	211	43	217	45	245	32	113	15
м.Київ	498	119	487	125	499	130	554	142	774	168	497	86
м.Севастополь	80	9	73	12	77	13	97	11	-	-	-	-

1 Починаючи зі звіту за 2015р. – юридичні особи видів економічної діяльності промисловості з кількістю працюючих 50 осіб і більше. У зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства безпосереднє порівняння даних за 2015 рік з аналогічними даними попередніх років є некоректним.

Переважними напрямками проведення інновацій за період 2010-2015 роки залишається придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, найбільша питома вага у 2012 (10,9%) році, а найменші витрати промислових підприємств були на придбання інших зовнішніх знань у 2015 (0,7%) році.

Проаналізувавши дані таблиці 2 серед регіонів України найвища кількість інноваційно-промислових підприємств у 2010-2015 роках були в Харківській, Запорізькій, Миколаївській, Дніпропетровській, Львівській областях, а також у м. Києві. Також нами було відмічено, що найбільша частка інноваційних промислових підприємств зосереджена в місті Києві та Харківській, Львівській, Запорізькій, областях [1, 5-10].

Інноваційна діяльність у промисловості здійснюється хаотично, на окремих підприємствах, які намагаються відповідати вимогам ринку для забезпечення конкурентоспроможності власної продукції. Розглянемо структуру розподілу загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, яку подано у таблиці 3.

Таблиця 3

Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, млн. грн.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7
у т.ч. за напрямками	-	-	-	-	-	-
дослідження і розробки	996,4	1079,9	1196,3	-	-	-
внутрішні НДР	818,5	833,3	965,2	1312,0	1221,5	1834,1
зовнішні НДР	177,9	246,6	231,1	326,4	533,1	205,4
придбання інших зовнішніх знань	141,6	324,7	47,0	87,0	47,2	84,9
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	5051,7	10489,1	8051,8	5546,3	5115,3	11141,3
інші	1855,8	2440,2	2185,5	2290,9	778,8	548,0

Проаналізувавши схему розподілу загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності можна констатувати, що найбільший зріст витрат промисловими підприємствами за 2010-2015 роки спостерігався у 2011 році (14333,9 млн. грн.) за напрямом придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (10489,1 млн. грн.), а найменші обсяги витрат підприємства понесли у 2014 році - 7695,6 млн. грн. за напрямом придбання інших зовнішніх знань 47,2 млн. грн. [5-10]. Варто відзначити, що з 2011 по 2014 рік спостерігається зменшення загальна суми витрат на інноваційну діяльність на 6638,0 млн. грн., витрачання на придбання машин зменшалося на 5373,8 млн. грн. а на дослідження і розробки збільшилося на 674,7 млн грн. Розподіл джерел фінансування інноваційної діяльності розглянемо в таблиці 4.

Таблиця 4

Джерела фінансування інноваційної діяльності, млн.грн.

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів							
		власних	державного бюджету	місцевих бюджетів	позабюджетних фондів	вітчизних інвесторів	іноземних інвесторів	кредитів	інші джерела
2010	8045,5	4775,2	87,0	5,7	0,9	31,0	2411,4	626,1	108,1
2011	14333,9	7585,6	149,2	12,3	0,5	45,4	56,9	5489,5	994,7
2012	11480,6	7335,9	224,3	17,6	0,0	154,5	994,8	2407,8	345,8
2013	9562,6	6973,4	24,7	157,7	2,2	123,7	1253,2	630,2	397,6
2014*	7695,9	6540,3	344,1	5,7	32,9	8,2	138,7	561,1	64,9
2015*	13813,7	13427,0	55,1	38,4	1,4	74,3	58,6	113,7	45,1

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності за даними таблиці 4 в період з 2010 по 2015 рік показав, що за цей період в Україні фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств зросло на 5768,2 млн грн. Загалом за досліджуваний період нами спостерігається, як зростання, так і зменшення фінансування інноваційної діяльності. Наприклад, найбільша сума витрат на інноваційну діяльність припала на 2011 рік, тоді вона становила 14333,9 млн грн., що на 520,2 млн грн. більше ніж в 2015 році. Після 2011 року можна простежити тенденцію до зменшення фінансування інноваційної діяльності, так в 2012 році загальна сума фінансування в порівнянні з 2011 року зменшилася на 2853,3 млн грн., в 2013 році сума зменшилася на 4771,3 млн грн. [1], [10]. Зважаючи на те, що джерелом власних коштів підприємств, що спрямовуються на інноваційну діяльність, є прибуток, стає зрозумілим причина низького рівня інноваційної активності. Більшість підприємств працює збитково, а ті, що отримують прибуток, не поспішають ним ризикувати, адже інноваціям притаманний високий рівень ризику. Інвестування здійснювалося з державного бюджету, за рахунок власних коштів підприємств, іноземних інвесторів та кредитів, але все ж таки основним джерелом фінансування інноваційного розвитку в 2010-2015 рр. були власні кошти підприємств, які збільшилися з 2010 року на 8651,8 млн. грн. и складала у 2015 р. 13813,7 млн. грн. [5]. З 2012-2013 років стрімко зменшуються вкладення коштів у інноваційну діяльність іноземними інвесторами та від банківського кредитування. До 2015 року спостерігається занадто мала участь банківського сектору у фінансуванні інновацій і дуже низькі показники інвестування в інновації за рахунок державного бюджету у 2015 році, всього 55,1 млн. грн.

Для оцінки інноваційного розвитку промислових підприємств розглянемо рівень впровадження інновацій. Статистичні данні впровадження інновацій на промислових підприємствах за період 2010–2015 рр. подано в таблиці 5.

Таблиця 5

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [3], [11]

	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014*	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015*	15,2	1217	458	3136	966	1,4

* -дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Дослідження даних таблиці 5 демонструють зовсім незначну частку вітчизняних підприємств, що впроваджували інновації у господарській діяльності. Питома вага підприємств, які впроваджували інновації з 2010 по 2015 рік підвищилася на 3,7%, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової знизилася на 2,4 %. Варто зазначити, що за проаналізований період кількість впровадження нових технологічних процесів знизилася на 826 процесів, нові види техніки збільшилися на 303 види.

За обсягом реалізованої інноваційної продукції у % до загального обсягу промислової продукції у 2015 році лідирує Сумська область (7,1%), на другій позиції знаходиться Закарпатська область (4,6%), на третій позиції опинилася Харківська область (3,4%). Найменший обсяг реалізованої інноваційної продукції у % до загального обсягу промислової продукції серед регіонів України з найбільшим обсягом інноваційних промислових підприємств спостерігається в Миколаївській області (0,3%) та м. Київ (0,4%) [1].

В період 2010-2015 рр. відбувається поступовий спад питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової. У 2010–2012 рр. її обсяг становив 3,3%, а у 2014-2015 рр. лише 1,4 %. Якщо порівняти цей коефіцієнт в високорозвинених країнах, то він не опускався нижче 20% за останнє десятиріччя [3].

Висновки. Таким чином, результати проведеного аналізу тягнуть за собою такі висновки: за останні шість років загальна кількість вітчизняних промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю та впроваджували інновації в Україні значно знизилася, що передбачає негативні наслідки у сфері інновацій. Найбільша частка інноваційних промислових підприємств сконцентрована в місті Києві, Харківській, Львівській та Запорізькій областях. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової у 2010-2015 роках знизилася на 2,4 %. За структурою джерел фінансування інноваційної діяльності за цей період спостерігається зростання вкладення коштів промисловими підприємствами в інновації на 8651,8 млн. грн. здебільше фінансування здійснюється власними коштами організацій, а загальна сума витрат на інноваційну діяльність за рахунок іноземних інвестицій, кредитування

та державних коштів спостерігається дуже незначною. Взагалі спадна динаміка інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств та низький показник реалізації інноваційних товарів та послуг, свідчать про примусову вимушеність збільшення імпорту нових технологій, готової продукції та до скорочення експортних операцій щодо вітчизняної інноваційної продукції. Щоб зрозуміти, чому сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних підприємств щорічно погіршується і які причини до цього призводять доцільно розглядати інноваційний розвиток окремих конкретних промислових підприємств.

Список використаних джерел:

- 1.Віннікова І.І. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України. / Віннікова І.І. // Економіка та держава – 2015. – № 8– С. 47-53.
- 2.Мирошниченко О. Інноваційна активність промислових підприємств України. Стан і тенденції / Мирошниченко О // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Економіка – 2013. – № 10(151)– С. 73-78.
- 3.Сидорчук І.П. Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / Сидорчук І.П.// Наукові записки. Серія «Економіка» – 2013. – №23– С. 228-232.
- 4.Шаманська О.І., Олійник, В.П.Інноваційна діяльність підприємств України: проблеми сьогодення та перспективи розвитку / Шаманська О.І // Ефективна економіка – 2013. – № 12– С. 73-78.
- 5.Ковтуненко К.В. Закономірності та основні доміанти розвитку машинобудівних підприємств в умовах стратегічних змін / К.В. Ковтуненко // Економічний часопис – XXI. – 2013. – №5-6(1) – С.75-78.
- 6.Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://nikolaychuk.at.ua/news/2010-11-17-52>
- 7.Наукова та інноваційна діяльність у 2011 році: статистичний збірник. — К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
- 8.Наукова та інноваційна діяльність у 2012 році: статистичний збірник. — К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
- 9.Наукова та інноваційна діяльність у 2014 році: статистичний збірник. — К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
10. Наукова та інноваційна діяльність у 2015 році: статистичний збірник. — К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
11. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2015) [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html

УДК 338.332.339:658

Лавриненко С.О., к.е.н.

Житомирський національний агроекологічний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ

Стаття присвячена теоретичним аспектам формування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Виявлені основні причини низького її рівня. Запропоновані інструменти комплексного підходу щодо формування конкурентоспроможності продукції.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ціна, витрати, інновації, інвестиції.

Lavrynenko S.

COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS: PRINCIPLES OF FORMATION

This article is devoted to theoretical aspects of formation of competitiveness of agricultural products. The basic reasons for the low competitiveness of agricultural products. The instruments on comprehensive approach to the formation of competitive products.

Keywords: competitiveness, price, cost, innovation, investment.

Лавриненко С.О.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Статья посвящена теоретическим аспектам формирования конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Выявлены основные причины низкого уровня конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Предложенные инструменты по комплексному подходу к формированию конкурентоспособности продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, цена, расходы, инновации, инвестиции.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Головною проблемою аграрного сектору є неспроможність сільськогосподарських підприємств всіх форм власності і господарювання здійснювати відтворювальні процеси виробництва за рахунок власних коштів. Саме тому відбувається руйнування матеріально-технічного потенціалу підприємства, складських приміщень та інших компонентів виробничої інфраструктури, зростає частка ручної праці, що призводить більшість підприємств до збитковості. Призупинити занепад виробництва сільськогосподарської продукції та підвищити конкурентоспроможність її виробництва можна за умови розробки і здійснення довгострокової Національної програми відродження і стабілізації галузі сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у вивчення теоретико-прикладних аспектів конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції зробили такі відомі вітчизняні вчені, як В. Андрійчук, В. Бойко, В. Галушко, В. Збарський, С. Кваша, Ю. Коваленко, М. Лобас, П. Макаренко, М. Малес, П. Саблук, О. Царенко; зарубіжні – П. Брентон, М. Познер, М. Портер, Дж. Стренд, В. Скотт, Д. Рікардо, А. Сміт та багато ін.

Водночас, складність та багатогранність існуючих в аграрному секторі економіки проблем зумовлює необхідність пошуку нових підходів щодо формування конкурентоспроможності продукції сільського господарства.

Особливості розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах трансформації вимагають комплексного підходу щодо механізму формування конкурентоспроможності продукції. Враховуючи існуючий вагомий ряд досліджень існуючої проблеми, питання залишається досить актуальним і дискусійним, вимагає подальшого наукового обґрунтування. Зокрема, побудова чіткого інструментарію формування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції відповідно до вимог ринку.

Цілі статті. Вивчення теоретичних аспектів конкурентоспроможності та визначення головних чинників формування конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в умовах трансформаційних зрушень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих

наукових результатів. Стратегічними пріоритетними напрямками розвитку сільського господарства та підвищення його конкурентоспроможності є формування та функціонування цивілізованого ринку сільськогосподарської продукції; сприяння залученню інвестицій; розвиток маркетингової діяльності; спрощення системи оподаткування; інтенсифікація галузі; підтримка інноваційної діяльності, мотивація праці; маркетингова діяльність та застосування ряду інших організаційно-економічних і техніко-технологічних заходів.

Стратегія формування ринку сільськогосподарської продукції має ґрунтуватися, насамперед, на функціонуванні механізму взаємозв'язку та взаємодії трьох елементів ринкової кон'юнктури - попиту, пропозиції і цінової політики, яка буде ефективною лише тоді, коли ціни на продукцію забезпечать необхідні темпи розширеного відтворення виробництва і одержання максимального прибутку на вкладений капітал. Цінову політику у сільському господарстві необхідно здійснювати на основі вільного ціноутворення у поєднанні з елементами державного регулювання цінового рівня. Для цього потрібен комплекс заходів: вільні ціни, субсидії, пільгове кредитування та страхування, податкові пільги, стимулювання експорту і обмеження імпорту тощо [1, ст. 79].

Один з першорядних факторів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції є скорочення витрат на її виробництво. Важливим напрямом вирішення цього питання є економія виробничих витрат та впровадження системи управління ними з метою зниження собівартості продукції та попередження збитковості підприємства. Дана система забезпечить концентрацію контрольних дій за основними напрямками господарської діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних показників від нормативних або планових і визначення чинників, що зумовили відхилення, та прийняття управлінських рішень щодо нормалізації процесу управління витратами. Для ефективного управління витратами та собівартістю продукції необхідна достатня увага обліку, контролю, планування й аналізу, що вимагає постійного поліпшення системи інформаційного забезпечення, яка б допомагала управлінцям не тільки мати достовірну інформацію про витрати, а й контролювати використання ресурсів, не допускаючи виникнення невиправданих витрат.

Якість продукції є одним із основних факторів підвищення її конкурентоспроможності, оскільки дозволяє визначити взаємозв'язки між виробниками, переробними та торговельними підприємствами і скорегувати обсяги виробництва продукції згідно попиту на ринку, а також гарантувати прибутки партнерам у ланцюгу виробництво – переробка – збут.

Основою формування якісної продукції є стандартизація, мета якої - гарантування якості продукції з урахуванням вимог світового ринку та безпеки здоров'я населення. Доцільно впроваджувати на підприємствах ланцюг управління якістю, який має ґрунтуватися на міжнародній системі стандартизації (рис 1).



Рис. 1. Концепція стандартизації виробництва продукції сільськогосподарських підприємств

Джерело: власні дослідження

Якість продукції сільського господарства реалізує ряд важливих функцій, а саме при визначенні якості продукції відображається рівень технічного та

технологічного забезпечення, впровадження інновацій та управління виробництвом; якість продукції є головним якісним показником результату якого впливають на прийняття управлінських рішень; від рівня якості залежить продовольча безпека країни.

Отже, організаційно-економічний механізм формування якості слід розглядати як систему законодавчо-правових заходів, організаційних, технологічних, економічних і екологічних важелів та методів управління якістю продукції, які відповідають вимогам ринку і забезпечують стабільну діяльність підприємств та довготривалу конкурентоспроможність продукції в певних сегментах продовольчого ринку.

Наступним важливим елементом формування конкурентоспроможності як підприємств так і продукції є наявний матеріально-ресурсний потенціал та його якісний склад. Однак кризова ситуація призвела до значних втрат матеріально-технічних ресурсів у вітчизняному сільському господарстві, різко погіршила його технічну оснащеність, забезпеченість мінеральними добривами та хімічними засобами захисту рослин, що стало однією з основних причин зниження ефективності виробництва.

Систематичне оновлення і розвиток матеріально-ресурсного потенціалу аграрного виробництва вимагає комплексного підходу до вирішення цієї проблеми. Державна технічна політика щодо вирішення цього питання повинна здійснюватися у двох напрямках – підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази аграрного виробництва та розвитку сільськогосподарського машинобудування і нарощування обсягів виробництва технічних засобів на рівні світових вимог. У кожному з цих напрямів необхідно визначити відповідні пріоритети. Щодо першого з них, пріоритетним напрямом державної технічної політики є оновлення і розвиток тракторного та комбайнового парку як основи матеріально-технічної бази аграрного виробництва, а у сільськогосподарському машинобудуванні – розробка і освоєння виробництва енергонасичених силових машин та комплексів сільськогосподарської техніки [2, ст. 11].

Державна технічна політика на сучасному етапі її формування та реалізації також повинна передбачати обґрунтування технологічних вимог щодо комплексної механізації виробничих процесів, створення системи машин, спроможної забезпечити розвиток конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, визначення інвестиційних пріоритетів для оновлення й розвитку матеріально-ресурсної бази, створення ринку технічних засобів аграрного сектору економіки.

У ринкових умовах потребують вдосконалення форми організації і мотивації праці, зокрема заробітна плата посідає провідне місце у механізмі мотивації праці. Вона виконує стимулюючу функцію лише тоді, коли між результатами праці й винагородою існує тісна залежність. Основу політики оплати праці складають, як правило, положення концепції прожиткового мінімуму. Розмір мінімальної заробітної плати для простого поточного відтворення робочої сили має бути не меншим від мінімального споживчого бюджету. З урахуванням коефіцієнта сімейного навантаження мінімальна заробітна плата має бути більшою від мінімального споживчого бюджету на 40-45%. Таке співвідношення спостерігається у країнах з розвинутою ринковою економікою, де частка малокваліфікованої робочої сили відносно незначна, а фінансові можливості підприємств, організацій і держави загалом більші, ніж в Україні. Тому застосовуючи певну систему оплати праці в ринкових умовах, слід звернути увагу на нові соціальні процеси і явища на селі. Отже, важливою складовою державного значення є формування культури престижності селянської праці, шанобливого ставлення до селянина, як творця

матеріальних благ. Для цього потрібно щонайперше забезпечити належний рівень оплати праці на селі.

Всі перераховані вище фактори підвищення конкурентоспроможності продукції можуть бути реалізовані лише за умови створення і функціонування дієвої служби маркетингу.

На даний час в Україні маркетингова діяльність ще не набула значного поширення, сільськогосподарські підприємства використовуються лише окремі функції та стратегії маркетингової діяльності, які не потребують значних фінансових вкладень та глибоких професійних знань в даній області, однак вони не дають належного довгострокового ефекту.

Основними факторами, що сьогодні стримують розвиток маркетингу в сільському господарстві є низький рівень знань керівників в області маркетингу, брак кваліфікованих кадрів, неефективна державна політика, спад економіки, дефіцит матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення та функціонування служби маркетингу.

Важливими напрямками формування конкурентоспроможності є інформаційне забезпечення, а саме впровадження інформаційно-аналітичної системи агропромислового виробництва та системи дорадництва, що в перспективі має докорінно змінити технології управління аграрного сектора на всіх рівнях і створити єдиний інформаційний простір для аграрних виробників. Це дозволить не тільки надати інформаційно-консультаційні послуги сільськогосподарським товаровиробникам, а й організувати зворотні потоки інформації з аграрної сфери і забезпечити якісні зрушення у виробництві й збуті продукції сільськогосподарських підприємств та забезпеченні зростання конкурентоспроможності продукції.

Підвищенню конкурентоспроможності продукції також сприятиме реалізація інвестиційно-інноваційної політики згідно Закону України "Про Про інвестиційну діяльність" [3]. Це передусім стосується забезпечення механізмів іпотечного кредитування, використання інвестиційних ресурсів населення, стимулювання припливу іноземного капіталу, залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.

Зі вступом України до Світової організації торгівлі відкрилися її внутрішні ринки, зокрема ринки продовольства, проте лише високоякісна продукція з низькою собівартістю здатна витримати конкуренцію з світовими аналогами. Вихід на зовнішній ринок вітчизняного товаровиробника з конкурентоспроможною продукцією забезпечить отримання гарантованого доходу, окупність вкладених коштів, сприятиме нагромадженню капіталу, що дозволить розширити виробництво. Тому слід реалізувати ідеологію інноваційного розвитку, яка б передбачала використання коштів, отриманих від інновацій, на повторні інновації, тобто забезпечення безперервності інноваційного процесу та нарощування його масштабів у перспективі[4, ст. 109].

На сьогоднішній момент немає країни, де економічне змагання за лідерство на світових ринках не було пов'язано з інноваціями. Ще більшою мірою це стосується нашої держави, адже створити і особливо утримати національні конкурентні переваги, реалізувати їх в економіці глобального ринку можна лише шляхом інноваційного розвитку. Інновації мають стати основним засобом підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їх продукції. Проте при відсутності державного регулювання багато нововведень не можуть швидко впроваджуватися в практику.

Активна інноваційна стратегія аграрних підприємств не може бути реалізована без підтримки держави. Держава має впливати на інноваційну діяльність сільськогосподарських підприємств через здійснення певних кроків (рис. 2).

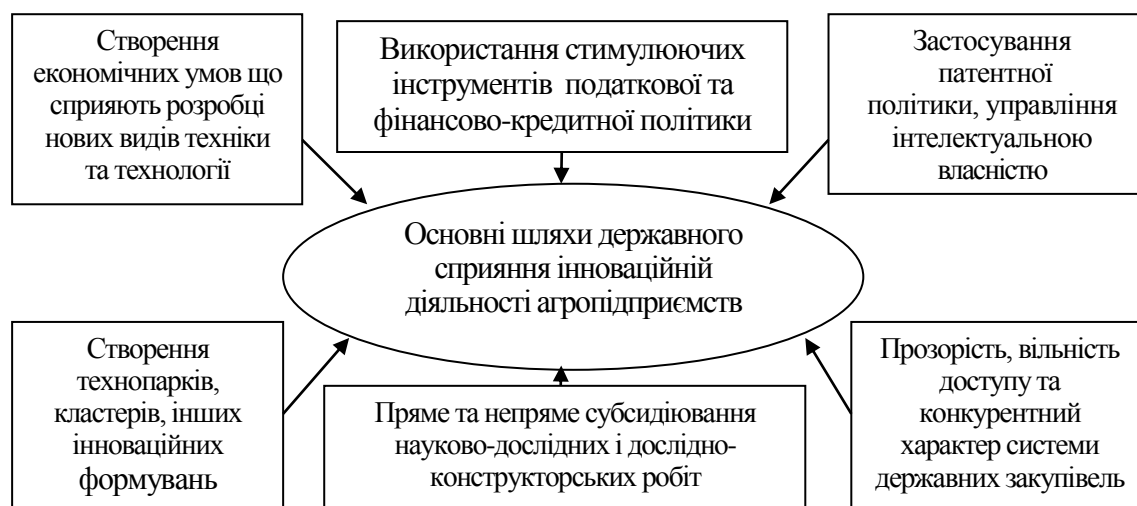


Рис 2. Шляхи державного впливу на інноваційну діяльність сільськогосподарських підприємств
Джерело: власні розробки

З метою реалізації інноваційної політики держави також необхідно в Національній програмі розвитку сільського господарства розширити розділ щодо активації інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки, де передбачити комплексність розвитку цих процесів за всіма складовими – наукою, де дослідження потребують щорічного масштабного фінансування і всебічної державної підтримки, оскільки від цього залежить науковий рівень та якість новацій, що надзвичайно важливо в умовах поширення на українському ринку науково-технічної продукції, конкурентоспроможної іноземної техніки і технологій, які за своїми параметрами не поступаються, а іноді вони є значно вищими вітчизняних аналогів; впровадженням новацій з техніко-технологічним переоснащенням виробництва; навчанням і підготовкою кадрів; маркетинговим дослідженням та консультаційно-інформаційним забезпеченням формування ринкової стратегії розвитку сільськогосподарського господарства в країні [5].

Інноваційний розвиток дозволить досягти необхідного рівня конкурентоспроможності продукції з метою вільного конкурування на світових ринках.

Висновки. Отже, основна мета побудови політики формування та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вкладається в Національну програму розвитку сільського господарства і покликана забезпечити розширене відтворення галузі на основі підвищення продуктивності праці та поліпшення якості продукції перш за все за рахунок раціонального використання біокліматичного потенціалу і виробничих ресурсів господарств, розширення інвестування, підвищення рівня насичення галузі капіталом на основі впровадження інновацій. Світовий досвід переконує, що в сучасних умовах розраховувати на великі прибутки підприємства можуть тільки тоді, коли вони випереджають конкурентів в освоєнні досягнень науково-технічного прогресу.

Список використаних джерел:

1. Кваша С.М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції в умовах вступу України до СОТ/ С.М. Кваша, О.В.Лука //Економіка України. – 2003. - №10.- С.79-85.
2. Саблук П. Стан та перспективи розвитку агропромислового комплексу України /П.Саблук //Економіка України. – 2008. - №12. – С.4-19.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність » [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
4. Бородіна О. М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність / О.М. Бородіна //Економіка і прогнозування. – 2006. №1. – С.109-125.
5. Державна цільова програма розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/16822>

Рецензент д.е.н., професор Ходаківський Є.І.

УДК 620.92:338.2

Ліщук В.І., к.е.н., доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Ліщук М.Є., к.с-г.н., доцент

Московчук А.Т., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ РЕСУРСІВ В ЕНЕРГЕТИЦІ: СВІТОВІ СТРАТЕГІЇ ТА СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

У матеріалах статті розглянуто основні сценарії розвитку світового енергетичного ринку та стратегії країн, що їх реалізують. Узагальнено енергетичні пріоритети та тенденції. Визначено проблеми та напрями формування енергетичної стратегії України відповідно до світових орієнтирів.

Ключові слова: світові енергетичні стратегії, сценарії розвитку енергетичного ринку, відновлювальні та невідновлювальні джерела енергії, альтернативна енергетика.

Lishchuk V., Lishchuk M., Moskovchuk A.

USE OF RENEWABLE ENERGY RESOURCES: GLOBAL STRATEGY AND SCENARIOS OF ENERGY MARKET DEVELOPMENT

The materials of the article examines the main scenarios of the global energy market development and strategies for countries to take them into account. Energy priorities and trends were summarized. The problems and directions of Energy Strategy of Ukraine creation according to international guidelines were defined

Keywords: global energy strategies, energy market development scenarios, renewable and non-renewable energy sources, alternative energy

Ліщук В.І., Ліщук М.Є., Московчук А.Т.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ РЕСУРСОВ В ЭНЕРГЕТИКЕ: МИРОВЫЕ СТРАТЕГИИ И СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РИНКА

В материалах статьи рассмотрено основные сценарии развития мирового энергетического рынка та стратегии стран, которые их реализуют. Обобщено энергетические приоритеты и тенденции. Определено проблемы и направления формирования энергетической стратегии Украины соответственно мировым ориентирам.

Ключевые слова: мировые энергетические стратегии, сценарии развития энергетического рынка, возобновляемые и невозобновляемые источники энергии, альтернативная энергетика.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Важливою проблемою людства є енергетична, тому що для забезпечення сталого економічного розвитку необхідне збільшення обсягу енергії у декілька разів. Сучасна енергетика використовує переважно традиційні невідтворювальні види ресурсів, що спричиняють забруднення навколишнього середовища і глобальні зміни клімату.

Світова спільнота вважає, що найбільш перспективним шляхом вирішення проблеми енергозабезпечення є використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії (НВДЕ), які мають невичерпний ресурсний потенціал та екологічну чистоту (абсолютну чи відносну). Невичерпність нетрадиційних видів ресурсів, незалежність їх від кон'юнктури на світовому ринку енергоносіїв та екологічність сприяють зростанню попиту та їх використанню.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням особливостей використання НВДЕ в Україні та світі займалися такі науковці, як Габрель М., Гелетуха Г., Джеджула В., Кузьо І., Корендій В., Макогон Ю., Ратушняк Г., Стогній Б. та ін., які присвячували свої роботи вивченню науково-технічних проблем, розвитку потужності альтернативної енергетики, енергозбереження та енергоефективності, інновацій в сфері енергетики тощо.

Високий рівень енергоємності ВВП України та імпортозалежність від основних традиційних стратегічних ресурсів – це основні передумови для диверсифікації українського енергетичного ринку. Використання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) може стати важливим компонентом енергетичної безпеки України. Отже дослідження світових стратегічних рішень щодо альтернатив розвитку енергетичного ринку дає можливість сформуванню основних пріоритетів для України.

Цілі статті. Метою дослідження є вивчення перспектив світових стратегічних рішень і сценаріїв розвитку енергетичного ринку та можливості їх екстраполяції на енергетичний сектор України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Близько 90% енергії, яку споживають у світі, отримують з природних джерел, таких як: вугілля, нафта, газ. Світові запаси цих корисних копалин становлять 1 152,2 млрд т у.п. (умовного палива), з яких 786 млрд т у.п. припадає на вугілля, що становить понад 68% усіх енергетичних корисних копалин [1]. За оцінками експертів (зокрема за прогнозами Міжнародного енергетичного агентства – МЕА), запасів нафти на Землі вистачить лише до 2030-2050 рр., природного газу – до 2060-2080 рр. [2].

На теперішній час деякі країни споживають близько 20% альтернативних відновлювальних енергоносіїв та в подальшому планують відмовитись від імпорту традиційних видобувних ресурсів. Беззаперечними світовими лідерами альтернативної енергетики є країни ЄС, США, Китай та Індія.

У Парижі на конференції (паризька конференція клімату-21) 195 країн підписали історичну угоду щодо глобальної проблеми зміни клімату, у якій зобов'язалися протягом найближчих п'яти років подвоїти інвестиції в дослідження чистої енергетики. Енергетична світова політика передбачає, так звану, трилему (рис. 1).

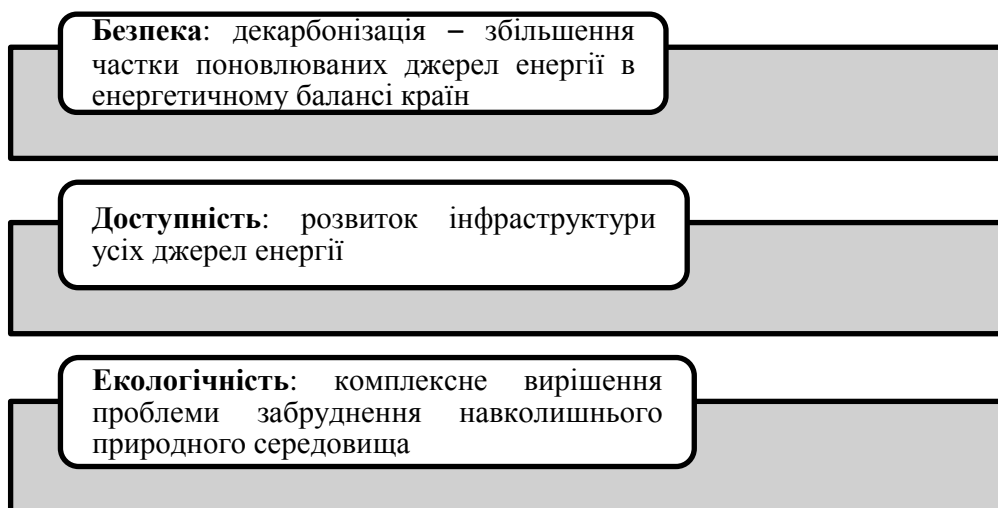


Рис. 1. Основні критерії світової енергетичної політики (Сформовано на основі джерела [3])

Міжнародні енергетичні організації, зокрема: Міжнародне Агентство з відновлюваної енергетики (IRENA), Світова Енергетична Рада (WEC) та МЕА (IEA) розробили сценарії розвитку енергетики, які передбачають зміни у структурі споживання енергетичних ресурсів і забезпеченні основних критеріїв енергетичної політики.

1. IRENA розробило Дорожню Карту для досягнення сценарію подвоєння частки ВДЕ у світовому споживанні енергії з 18 (2010 р.) до 36% (2030 р.) [4]. Сучасні види ВДЕ мають поступово витіснити використання традиційної біомаси. Оскільки у 2010 р. з 18% ВДЕ половина припадала на традиційну біомасу, то у 2030 р. частка сучасних ВДЕ має потроїтись (до 30%), залишаючи традиційному використанню біомаси лише 6%.

2. WEC розробила два сценарії розвитку світової енергетики до 2050 року [5]: «Джаз» і «Симфонія».

Сценарій 1 («Джаз») передбачає відносно повільний розвиток відновлюваної енергетики – 20% загального постачання первинної енергії (ЗППЕ) у 2050 р., та досить суттєве зростання (на 38%) порівняно з 2010 р. ЗППЕ (з 546 ЕДж/рік у 2010 р. до 879 ЕДж/рік у 2050 р.). Цей сценарій не відповідає сучасним поглядам на перспективи розвитку енергетичного ринку щодо його екологізації та енергоефективності.

Сценарій 2 («Симфонія») є більш реалістичним. Він передбачає переважний розвиток відновлюваної енергетики та зростання енергоефективності. Завдяки цьому у 2050 р. частка ВДЕ має досягти близько 30% у ЗППЕ та 50% у виробництві електроенергії. При цьому загальне постачання енергії за 2010-2050 рр. зросте лише на 22%.

3. МЕА розробило три сценарії розвитку енергетичного ринку до 2040 року (табл.1): New Policies, Current Policies і 450 (2009 рік) і три сценарії 6DS, 4DS, 2DS (2012 рік) до 2050 р.

Сценарії розвитку енергетичного ринку до 2040 року

Таблиця 1

Структура світового попиту на джерела енергії за сценаріями МЕА, %

Види джерел енергії	МЕА			
	2014	2040		
	факт	New Policies	Current Policies	450
Вугілля	28,7	23,2	27,1	13,4
Нафта	31,2	26,7	27,5	22,4
Газ	21,1	24,1	24,0	22,2
Атомна	4,8	6,6	5,3	10,7
Гідро	2,4	3,0	2,6	4,0
Біоенергія	10,4	10,5	9,3	15,5
Інші ВДЕ	1,4	5,9	4,2	11,8

Сформовано на основі джерела [6].

Сценарії New і Current Policies передбачають перерозподіл у традиційних невідновлюваних джерелах енергії на користь газу та атомної енергетики. Частка ВДЕ становитиме відповідно 20,4 і 16,1%. Реалізація «екологічного» сценарію «450», передбачає активну кліматичну політику, навіть при збереженні темпів світового економічного зростання на високому рівні (3,4%). Це знизить світовий попит на енергію у 2040 р. майже на 15% щодо базових сценаріїв [7].

У запропонованих сценаріях розглянуто різну динаміку попиту на енергетичні ресурси та різну їх структуру щодо джерел енергії. Критеріям світової енергетичної політики найбільш відповідають сценарії IRENA, WEC «Симфонія» та сценарій «450». Останні два передбачають, крім підвищення частки НВДЕ у ЗППЕ, зниження обсягу споживання енергії (при збільшенні темпів економічного зростання країн) через

підвищення енергоефективності. Такі сценарії є найбільш прийнятними з огляду на їх екологічність та поліпшення якості життя людства.

Сценарії розвитку енергетичного ринку до 2050 року

Глобальні зміни клімату внаслідок збільшення кількості викидів парникових газів в атмосферу у 2012 році спонукали МЕА розробити три сценарії розвитку подій, у яких підвищення середньорічної температури становитиме відповідно 6, 4 і 2 градуси. Найбільш безпечним для нашої планети є сценарій 2DS, який передбачає кардинальні зміни в енергетичній системі світу через зростання потужності відновлюваної генерації, зниження енергоємності світової економіки і попиту на енергію.

У середньостроковій перспективі відновлювана енергетика має забезпечувати найбільший приріст встановленої потужності. До 2020 р. на долю ВДЕ припаде понад дві третини зростання, а половина з цього приросту – без використання гідротехнологій. У подальшому очікується уповільнення тренду розширення ВДЕ-генерації через стриману політику та невизначеність щодо інтеграції ринків у деяких регіонах світу. Загалом розвиток відновлюваної енергетики зможе забезпечити досягнення цілей сценарію 2DS щодо змін клімату [8, с.4].

Основними стратегічними пріоритетами у більшості сценаріїв, яким надають перевагу міжнародні енергетичні організації, є збільшення частки ВДЕ у ЗППЕ, скорочення обсягів споживання енергії, підвищення енергоефективності та енергозбереження.

Темпи зростання відновлювальної енергетики є різними у різних країнах світу. Є кілька країн, які реалізують проекти 100% споживання відновлювальної енергії: Данія (в усіх секторах з 2050 року), Ісландія (вже досягнуто 99% електроенергії), Шотландія (до 2020 року) та Мальдіви (до 2020 року) [9].

Країни світу, що усвідомили важливість реформування енергетичного ринку відповідно до перспективних сценаріїв, розробили відповідні Стратегії, що враховують пріоритетні цілі та можливості їх досягнення. Основні цілі і показники Енергетичних стратегій деяких країн відображені у табл.2.

Таблиця 2

Основні цілі і показники Енергетичних стратегій країн

Країна	Стратегічні цілі і показники
Данія	Довгострокова мета – до 2050 р. забезпечення незалежності від вугілля, нафти і газу й позиції світового лідера в галузі енергетики. Короткострокові та середньострокові цілі – до 2020 р. скоротити споживання викопного палива на 33% і споживання енергії на 6%. Частка ВДЕ продовжить своє зростання і після 2020 р. [10].
Австрія	Довгострокова мета – у 2050 році повністю задовольнити кінцеве енергоспоживання (близько 650 ПДж/рік) за рахунок ВДЕ. Короткострокові та середньострокові цілі – до 2020 року збільшити частку ВДЕ у валовому кінцевому енергоспоживанні до 34% за рахунок впровадження заходів з енергоефективності [11].
Швеція	Довгострокові цілі – до 2030 р. мати автомобільний парк, незалежний від викопних видів палива, до 2050 р. мати стійке та ефективне використання ресурсів енергопостачання з досягненням цілі декарбонізації. Коротко- і середньострокові цілі – до 2020 р. досягти 40% скорочення викидів парникових газів (або близько 20 млн. тон CO ₂) та збільшення на 50% частки ВДЕ у валовому кінцевому споживанні енергії й на 10% частку ВДЕ в транспортному секторі [12].
Німеччина	Довгострокові цілі – до 2050 р. збільшити частку ВДЕ у загальному кінцевому споживанні енергії до 60%, у споживанні електроенергії до 80%, скоротити споживання первинної енергії на 50%, викидів парникових газів – на 80%. Коротко- і середньострокові цілі – до 2022 р. повністю відмовитись від використання атомної енергії, до 2020 р. скоротити споживання теплової енергії на 20%, збільшити частку ВДЕ у споживанні електроенергії до 35%, викиди парникових газів – на 40% [13].
Китай	Довгострокові цілі – до 2040 р. забезпечити зростання виробництва електроенергії з вугілля, але зменшення його частки в загальній структурі електрогенерації до 52%, розвиток електрогенерації з ВДЕ до 16%, скорочення на третину питомих викидів CO ₂ [14].

Заслужує на увагу досвід США щодо розвитку енергетичного ринку, який передбачає прийняття: 1) єдиної енергетичної стратегії (2014 р.), що визначає основні пріоритетні напрями щодо збільшення у 2030 р. частки ВДЕ при виробництві електроенергії до 20% і скорочення викидів парникових газів електростанцій на 32% [14]; 2) стратегічних рішень штатів, в яких скореговані пріоритетні показники відповідно до власних можливостей.

Необхідні темпи розвитку відновлюваної енергетики потребують відповідного рівня інвестиційної активності, який можна забезпечити за двох основних умов: зниження фінансових ризиків інвесторів та достатні гарантії на повернення вкладених коштів і обґрунтоване прогнозування інвестиційного прибутку.

У країнах ЄС, як і у більшості інших країн світу, для стимулювання виробництва ВДЕ, як правило, застосовують чотири види основних економічних інструментів:

1) ринковий, у вигляді підвищення цін на традиційні енергоресурси (природний газ, нафтопродукти, вугілля) за рахунок додаткового податку;

2) спеціальні підвищені тарифи («зелені тарифи») на виробництво електроенергії з відновлюваних джерел;

3) субсидіювання кінцевих споживачів (від 20 до 40% ціни енергозберігаючого устаткування та обладнання для виробництва енергії з ВДЕ);

4) державні програми з використання ВДЕ [15, с.21-24].

За дослідженнями, проведеними Агентством з питань забезпечення ефективності використання енергетичних ресурсів, потенціал альтернативної енергетики в Україні є значним, проте українське енергопостачання на 84% базується на викопних енергоносіях [16]. Альтернативні джерела енергії можуть компенсувати недоліки існуючої енергетичної системи, а їх використання значно зменшить викиди та покращить екологічну ситуацію в державі. Стратегічні рішення мають врахувати основні світові тенденції щодо зниження енергоспоживання, енергоємності економіки та скорочення викидів, зокрема через збільшення частки ВДЕ.

Енергетична стратегія України, яка була розроблена на період до 2030 року, має недоліки щодо рекомендаційних оцінок і відповідності світовим тенденціям на енергетичному ринку. Тому були запропоновані два проекти Енергетичної Стратегії до 2035 року. Перший (розроблений Національним інститутом стратегічних досліджень) передбачає зростання валового кінцевого споживання енергії і невисокі темпи зростання ВДЕ у її структурі. Це не відповідає основним світовим сценаріям розвитку енергетики. Другий (розроблений Центром Разумкова та іншими неурядовими організаціями) – Нова Енергетична стратегія (НЕС) – враховує світові підходи щодо зниження споживання енергії, зростання частки ВДЕ, питання енергоефективності.

Проект НЕС передбачає «Дорожню карту» поетапної реалізації завдань і прогнозні показники та індикатори енергетичного балансу. Основними проблемними моментами є об'єктивність розрахунків прогнозних показників та реалістичність здійснення заходів на кожному етапі. Так, зокрема, збільшення обсягу відновлюваних джерел енергії до 20,5 млн.т.н.е. у 2035 р., тобто у 6,5 разів, є мало реалістичним, тому що країнам ОЕСР для збільшення обсягу ВДЕ у 3 рази потрібно було 40 років [17, с.16].

Висновки. Аналіз сценаріїв та Світових енергетичних стратегій, які їх враховують, показав, що основними пріоритетами у розвитку енергетичних ринків є запобігання глобальним змінам клімату через скорочення викидів парникових газів об'єктами електроенергетики, скорочення споживання енергії за рахунок енергоефективності та енергозбереження, зменшення використання невідновлюваних ресурсів і підвищення частки ВДЕ у виробництві енергії.

З метою врахування світових стратегічних тенденцій на енергетичному ринку Україні необхідно: сформулювати і затвердити об'єктивну енергетичну стратегію; розмежувати функції держави, регіонів та громад щодо вирішення і фінансування відповідних завдань; запровадити систему загальнодержавних та регіональних

еколого-енергетичних індикаторів, що дозволять здійснювати моніторинг стану виконання завдань; оперативно корегувати заходи і завдання відповідно до зміни економічної та політичної ситуації в країні.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України: відновлювана енергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sae.gov.ua/>.
2. International Renewable Energy Agency (IRENA)/ Paris Agreement. United Nations Treaty Collection. 8 July (2016). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.irena.org>.
3. Christoph Frei Secretary General, World Energy Council World Energy [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2016/03/2016-World-Energy-Issues-Monitor-Full-report.pdf>.
4. IRENA (2014), REmap (2030): A Renewable Energy Roadmap, June (2014). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irena.org/remap/IRENA_REmap_Report_June_2014.pdf.
5. Renewable energy. Medium-Term Market Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uare.com.ua/images/MidtermIEA.pdf>.
6. IEA, (2015), *Medium-Term Renewable Energy Market Report (2015)*, OECD/IEA, Paris [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iea.org/bookshop/708-Medium-Term_Renewable_Energy_Market_Report_2015.
7. Energy Efficiency Indicators Highlights 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?country=UKRAINE&product=renewablesandwaste&year=2014>.
8. Матеріали Міжнародної Асоціації централізованого енергопостачання. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.districtenergy.org/blog/2015/07/14/13939/energie-wende-2050-targets-schope-2015-chart>.
9. Eurostat news release [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6734513/8-10032015-AP-EN.pdf/3a8c018d-3d9f-4f1d-95ad-832ed3a20a6b>.
10. Дорожня Карта з енергетики до 2050 р. Європейської Комісії Energy Strategy 2050 – from coal, oil and gas to green energy (Denmark), (2011). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.efkm.dk/sites/kebmin.dk/files/news/from-coal-oil-and-gas-to-green-energy/Energy%20Strategy%202050%20web.pdf>.
11. Jurrien Westerhof. Geschäftsführer Erneuerbare Energie Österreich. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20150928_OTS0027/erneuerbare-energie-oesterreich-schlaegt-eckpunkte-fuer-energiestrategie-vor.
12. Energy scenario for Sweden 2050, IVL Swedish Environmental Research Institute, 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.wwf.se/source.php/1409709/Energy%20Scenario%20for%20Sweden%202050>.
13. Energy Policies of IEA Countries. Germany. (2013) Review. [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Germany2013_free.pdf.
14. Аналіз енергетичних стратегій країн ЄС та світу і ролі в них відновлюваних джерел енергії. 2015. Аналітична записка БАУ [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://uabio.org/img/files/docs/uabio-position-paper-13-ua.pdf>.
15. Гелетуха Г. Відновлювана енергетика в Україні: стимули і бар'єри / Г. Гелетуха [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua-energy.org/post/1467458>.
16. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mre.kmu.gov.ua>.
17. Ліщук В. Стратегічні напрями політики енергоефективності в Україні / В. Ліщук, М. Ліщук, А. Московчук // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – №1(5). – С.12-17.

Рецензент д.е.н., професор Стрішенець О.М.

УДК 657.421:631.162

Нужна О.А., к.е.н., доцент

Пиріг С.О., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

**ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ
МЕТОДОМ ЕКСТРАПОЛЯЦІЇ ТРЕНДУ**

У статті розглянуто актуальні питання, пов'язані з ефективністю використання основних засобів у сільському господарстві України. Досліджено динаміку фондівіддачі основних засобів, встановлено тенденції зміни показника, здійснено моделювання фондівіддачі основних засобів сільського господарства України методом екстраполяції тренду і розраховано прогностичні значення показника на 2016-2019 роки. Визначено напрями в реалізації аграрної політики щодо збільшення фондівіддачі основних засобів у сільському господарстві України.

Ключові слова: валова продукція, основні засоби, сільське господарство, фондівіддача.

Nuzhna O., Pyrih S.

FORECASTING OF INDICATORS OF EFFICIENCY OF USE OF FIXED ASSETS IN AGRICULTURE OF UKRAINE BY EXTRAPOLATING THE TREND

The article deals with topical issues related to the effective use of fixed assets in agriculture of Ukraine. The dynamics of capital productivity of fixed assets, with trend indicator, simulated capital productivity of fixed assets of agriculture of Ukraine by extrapolating trend and the calculated projected values of the index for the years 2016-2019. The directions of the agrarian policy to increase the capital productivity of fixed assets in agriculture of Ukraine.

Keywords: the gross output, fixed assets, agriculture, capital productivity.

Нужная О.А., Пыриг С.А.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ МЕТОДОМ ЭКСТРАПОЛЯЦИИ ТРЕНДА

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с эффективностью использования основных средств в сельском хозяйстве Украины. Исследована динамика фондоотдачи основных средств, установлено тенденции изменения показателя, осуществлено моделирование фондоотдачи основных средств сельского хозяйства Украины методом экстраполяции тренда и рассчитаны прогнозные значения показателя на 2016-2019 годы. Определены направления в реализации аграрной политики по увеличению фондоотдачи основных средств в сельском хозяйстве Украины.

Ключевые слова: валовая продукция, основные средства, сельское хозяйство, фондоотдача.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сільськогосподарська галузь є дуже важливою у складі народного господарства, оскільки забезпечує продовольчу безпеку країни шляхом виробництва продуктів харчування для населення, постачає сировину для виробництва для багатьох галузей промисловості, а також виробляє продукцію для експорту.

Питома вага продукції сільського господарства України у структурі валового внутрішнього продукту є значною і поступово зростає: у 2010 році вона становила 8,4%, у 2014 році 11,7%, 2015 році 14,2%. Частка експорту продукції аграрного сектору у загальному експорті країни у 2015 році становила 38%, а у 2016 році 42,5% [6].

Здатність виробляти конкурентоспроможну за ціною та якістю продукцію залежить від забезпеченості аграрного сектора основними засобами та рівня їх ефективності. Від цього також залежать результати господарської діяльності, фінансовий стан аграрних підприємства та їх місце на ринку виробників сільськогосподарської продукції.

Протягом тривалого часу в сільськогосподарській галузі постерігається інтенсивне старіння техніки, погіршується забезпеченість запасними частинами і ремонтними матеріалами, паливно-мастильними матеріалами. Як наслідок, показники ефективності використання основних засобів у сільському господарстві погіршуються.

Детальний аналіз суті та особливостей використання основних засобів дає можливість виявити чинники, які більшою чи меншою мірою впливають на ефективність їх використання. Важливим в аналізі основних засобів є виявлення методів і напрямків підвищення ефективності використання основних засобів, що сприятиме зниженню рівня витрат виробництва і зростанню продуктивності праці.

Таким чином, проблема підвищення ефективності використання основних засобів у сільському господарстві України є однією з найбільш важливих на сьогоднішній день, в період формування в Україні соціально-орієнтовної економіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання стану, ефективності функціонування, відтворення та розвитку матеріально-

технічної бази сільського господарства досліджували Андрійчук В.Г., Білоусько Я.К., Гайдуцький П.І., Дем'яненко М.Я., Кірейцев Г.Г., Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Мішина С.В., Могилова М.М., Підлісецький Г.М., Саблук П.Т., Савицька Г.В., Товстопят В.Л., Царенко О.М. та інші вчені.

Науковці в своїх дослідженнях значну увагу приділяють питанням визначення економічної сутності основних засобів, їх класифікації та оцінки, зносу та формам його усунення, відтворення основних засобів, що необхідно для підвищення ефективності їх використання.

Вчені наголошують, що сучасна аграрна економіка, як показує світовий досвід, має будуватись за принципом інновацій, який однаковою мірою має торкатися практично всіх факторів виробництва: техніки, технології, сортів рослин і порід тварин, менеджменту, інвестицій та ін. Не можна розраховувати на виробництво конкурентоздатної продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, якщо вона вироблятиметься застарілими технологіями та ручною працею [3; 4].

Однак потребують подальшого напрацювання методи моделювання та прогнозування показників ефективності використання основних засобів, зокрема, в сільському господарстві. Адже отримання інформації про майбутнє, передбачення можливих або бажаних змін показників діяльності сучасних підприємств є необхідним елементом формування їх ринкової стратегії. Прогнозування виступає основою розробки довготермінових та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства в цілому та його окремих структурних підрозділів.

Цілі статті. Метою даного дослідження є прогнозування показників ефективності використання основних засобів у сільському господарстві України із застосуванням методів екстраполяції.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Показники ефективності використання основних засобів пов'язують два параметри: одержані фінансові результати діяльності підприємства і вартість основних засобів, використання яких дозволило отримати ці результати.

Оцінку ефективності сільськогосподарського виробництва здійснюють на основі системи взаємопов'язаних економічних показників, які характеризують ефективність використання основних елементів виробництва (землі, праці, засобів виробництва) і відображають інтенсивні умови господарювання, що сприяють підвищенню ефективності виробництва.

Основні показники, які характеризують рівень ефективності використання основних засобів, та їх економічний зміст:

- фондорентабельність – показує обсяг чистого прибутку, який отримує підприємство на 1 гривню вартості основних засобів;
- фондоозброєність – показує середньорічну вартість основних засобів, які припадають на одного працюючого, зайнятого в сільськогосподарському виробництві;
- фондозабезпеченість – показує середньорічну вартість основних засобів, які припадають на одиницю площі сільськогосподарських угідь;
- фондovіддача – показує, яка вартість виробленої продукції (товарів, робіт, послуг) припадає на 1 гривню вартості основних засобів;
- фондомісткість – показує, яка середньорічна вартість основних засобів припадає на 1 гривню вартості виробленої продукції (товарів, робіт, послуг).

Узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів є фондovіддача, яка у сільському господарстві визначається, як відношення вартості валової сільськогосподарської продукції до середньорічної вартості основних засобів.

Динаміку фондovіддачі основних засобів у сільському господарстві України у 2010-2015 роках подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Фондовіддача основних засобів у сільському господарстві України у 2010-2015 роках

Рік	Обсяг виробництва валової продукції сільського господарства, млн. грн.	Вартість основних засобів сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ним послуг (залишкова), млн. грн.	Фондовіддача основних засобів
2010	187526,1	66069	2,838
2011	225381,8	77969	2,891
2012	216589,8	88368	2,451
2013	246109,4	98135	2,508
2014	251427,2	103034	2,440
2015	239467,3	126260	1,897

* джерело: [6]; розрахунки автора

** дані подано без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014-2016 роки – також без частини зони проведення антитерористичної операції

Аналіз показав, що фондовіддача основних засобів у сільському господарстві України у 2010-2015 роках, незважаючи на незначні коливання в сторону збільшення у 2011 і 2013 роках, поступово зменшується і у 2015 році набуває найменшого за досліджуваний період значення 1,897. Тобто, на 1 грн. вартості основних засобів у сільському господарстві України у 2015 році припадає 1,897 грн. вартості валової продукції сільського господарства.

Така динаміка фондовіддачі пояснюється випередженням темпів зростання залишкової вартості основних засобів на темпами зростання обсягу виробництва валової продукції: залишкова вартість основних засобів у сільському господарстві України зросла у 1,9 рази (від 66069 млн. грн. у 2010 році до 126260 млн. грн.), а обсяг виробництва валової продукції сільського господарства збільшився в 1,3 рази (з 187526,1 млн. грн. у 2010 році до 239467,3 млн. грн. у 2015 році).

Здійснено прогнозування показника фондовіддачі основних засобів сільського господарства України методом екстраполяції тренду.

Метод екстраполяції полягає у застосуванні такої функції прогнозу, для побудови якої всім спостереженням певного часового періоду надається однакова вагомність [7]. Мета прогнозу за методом екстраполяції – показати, до яких результатів можна дійти в майбутньому, якщо рухатися до нього з тією самою швидкістю або прискоренням, що й у минулому. Прогноз визначає очікувані варіанти економічного розвитку виходячи з гіпотези, що основні фактори і тенденції минулого періоду зберуться на період прогнозу або що можна обґрунтувати і врахувати напрямок їхніх змін у розглянутій перспективі.

Для побудови прогнозу на основі методу екстраполяції було обрано показники фондовіддачі основних засобів у сільському господарстві України за 2010-2015 роки, оскільки їх динаміка відзначалась тенденцією до поступового зменшення при незначних коливаннях.

Лінійна функція прогнозу фондовіддачі основних засобів у сільському господарстві України за методом простої екстраполяції тренду має вигляд [2, с. 238]:

$$Y_t = a + b \cdot t, \quad (1)$$

де Y_t – фондовіддача основних засобів у сільському господарстві України;

t – період спостереження (порядковий номер року).

Вихідні дані для побудови тренду на основі статистичних даних за 2010-2015 роки подано у табл. 3.

Таблиця 3

Вихідні дані для прогнозування фондівдачі у сільському господарстві України на основі методу екстраполяції

Рік	Порядковий номер року	Фондовіддача основних засобів
2010	1	2,838
2011	2	2,891
2012	3	2,451
2013	4	2,508
2014	5	2,440
2015	6	1,897

Провівши регресійний аналіз та отримавши значення параметрів a і b , отримаємо наступний вигляд рівняння тренду (рис. 2):

$$y = 0,1715 - 3,1044, \quad (2)$$

де y – фондівдача основних засобів у сільському господарстві України;
 t – період спостереження (порядковий номер року).

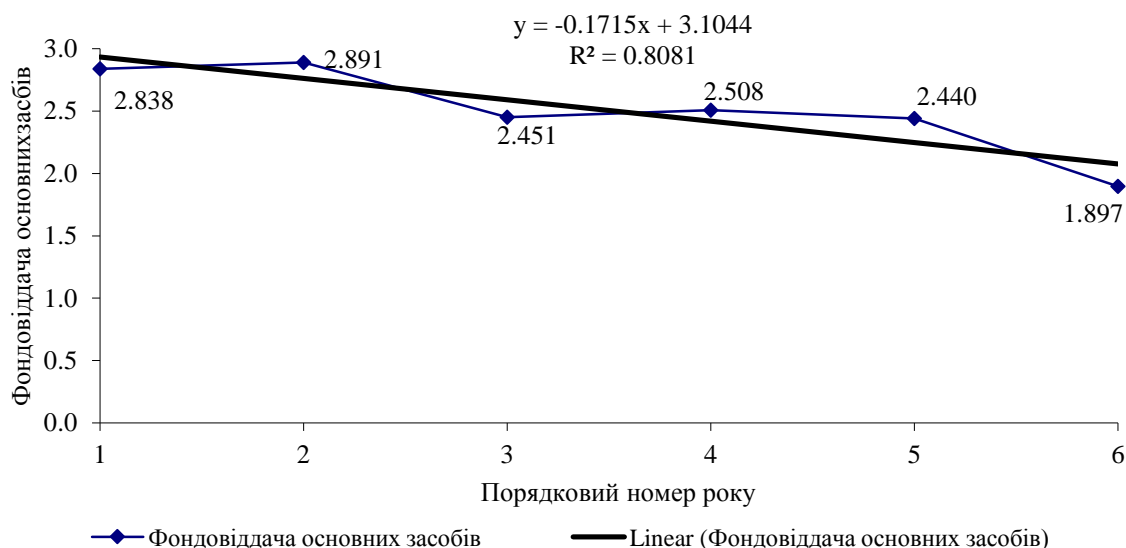


Рис. 2 – Фондовіддача основних засобів у сільському господарстві України і лінійна лінія тренду

За допомогою вбудованої функції *KORPEL* програми *MS Excel* визначено коефіцієнт кореляції $r = -0,899$, за значенням якого робимо висновок, що зв'язок між фактором і показником обернений і сильний.

За значенням коефіцієнта детермінації $R = 0,808$ робимо висновок, що на 80,8% варіація фондівдачі основних засобів пояснюється варіацією фактора (часу).

Здійснимо прогнозування фондівдачі основних засобів у сільському господарстві України. Для цього підставимо в рівняння (2) замість незалежної змінної t – порядковий номер наступних років. Отримаємо прогнозовані значення фондівдачі основних засобів у сільському господарстві України на 2016-2019 роки (рис. 3).

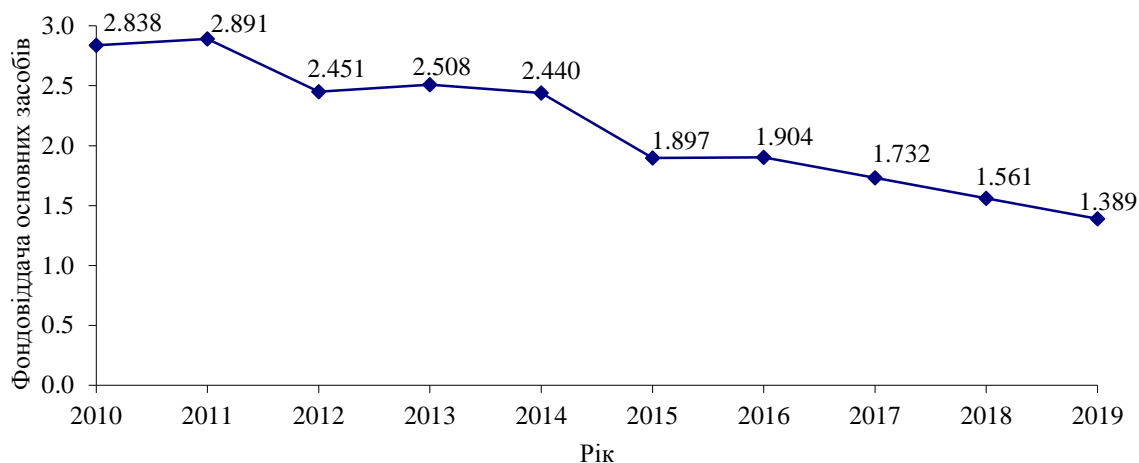


Рис. 3 – Фондовіддача основних засобів у сільському господарстві України (фактичні значення за 2010-2015 роках і прогнознi значення на 2016-2018 роки)

Результати, отримані за допомогою методу екстраполяції, свідчать про те, що існує тенденція до зменшення фондовіддачі основних засобів у сільському господарстві України. Згідно прогнозних даних, за незмінних інших умов у 2016 році фондовіддача основних засобів у сільському господарстві України складатиме 1,904, у 2017 році 1,732, у 2018 році 1,561, у 2019 році 1,389.

Висновки. Таким чином, на основі методу екстраполяції було досліджено, що у найближчі роки фондовіддача основних засобів у сільському господарстві України за незмінних умов діяльності буде поступово зменшуватись.

Тому слід вжити заходів щодо зміни такої негативної тенденції щодо зменшення фондовіддачі основних засобів у сільському господарстві України. Оскільки фондовіддача залежить від обсягів валової продукції галузі і вартості основних засобів, потрібно нарощувати обсяги виробництва сільськогосподарської продукції більшими темпами порівняно з темпами зростання вартості основних засобів у сільському господарстві України. Це й має бути пріоритетними напрямками аграрної політики в Україні на найближчу перспективу.

Список використаних джерел:

- 1.Агрес О.Г. Оцінювання показників ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / А.Г. Агрес. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/12_106167.doc.htm.
- 2.Амбарчян М.С. Прогнозування показників фінансової звітності банків на основі методів екстраполяції трендів / М.С. Амбарчян // Фінанси, облік і аудит. КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – 2012. – №20. – С. 236-244.
- 3.Малік М.Й. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка, підприємництво і менеджмент) / М.Й. Малік, М.Ф. Кропивко, О.Г. Булавка та ін. // К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 642 с.
- 4.Масловська Л.Ц. Оптимізація структури фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Л.Ц. Масловська, Л.В. Недільська // Економіка АПК, 2009. – №10. – С. 23–25.
- 5.Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
- 6.Документи Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>.
- 7.James W. Taylor. Volatility forecasting with smooth transition exponential smoothing. // International Journal of Forecasting. – Vol. 20. – P. 273-286. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.elsevier.com/locate/ijforecast.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК 332.13

Пушкарчук І.М., к.е.н., доцент

Мишко О.А., к.е.н.

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА РІЗНИХ СФЕР ВИРОБНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У статті проведено аналітичне дослідження масштабів та динаміки розвитку підприємницької діяльності в Україні. Виявлено особливості розвитку та роль підприємництва різних сфер виробництва в економіці України. Визначено роль суб'єктів малого, середнього і великого підприємництва за окремими видами економічної діяльності. Встановлено проблеми розвитку підприємництва різних сфер виробництва та структурні диспропорції розвитку економіки України.

Ключові слова: підприємництво, вид економічної діяльності, сфера виробництва, матеріальне виробництво, підприємництво у сфері виробництва матеріальних благ, підприємництво у сфері надання послуг.

Pushkarchuk I., Myshko O.

THE CHARACTERISTICS OF ENTERPRENEURIAL DEVELOPMENT IN VARIOUS SPHERES OF PRODUCTION IN ECONOMICS OF UKRAINE

The analytical investigation of range and dynamics of entrepreneurial development in Ukraine are conducted in the article. The characteristics and of the role of entrepreneurial development in various spheres of production in the economy of Ukraine are revealed. The role of small, medium and large businesses entities in various lines of business are determined. The problems of entrepreneurial development in different spheres of production and structural disparities of economic development of Ukraine are determined.

Keywords: entrepreneurship, line of business, sphere of production, material production, entrepreneurship in sphere of production material values, entrepreneurship in service industries.

Пушкарчук І.Н., Мышко О.А.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ПРОИЗВОДСТВА В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

В статье проведено аналитическое исследование масштабов и динамики развития предпринимательской деятельности в Украине. Выявлены особенности развития и роль предпринимательства в различных сферах производства в экономике Украины. Определена роль субъектов малого, среднего и крупного предпринимательства по отдельным видам экономической деятельности. Установлено проблемы развития предпринимательства различных сфер производства и структурные диспропорции развития экономики Украины.

Ключевые слова: предпринимательство, вид экономической деятельности, сфера производства, материальное производство, предпринимательство в сфере производства материальных благ, предпринимательство в сфере предоставления услуг.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Підприємництво є базовим фактором фінансової стабілізації та капіталізації національної економіки, адже сприяє розвитку реальної економіки, нарощенню виробничого, індустріального і науково-технічного потенціалу держави. Рівень розвитку підприємництва детермінує й рівень, якість і спрямованість економічного розвитку країни, тому актуальним вбачається систематичний аналіз динаміки й особливостей розвитку підприємницької діяльності задля своєчасного реагування та прийняття адекватних рішень, що дозволять активізувати та інтенсифікувати розвиток національної економіки. Аналізуючи рівень розвитку підприємництва та його роль в національній економіці, необхідно досліджувати таку діяльність за сферами, а також видами економічної діяльності,

оскільки економіка будь-якої країни є єдиною системою суб'єктів підприємництва взаємопов'язаних видів економічної діяльності та сфер виробництва.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблематика розвитку підприємництва, механізмів його активізації, державного регулювання та стимулювання в цілому, а також за окремими сферами виробництва й видами економічної діяльності є об'єктом наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, ці наукові проблеми є колом теоретичних та прикладних дослідження таких науковців, як В.Акімов, Р.Алієв, О.Амосов, О.Амоша, Л.Беззубко, Т.Березянюк, І.Бланк, З.Варналій, І.Вахович, В.Геєць, Т.Говорушко, В.Горфинкель, В.Гриньова, Л.Дейнеко, І.Дмитрієв, М.Долішній, Ю.Драчук, В.Котляренко, І.Кривов'язюк, В.Кунін, В.Ляшенко, С.Мочерний, Н.Носова, Й.Петрович, О.Рудницька, Г.Староватов, І.Федулова, Г.Черевко, Н.Чумаченко, Л.Шинкарук та інші. Водночас спостерігається брак комплексних аналітичних досліджень особливостей розвитку підприємництва за сферами виробництва в економіці України, видами економічної діяльності, розмірами підприємницької діяльності, які б давали змогу виявляти динаміку й тенденції таких процесів, сильні та слабкі сторони структурного розвитку економіки, пріоритети і стратегічні орієнтири розвитку вітчизняної економіки та її структурної трансформації, а також розробляти дієві механізми гармонізації структури національної економіки.

Цілі статті. Так, основна мета статті полягає в аналітичному дослідженні особливостей розвитку підприємництва в економіці України та з'ясуванні його вагомості за різними сферами виробництва, видами економічної діяльності та розмірами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підприємництво – надзвичайно багатопрофільна господарська діяльність, що охоплює практично всі сфери суспільного виробництва та види економічної діяльності. Відповідно до умов та участі у створенні суспільного продукту національна економіка поділяється на дві сфери: матеріального виробництва і нематеріального. Таким чином, двома основними сферами для здійснення підприємницької діяльності є сфера матеріального виробництва (виробнича сфера) і сфера нематеріального виробництва (невиробнича сфера).

Масштаби підприємництва за будь-яким видом економічної діяльності та сферою суспільного виробництва відображає кількість суб'єктів господарювання, тому проаналізуємо їх чисельність. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності та їх розподіл за розмірами згідно даних Державної служби статистики України та Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання в Україні та їх розподіл за суб'єктами великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності* [1; 2, с.

35]

Види економічної діяльності	Код за КВЕД–2010	Роки	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць			Частка суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальній кількості суб'єктів господарювання, у %			
			усього	у тому числі		суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
				підприємства	фізичні особи – підприємці				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Усього		2010	2183928	378810	1805118	0,0	1,0	99,0	95,9
		2011	1701620	375695	1325925	0,1	1,2	98,7	94,5
Усього		2012	1600127	364935	1235192	0,0	1,3	98,7	94,4
		2013	1722070	393327	1328743	0,0	1,1	98,9	95,1
		2014	1932161	341001	1591160	0,0	0,9	99,1	96,3

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сільське, лісове та рибне господарство	A	2010	80321	50666	29655	0,0	4,3	95,7	90,2
		2011	61488	41677	19811	0,0	5,3	94,7	85,6
		2012	68497	47656	20841	0,0	4,6	95,4	87,1
		2013	71058	49848	21210	0,0	4,1	95,9	87,8
		2014	75660	46012	29648	0,0	3,8	96,2	87,6
Промисловість	B+C+D+E	2010	151969	47827	104142	0,2	4,1	95,7	87,8
		2011	122255	47479	74776	0,3	5,0	94,7	84,5
		2012	114028	43356	70672	0,4	5,1	94,5	83,8
		2013	121244	49130	72114	0,3	4,7	95,0	85,2
		2014	131491	42187	89304	0,2	3,7	96,1	88,5
Будівництво	F	2010	75221	38215	37006	0,0	2,0	98,0	89,5
		2011	59197	37544	21653	0,0	2,5	97,5	86,7
		2012	50830	34077	16753	0,0	2,7	97,3	84,7
		2013	52983	36185	16798	0,0	2,3	97,7	86,6
		2014	52189	29785	22404	0,0	1,8	98,2	89,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	2010	1197328	110154	1087174	0,0	0,4	99,6	97,9
		2011	921491	111638	809853	0,0	0,5	99,5	97,2
		2012	843075	103798	739277	0,0	0,5	99,5	97,2
		2013	890658	110414	780244	0,0	0,4	99,6	97,5
		2014	988694	93972	894722	0,0	0,3	99,7	98,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	2010	145934	13603	132331	0,0	0,9	99,1	96,4
		2011	99951	14792	85159	0,0	1,3	98,7	94,0
		2012	87252	15472	71780	0,0	1,6	98,4	93,1
		2013	92366	16810	75556	0,0	1,5	98,5	93,7
		2014	111807	14909	96898	0,0	1,1	98,9	95,4
Тимчасове розміщення й організація харчування	I	2010	50033	9777	40256	0,0	0,9	99,1	92,9
		2011	42850	9880	32970	0,0	1,0	99,0	90,8
		2012	44085	9495	34590	0,0	1,1	98,9	91,8
		2013	52077	10096	41981	0,0	0,9	99,1	93,6
		2014	57553	7885	49668	0,0	0,5	99,5	96,2
Інформація та телекомунікації	J	2010	55977	13189	42788	0,0	0,7	99,3	95,5
		2011	54239	14372	39867	0,0	0,8	99,2	95,0
		2012	66568	13448	53120	0,0	0,6	99,4	95,9
		2013	86377	14885	71492	0,0	0,5	99,5	96,9
		2014	114355	13319	101036	0,0	0,3	99,7	98,0
Фінансова та страхова діяльність	K	2010	14361	5702	8659	0,0	3,1	96,9	91,5
		2011	11190	5593	5597	0,1	4,0	95,9	89,2
		2012	10342	4972	5370	0,1	4,8	95,1	88,0
		2013	11069	4996	6073	0,1	3,3	96,6	90,0
		2014	11888	4410	7478	0,0	2,7	97,3	91,6
Операції з нерухомим майном	L	2010	50387	27603	22784	0,0	1,5	98,5	90,9
		2011	48153	28783	19370	0,0	1,5	98,5	90,3
		2012	81726	32121	49605	0,0	0,9	99,1	94,5
		2013	92013	35076	56937	0,0	0,7	99,3	95,5
		2014	97794	31201	66593	0,0	0,5	99,5	96,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	2010	120705	32189	88516	0,0	0,8	99,2	95,9
		2011	93493	32963	60530	0,0	1,0	99,0	94,9
		2012	87431	30973	56458	0,0	1,0	99,0	94,9
		2013	97052	33946	63106	0,0	0,8	99,2	95,7
		2014	115123	30028	85095	0,0	0,6	99,4	96,9
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	2010	72542	16011	56531	0,0	1,5	98,5	93,9
		2011	56359	16774	39585	0,0	1,9	98,1	92,3
		2012	38769	16086	22683	0,0	2,9	97,1	88,7
		2013	40191	17478	22713	0,0	2,7	97,3	88,8
		2014	44144	15177	28967	0,0	2,1	97,9	91,4
Освіта	P	2010	10839	2454	8385	0,0	1,0	99,0	94,4
		2011	7785	2434	5351	0,0	1,2	98,8	92,3
		2012	7317	2162	5155	0,0	1,1	98,9	92,7
		2013	8467	2367	6100	0,0	0,8	99,2	94,0
		2014	10117	2081	8036	0,0	0,6	99,4	95,9

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	2010	18244	4684	13560	0,0	1,6	98,4	92,5
		2011	16453	4883	11570	0,0	1,8	98,2	91,3
		2012	16479	4636	11843	0,0	1,7	98,3	91,1
		2013	18048	4914	13134	0,0	1,5	98,5	91,8
		2014	21114	4093	17021	0,0	1,0	99,0	94,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	2010	11851	2078	9773	0,0	0,9	99,1	96,5
		2011	9657	2214	7443	0,0	1,1	98,9	95,5
		2012	9238	2027	7211	0,0	1,5	98,5	94,1
		2013	11620	2341	9279	0,0	1,0	99,0	95,9
		2014	13523	1946	11577	0,0	0,7	99,3	97,1
Надання інших видів послуг	S	2010	128216	4658	123558	0,0	0,1	99,9	98,8
		2011	97059	4669	92390	0,0	0,1	99,9	98,4
		2012	74490	4656	69834	0,0	0,1	99,9	98,4
		2013	76847	4841	72006	0,0	0,1	99,9	98,7
		2014	86709	3996	82713	0,0	0,1	99,9	99,2

* Без урахування банків.

В цілому на території України функціонує понад 1,9 млн суб'єктів господарювання. У структурі суб'єктів господарювання більшу частку складають підприємства, аніж фізичні особи-підприємці.

Кількість зареєстрованих підприємств за кожним видом економічної діяльності свідчить про її привабливість для підприємницької діяльності. Найбільша чисельність суб'єктів підприємництва спостерігається у сфері надання послуг матеріального характеру й, зокрема, у торгівлі (табл. 2). Такий розподіл за видами економічної діяльності можна пояснити впливом чинника обіговості капіталу, яка є найбільшою на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі [3, с. 79].

Загалом в Україні понад 70% суб'єктів господарювання задіяні у сфері надання матеріальних послуг і понад 13% у сфері виробництва матеріальних благ (рис. 1). У сфері ж виробництва нематеріальних послуг і надання нематеріальних благ у 2014 році відмічалось відповідно 6,68% і 6,8% загальної чисельності суб'єктів підприємництва. Такий розподіл суб'єктів господарювання за сферами суспільного виробництва цілком очевидний, адже, сфера матеріального виробництва є пріоритетною і стратегічно важливою частиною національної економіки, що забезпечує населення усіма необхідними для існування предметами споживання і засобами праці, а тому її продукція є високозатребуваною.

Таблиця 2

Чисельність суб'єктів підприємництва у розрізі сфер виробництва

Роки	Загальна чисельність суб'єктів підприємництва, одиниць	Чисельність суб'єктів підприємництва у сфері матеріального виробництва, одиниць			Чисельність суб'єктів підприємництва у сфері нематеріального виробництва, одиниць		
		всього	у т.ч.		всього	у т.ч.	
			у сфері виробництва матеріальних благ	у сфері надання послуг матеріального характеру		у сфері виробництва нематеріальних благ	у сфері надання послуг нематеріального характеру
2010	2183928	1871898	307511	1564387	312030	142880	169150
2011	1701620	1448878	242940	1205938	252742	121788	130954
2012	1600127	1376924	233355	1143569	223203	115679	107524
2013	1722070	1469451	245285	1224166	252619	137637	114982
2014	1932161	1630311	259340	1370971	301850	170387	131463

* Розраховано за даними Державної служби статистики України [1].

Співвідношення обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2014 роках наведено у таблиці 3 і на рисунку 2. Як бачимо, найбільшу частку становлять обсяги реалізації

продукції суб'єктів господарювання, що належать до промисловості та торгівлі, що визначає їх першочергову і визначальну роль в економіці України.

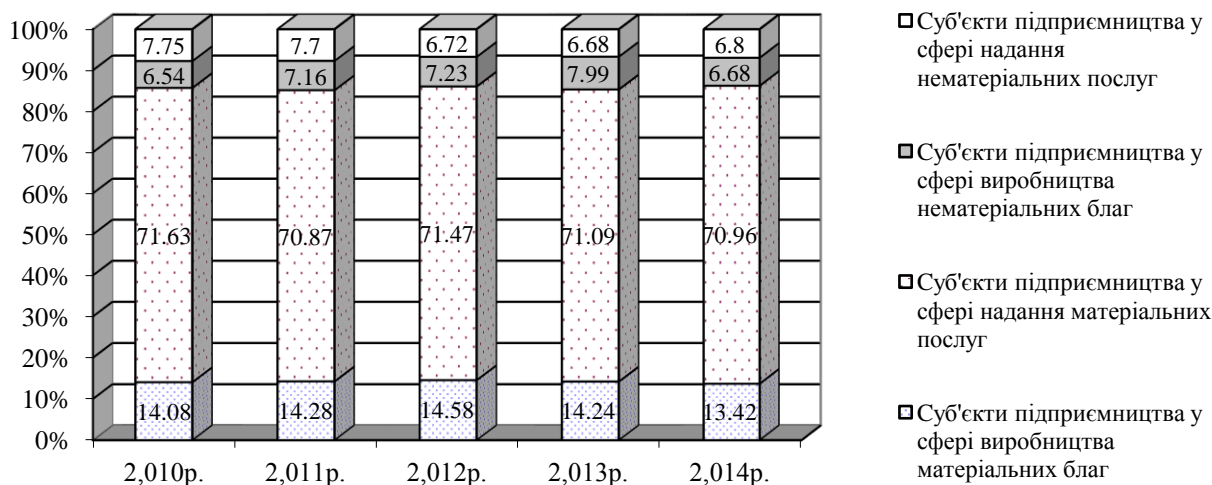


Рис. 1. Частка суб'єктів підприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання за сферами виробництва, %

* Складено за даними Державної служби статистики України [1].

Таблиця 3

Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання та частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у них за видами економічної діяльності [1; 2, с. 38]

Вид економічної діяльності	Код за КВЕД–2010	Роки	Обсяги реалізованої продукції суб'єктами господарювання, млн. грн.			Частка суб'єктів господарювання у обсягах реалізованої продукції за їх розмірами у загальній кількості суб'єктів господарювання, у %			
			усього	у тому числі		суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
				підприємства	фізичні особи – підприємці				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Усього		2010	3596646,4	3366228,2	230418,2	39,0	39,3	21,7	10,3
		2011	4202455,2	3991239,4	211215,8	42,3	38,5	19,2	8,8
		2012	4459818,8	4203169,6	256649,2	39,5	40,0	20,5	9,8
		2013	4334453,1	4050215,0	284238,1	39,6	38,8	21,6	10,6
		2014	4459702,2	4170659,9	289042,3	39,1	38,9	22,0	10,9
Сільське, лісове та рибне господарство	A	2010	103561,2	99891,4	3669,8	11,3	63,3	25,4	12,9
		2011	130604,4	126961,2	3643,2	9,6	60,6	29,8	11,0
		2012	167332,5	162611,1	4721,4	11,6	56,2	32,2	11,6
		2013	166277,9	161130,3	5147,6	14,1	53,6	32,3	11,3
		2014	220163,3	213929,8	6233,5	14,3	53,3	32,4	11,0
Промисловість	B+C+D+E	2010	1173801,8	1159231,4	14570,4	63,5	30,8	5,7	2,1
		2011	1478701,9	1464792,1	13909,8	66,8	28,1	5,1	1,7
		2012	1517617,7	1498929,7	18688,0	63,9	30,3	5,8	1,9
		2013	1493850,1	1473091,5	20758,6	62,5	31,1	6,4	2,2
		2014	1567714,0	1546614,9	21099,1	59,5	34,0	6,5	2,2
Будівництво	F	2010	101991,1	96725,3	5265,8	6,1	... ^k	41,1	17,0
		2011	124813,4	120419,5	4393,9	9,3	54,2	36,5	12,7
		2012	159430,4	155790,7	3639,7	8,5	... ^k	38,0	12,7
		2013	144765,8	141125,7	3640,1	10,9	... ^k	... ^k	14,0
		2014	154619,0	150466,6	4152,4	6,8	... ^k	... ^k	12,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	2010	1555284,6	1406132,7	149151,9	26,5	42,4	31,1	14,7
		2011	1720868,9	1587116,5	133752,4	28,3	43,6	28,1	13,2
		2012	1783736,9	1623609,6	160127,3	27,0	44,5	28,5	14,4
		2013	1782399,7	1612134,4	170265,3	27,8	43,8	28,4	14,7
		2014	1795659,9	1629690,6	165969,3	29,3	41,4	29,3	15,1

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	Н	2010	160170,2	143791,5	16378,7	54,7	25,9	19,4	11,6
		2011	200477,7	184764,3	15713,4	57,4	24,9	17,7	9,7
		2012	228906,6	212299,8	16606,8	53,8	26,9	19,3	9,8
		2013	224523,5	207138,3	17385,2	52,8	26,8	20,4	10,6
Тимчасове розміщення й організація харчування	I	2010	16578,9	11613,4	4965,5	9,2	39,3	51,5	33,3
		2011	18213,7	12940,7	5273,0	... ^к	38,7	50,9	31,7
		2012	23906,6	16519,3	7387,3	... ^к	39,4	51,5	33,9
		2013	30322,4	16726,9	13595,5	... ^к	47,2	45,2	30,5
Інформація та телекомунікації	J	2010	73015,0	65925,6	7089,4	44,9	... ^к	28,1	16,1
		2011	82637,9	74348,2	8289,7	43,6	... ^к	28,5	16,4
		2012	90074,4	79354,9	10719,5	44,0	... ^к	30,7	18,2
		2013	94278,2	80410,4	13867,8	41,6	25,7	32,7	20,9
Фінансова та страхова діяльність	K	2010	168949,9	165569,8	3380,1	60,1	... ^к	7,9	3,3
		2011	171887,7	169004,7	2883,0	68,3	... ^к	7,0	3,0
		2012	165844,5	164141,6	1702,9	2,8	... ^к	6,3	2,2
		2013	93696,0	92238,4	1457,6	4,3	... ^к	... ^к	3,8
Операції з нерухомим майном	L	2010	42242,0	36482,9	5759,1	... ^к	36,0	63,0	30,8
		2011	45445,7	40094,2	5351,5	... ^к	42,2	56,7	28,7
		2012	63020,4	53105,1	9915,3	2,9	37,9	59,2	33,1
		2013	61518,0	50218,0	11300,0	3,7	30,3	66,0	39,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	2010	151520,8	143937,3	7583,5	61,3	17,5	21,2	11,1
		2011	171302,8	165042,5	6260,3	64,6	18,1	17,3	8,7
		2012	186857,2	176578,8	10278,4	54,5	24,4	21,1	11,9
		2013	164737,8	152777,2	11960,6	47,3	27,6	25,1	14,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	2010	28731,7	23768,9	4962,8	... ^к	44,4	54,6	30,1
		2011	34094,4	29861,8	4232,6	4,6	48,3	47,1	24,6
		2012	42976,5	38887,3	4089,2	... ^к	56,1	43,1	21,4
		2013	41498,1	37078,2	4419,9	... ^к	50,7	46,2	23,4
Освіта	P	2010	46479,2	41289,3	5189,9	10,2	48,7	41,1	21,1
		2010	1943,8	1552,2	391,6	... ^к	... ^к	51,2	30,8
		2011	2055,5	1665,3	390,2	–	... ^к	57,0	32,8
		2012	2356,5	1787,1	569,4	–	... ^к	66,6	39,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	2013	2490,4	1786,8	703,6	–	28,2	71,8	42,1
		2014	2353,3	1591,0	762,3	–	28,1	71,9	44,4
		2010	7663,6	6523,4	1140,2	–	64,9	35,1	19,9
		2011	8507,8	7253,5	1254,3	–	62,8	37,2	20,6
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	2012	9873,4	8390,1	1483,3	–	62,2	37,8	20,6
		2013	10881,7	9193,7	1688,0	–	61,5	38,5	20,6
		2014	9356,2	7509,4	1846,8	–	55,8	44,2	25,3
		2010	3359,1	2789,8	569,3	... ^к	35,0	38,9	26,1
Надання інших видів послуг	S	2011	5018,4	4359,6	658,8	... ^к	36,0	33,5	20,3
		2012	9032,6	7916,3	1116,3	34,9	41,3	23,8	18,0
		2013	13956,9	12527,8	1429,1	22,5	... ^к	... ^к	14,2
		2014	17089,7	15595,0	1494,7	24,7	60,0	15,3	11,4
Надання інших видів послуг	S	2010	7832,7	2292,6	5540,1	–	12,6	87,4	75,1
		2011	7825,0	2615,3	5209,7	–	13,4	86,6	72,6
		2012	8852,6	3248,2	5604,4	–	... ^к	85,4	69,3
		2013	9256,6	2637,4	6619,2	–	... ^к	... ^к	71,1
2014	8508,9	2615,7	5893,2	–	... ^к	... ^к	73,5		

* Без урахування банків.

Умовні позначення: (–) – явищ не було; (...^к) – дані вилучено з метою забезпечення виконання Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

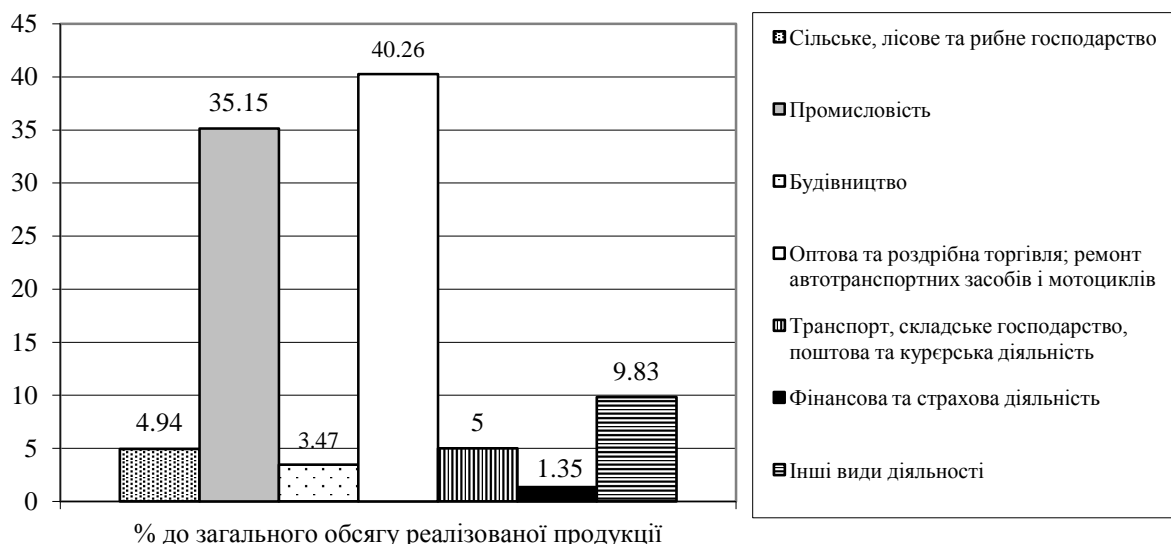


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами підприємництва різних видів економічної діяльності у 2014 році (за даними Державної служби статистики України), %

* Складено за даними Державної служби статистики України [1].

Якщо ж розглядати за сферами виробництва, то найбільші обсяги реалізованої продукції спостерігаються саме за суб'єктами господарювання у сфері матеріального виробництва і, зокрема – у сфері надання послуг матеріального характеру (табл. 4). На суб'єкти господарювання сфери виробництва матеріальних благ у загальній структурі обсягу реалізованої продукції припадало понад 40% загальної його величини.

Таблиця 4

Частка суб'єктів підприємництва різних сфер виробництва у загальних обсягах реалізованої продукції

Роки	Обсяг реалізованої продукції усіма суб'єктами підприємництва, %	Питома вага обсягу реалізованої продукції суб'єктами підприємництва у сфері матеріального виробництва, %			Питома вага обсягу реалізованої продукції суб'єктами підприємництва у сфері нематеріального виробництва, %		
		всього	у т.ч.		всього	у т.ч.	
			у сфері виробництва матеріальних благ	у сфері надання послуг матеріального характеру		у сфері виробництва нематеріальних благ	у сфері надання послуг нематеріального характеру
2010	100,00	91,90	38,35	53,54	8,10	7,53	0,58
2011	100,00	92,58	41,26	51,31	7,42	6,87	0,56
2012	100,00	92,62	41,36	51,27	7,38	6,70	0,68
2013	100,00	93,86	41,64	52,22	6,14	5,29	0,84
2014	100,00	94,40	43,56	50,85	5,60	4,76	0,84

* Розраховано за даними Державної служби статистики України [1].

Щодо обсягів валової доданої вартості, то у сфері виробництва матеріальних благ створюється понад третина її загальної величини, створеної усіма суб'єктами господарювання в економіці України (табл. 5).

Понад 22% загального обсягу валової доданої вартості створюється у промисловості, від 8,4% до 11,8% – у сільському, лісовому та рибному господарстві, понад 2,6% – у будівництві, понад 16,3% – у торгівлі.

Валова додана вартість за видами економічної діяльності
(у фактичних цінах) [1]

Види економічної діяльності	млн. грн.					у % до загального підсумку				
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
<i>Разом</i>	992175	1166900	1262157	1336364	1361696	100	100	100	100	100
Сільське, лісове та рибне господарство	82948	109961	113245	132354	160516	8,4	9,4	9,0	9,9	11,8
Промисловість	250774	294067	313565	303086	310874	25,3	25,2	24,8	22,7	22,8
Будівництво	36648	41057	40500	38450	34979	3,7	3,5	3,2	2,9	2,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	162171	201746	210232	222789	222675	16,3	17,3	16,7	16,7	16,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	87269	108123	103869	110085	109136	8,8	9,3	8,2	8,2	8,0
Тимчасове розміщування й організація харчування	10105	11639	11459	11540	9789	1,0	1,0	0,9	0,9	0,7
Інші види економічної діяльності	362260	400307	469287	518060	513727	36,5	34,3	37,2	38,8	37,7

Висновки. Проведений аналіз підтверджує вагомість та масштаби підприємництва у різноманітних сферах і видах економічної діяльності та, головним чином, у сфері виробництва матеріальних благ. Проте, на жаль, розвиток підприємництва у сфері виробництва матеріальних благ характеризується недостатньою ефективністю. Також вислідковуються серйозні структурні деформації вітчизняної економіки. Тому нині необхідно змінити пріоритети в економічній політиці та структурному розвитку економіки України. Насамперед, забезпечення збалансованості та пропорційності розвитку вітчизняної економіки потребує зосередження більшої уваги на механізмах стимулювання та активізації розвитку наукомісткого матеріального виробництва, що дозволить задовільнити потреби як внутрішнього, так і зовнішнього ринку у конкурентоспроможній продукції.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва – 2014 : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2015. – 480 с.
3. Дмитрієв І. А. Активізація підприємницької діяльності промислових підприємств : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І. А. Дмитрієв ; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Далія. – Луганськ, 2010. – 379 с.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 338.48-6:796.035]:351.82(477)

Стахів І.М., здобувач

ЛНУ імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ

У публікації підлягають розгляду питання щодо державного регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг в Україні. Розроблена модель державного регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг в умовах нестабільної економічної ситуації, яка може застосовуватися органами влади для покращення розвитку ринку спортивно-оздоровчих послуг.

Ключові слова: ринок, модель, спортивно-оздоровчі послуги, нестабільна економіка, державне регулювання.

Stakhiv I.M.

STATE REGULATION OF FITNESS SERVICES IN CONDITIONS OF SPORT AND HEALTH SERVICES IN CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMIC SITUATION

The publication to be considered question about state regulation of sports and health services in Ukraine. The model of state regulation of sports and recreation services in a volatile economic environment, which can be used by the authorities to improve the development of the sports and health services.

Keywords: market model, sports and health services, unstable economics, state regulation.

Стахів І.М.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

В публикации подлежат рассмотрению вопроса о государственном регулировании рынка спортивно-оздоровительных услуг в Украине. Разработана модель государственного регулирования рынка спортивно-оздоровительных услуг в условиях нестабильной экономической ситуации, которая может применяться органами власти для улучшения развития рынка спортивно-оздоровительных услуг.

Ключевые слова: рынок, модель, спортивно-оздоровительные услуги, нестабильная экономика, государственное регулирование.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Фізична культура і спорт є невід'ємною частиною сучасного способу життя. В теперішніх умовах спортивно-оздоровчі послуги використовуються суспільством для різнобічного фізичного і духовного розвитку, зміцнення здоров'я, профілактики захворювань, формування здорового способу життя, подовження творчого довголіття, організації розумного і цікавого відпочинку населення [5].

У сучасній українській практиці економічні відносини у спортивно-оздоровчій сфері на ринковій основі тільки починають формуватися; в стадії становлення знаходиться індустрія спорту та його інфраструктура, спортивного підприємництва, ринок спортивно-оздоровчих послуг, спортивний туризм.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Особливу актуальність мають проблеми ефективного функціонування ринку спортивно-оздоровчих послуг для державного сектора в умовах нестабільної економічної ситуації. У роботах вітчизняних і зарубіжних фахівців розглядаються проблеми фізичної культури і спорту в більш загально, а саме місце, роль в ринкових відносинах, деякі аспекти державного регулювання цієї галузі. Зокрема, питаннями вивчення спортивно-оздоровчої послуги, як об'єкта економічних досліджень, а також перспективи і тенденції розвитку сфери послуг в умовах перехідної економіки, знайшли розгляд в роботах таких вчених: Сериков Г.Н., Нікольська Н.Д., Литвин А.Т., Гуськов С. І., Жолдак В.І., Гадайчук Д.Л. і ряду інших авторів. Серед вітчизняних авторів, які досліджували чи досліджують дане питання, є дуже мало, проте можна виділити наступних: Площинська А., Мічуда А.В., Приступа Є.Н., Кузьменко О.О., Павленко А., Пашук О.В., Дутчак М.В. та інші.

Однак у теоретичному і методологічному плані проблеми розвитку спортивно-оздоровчих послуг в умовах нестабільної економічної ситуації залишилися дуже мало вивченими. Практична значимість і недостатнє дослідження зазначених проблем зумовили вибір теми дослідження.

Цілі статті. Основною ціллю статті є розробка моделі державного регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг в умовах нестабільної економічної ситуації. Також важливим моментом дослідження є розвіяння стереотипу, що спортивно-оздоровчі послуги є галуззю фізичної культури, адже це не так. Розвинутий ринок спортивно-оздоровчих послуг приносить розвиток економіки та добробуту в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Державна програма розвитку фізичної культури і спорту в Україні розробляється центральним органом виконавчої влади з фізичної культури і спорту і затверджується Кабінетом Міністрів України [2, с.4]. Державна програма передбачає вимоги щодо організації підтримки та зміцнення здоров'я різних категорій громадян, вимоги до навчальних програм щодо фізичного виховання, систему програмно-оціночних нормативів і вимог щодо фізичного розвитку і підготовленості різних вікових груп населення, основні напрями розвитку масового самодіяльного спорту та спорту вищих досягнень, а також основні засади організаційного, матеріально-технічного, кадрового, інформаційного, нормативно-правового та іншого її забезпечення

Сфера надання спортивно-оздоровчих послуг є соціально-значущою, отже, в процесі її регулювання, крім безпосередніх учасників ринку, активну участь бере (або повинна приймати) держава, яка здатна змінювати пріоритети окремих напрямів спортивно-оздоровчої діяльності, задовольняючи державні (громадські) потреби.

Вбачаю одним із сучасних та дієвих методів державного регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг створення web-порталу. Основною функцією якого буде можливість кожного громадянина України на створення заявки для втілення в життя суспільно-значущих потреб. Механізм дії представлений на рисунку 1.

Перед подачею за'явок для отримання соціально-необхідних потреб пропонуємо створення голосування за пропозицію, адже людей є багато і відповідно ще більшою є кількість потреб кожного із нас. Тому якщо більшість населення підтримує запропоновану пропозицію то вона переходить на наступний етап до експертної служби.

У ситуаціях суспільно значущих змін (кризові явища, масштабні реформи, екологічно значущі проекти тощо), необхідно здійснювати упереджувальні соціально-економічні, правові, медико-організаційні та інші заходи, щоб запобігти загрозам здоров'ю і фізичному розвитку людини, а також адекватно здійснити корекцію цілей суспільно значущих змін і засобів їх досягнення.



Рис. 1. Механізм дії державного web-порталу України [розробка автора]

На рисунку 2 схематично показаний механізм державного регулювання сфери спортивно-оздоровчих послуг, що складається з трьох основних блоків.

На стан сфери спортивно-оздоровчих послуг $S(t)$ за період часу t впливають наступні параметри: зовнішнє середовище у вигляді інформаційного $I(t)$ і ресурсного $R(t)$ потоків, які накладають обмеження на $S(t)$; стан входів a, b, c ; стан виходів a_1, b_1 .

Блок А включає вихідні кількісні та якісні значення різних цілей суспільних змін (а, b, с), прогноз впливу яких на стан здоров'я споживачів здійснюється спеціальними експертними структурами в рамках державної політики розвитку фізичної культури і спорту (блок Б).

Залежно від результатів експертизи зазначені цілі можуть бути допущені до реалізації (блок А1) або не допущені до реалізації. Так, мета а, орієнтована на досягнення певної суспільно значущого результату а1 але не враховує інтереси різних категорій споживачів спортивно-оздоровчих послуг, які допускаються до реалізації лише після адекватної переробки цієї мети у відповідності до законодавчо закріплених вимог державної політики розвитку фізичної культури і спорту. Функцію такої переробки виконує підсистема аа1.

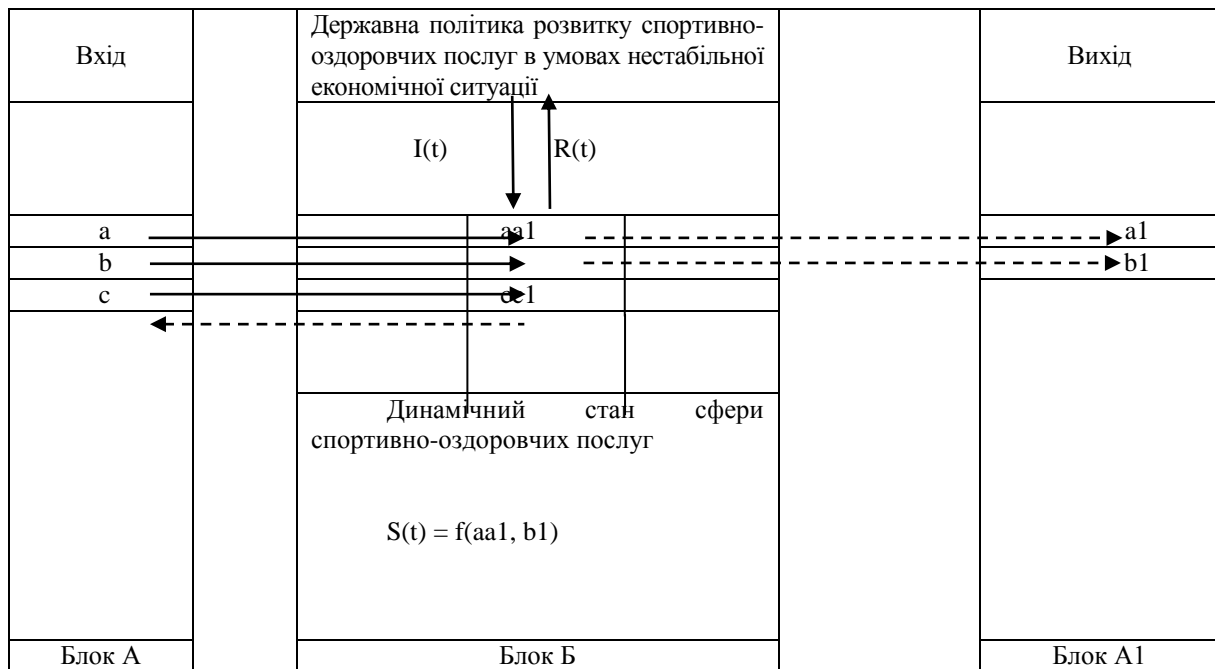


Рис. 2 Модель державного регулювання сфери спортивно-оздоровчих послуг в умовах нестабільної економічної ситуації [розробка автора на основі власних досліджень та літературних джерел 1, 3, 6]

Відносно мети b подібна корекція не потрібна, оскільки, за результатами оцінки в рамках державної політики розвитку фізичної культури і спорту встановлено, що реалізація зазначеної мети (перехід в стан b1) не несе загрозу здоров'ю. Мета вектора с не може бути допущена до здійснення (перехід в стан c1) у зв'язку з виявленою неможливістю її переробки з урахуванням інтересів споживачів в підсистемі cc1 і, відповідно, неможливістю виключення несприятливих наслідків для здоров'я. Рівняння динамічного стану сфери спортивно-оздоровчих послуг записується в наступному вигляді:

$$S(t) = f(aa1, b1) \tag{1}$$

де S(t) - приріст функції стану системи;
f - функція, що визначає еволюцію системи.

Державна політика розвитку сфери спортивно-оздоровчих послуг може базуватися на запропонованій концепції планування та втілення процесів, які принесуть

зміни у досліджувану сферу, що особливо актуально у теперішній економічно напружений час в нашій країні. Держава впливає на економічну кон'юктуру ринку спортивно-оздоровчих послуг, використовуючи індикативне планування з ціллю виправлення недоліків ринку і його регулювання.

Спортивно-оздоровча діяльність розглядається як досить складне інституційне утворення, функціонування якого забезпечує потреби профілактики, лікування, відпочинку та оздоровлення громадян України [4 с. 102]. У сучасному розумінні спорт і фізична культура є одними з головних життєвих потреб людей різного віку. Попит на спортивно-оздоровчі послуги, спортивні товари вплинули на створення ринку спорту та комплексної системи спортивного бізнесу, під яким слід розуміти всю сукупність підприємств, інститутів та економічних відносин, пов'язаних із здійсненням підприємницької діяльності в спортивно-оздоровчій сфері.

Державна політика у галузі регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг в умовах нестабільної економічної ситуації повинна забезпечувати:

- організаційну діяльність з проведення масових змагань і спортивно-оздоровчих заходів (організація і проведення в установах освіти позаурочних занять, у т. ч. спортивних змагань і свят; створення умов для занять фізичною культурою і спортом за місцем проживання і в парках відпочинку; збільшення кількості спортивних шкіл, клубів, центрів);

- підготовку фахівців високої кваліфікації.

Основні напрями державної політики у галузі регулювання розвитку ринку спортивно-оздоровчої сфери повинні ґрунтуватися на спільній діяльності фізкультурно-спортивних організацій, органів і установ освіти, охорони здоров'я, засобів масової інформації.

Висновки. З вище викладеного, можна зробити висновок, що перспективи розвитку і розширення спектру спортивно-оздоровчих послуг у сфері фізичної культури і спорту в нашій країні є дуже слабкими. Нажаль, наша країна ще не дійшла до розуміння того що спорт та фізична культура це вагома і прибуткова галузь.

Аналіз спортивно-оздоровчої сфери показує, що її майбутнє залежить, насамперед, від соціально-економічних та політичних умов, ставлення органів державної влади країни та органів місцевого самоврядування. Доведено необхідність втручання держави у розвиток спортивно-оздоровчих послуг на території України, що показує розроблена модель державного регулювання ринку спортивно-оздоровчих послуг в умовах нестабільної економічної ситуації.

Таким чином, основний принцип управління ринком спортивно-оздоровчих послуг є підтримка самодіяльного руху, створення режиму найбільшого сприяння, "м'яке" регулювання економічними методами. Вище сказане особливо актуально з урахуванням того, що спортивно-оздоровча сфера є одним з компонентів формування здоров'я нації. В умовах соціально-економічних і політичних перетворень в сучасній Україні особливе значення набувають проблеми зміцнення фізичного, духовного і соціального здоров'я людини, формування здорового способу життя та спортивного стилю життя. Отже, проблема здоров'я нації стає елементом національної безпеки України, бо здоров'я нації - це міць держави.

Список використаних джерел:

1. Бипчук М. Ф. Организация физической культуры. – Москва : ФиС, 1972. – 224 с.
2. Благоразумова О. Державне регулювання соціальної сфери в умовах циклічності економіки / О. Благоразумова // Схід. – Київ : Український культурологічний центр, 2011. – № 2. – С. 3–6.
3. Волостнов Н. С. Государственное предприятие в рыночной экономике/ Н. С. Волостнов. – Москва : Экономика, 2004. – С. 32.
4. Галкін В. В. Экономика спорта и спортивный бизнес : учебн. пособ. для студ. высш. учебн. заведен. / В. В. Галкин. – Москва : Кнорус, 2006. – 291 с.
5. Приступа С. Спорт в Україні може консолідувати націю [Електронний ресурс] / С. Приступа. – Режим доступу: <http://ldufk.edu.ua/index.php/inPage27/articles/jevgen-pristupa-sport-v-ukrajini-mozhe-konsolidu-vati-naciju.html>. – Назва з екрану.
6. Франчук В. І. Основи менеджменту : навч. посіб. / Василь Франчук. – Львів : Каменяр, 1997. – 95 с. – ISBN 966-7255-30-1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

Левківський В.М., д.е.н., професор

Чернігівський національний педагогічний університет імені Т.Г.Шевченка

**СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА ТНК: СУЧАСНІ
ОСОБЛИВОСТІ ТА НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ**

У статті досліджено сучасні особливості та тенденції розвитку міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій. Дана характеристика показників розвитку міжнародного виробництва. Здійснено регіональний аналіз інвестиційної діяльності ТНК, розглянуто розвиток глобальних ланцюгів створення вартості. Розкриваються неакціонерні форми операцій та їх роль у глобальних ланцюгах створення вартості.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, міжнародне виробництво, прямі іноземні інвестиції, глобальні ланцюги створення вартості, неакціонерні форми операцій.

Levkivskyi V.

**INTERNATIONAL PRODUCTION SYSTEM OF TNCs: CURRENT FEATURES
AND RECENT TRENDS**

The article studies the current features and trends in development of international production of transnational corporations. The characteristics of indicators of international production development are given. The analysis of the investment activities of TNCs by region is carried out, the development of global value chains is considered. Non-corporate forms of operations and their role in global value chains are shown.

Keywords: transnational corporations, international production, foreign direct investments, global value chains, non-corporate forms of operations.

Левковский В.Н.

**СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА ТНК: СОВРЕМЕННЫЕ
ОСОБЕННОСТИ И НОВЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ**

В статье исследованы современные особенности и тенденции развития международного производства транснациональных корпораций. Дана характеристика показателей развития международного производства. Осуществлен региональный анализ инвестиционной деятельности ТНК, рассмотрено развитие глобальных цепочек создания стоимости. Раскрываются неакционерные формы операций и их роль в глобальных цепочках создания стоимости.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, международное производство, прямые иностранные инвестиции, глобальные цепочки создания стоимости, неакционерные формы операций.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У процесі посилення глобалізації та транснаціоналізації господарського життя відбулося значне зростання міжнародного виробництва. Воно охоплює майже всі країни світу, характеризується різними видами економічної діяльності, об'єднує різноманітні за своїм походженням ресурси. Рушійною силою системи міжнародного виробництва виступають транснаціональні корпорації (ТНК), які перетворилися у важливий фактор світового відтворювального процесу. Саме вони відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, розширенні і поглибленні виробничих зв'язків між підприємствами різних країн.

Розвиток системи міжнародного виробництва ТНК пов'язано не тільки з традиційними ланцюгами створення вартості як формування системи філій, а й з

іншими формами міжнародного співробітництва, зокрема з неакціонерними формами операцій. Ці форми операцій збільшують кількість учасників системи міжнародного виробництва, модифікують характер виробничих зв'язків у цій системі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблематики, пов'язаної з діяльністю ТНК, розвитком міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій, глобальними ланцюгами створення вартості, присвячено досить багато наукових публікацій як зарубіжних вчених, таких як П.Баклі, С.Гаймер, Д.Гроссман, Дж.Даннінг, М.Портер, так і вітчизняних – Д.Лук'яненко, А.Поручник, О.Рогач, Л.Руденко, А.Філіпенко, С.Якубовський та ін.

Проте наразі існує ряд актуальних питань, які потребують додаткового дослідження з огляду на сучасні особливості та тенденції розвитку міжнародного виробництва, пов'язані з діяльністю ТНК у функціонуванні глобальних ланцюгів створення доданої вартості.

Цілі статті. Метою дослідження є визначення основ і особливостей розвитку міжнародного виробництва ТНК та аналіз основних тенденцій динамічних змін у системі міжнародного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проблема міжнародного виробництва ТНК завжди викликала значний інтерес серед дослідників, оскільки експансія транснаціональних корпорацій динамічно змінюється та модифікується, приймаючи нові форми і моделі. В економічній літературі досить широко представлена еkleктична парадигма міжнародного виробництва Дж.Даннінга, в якій автор розкриває основні положення теорії міжнародного виробництва та причини транснаціоналізації. Дж.Даннінг визнавав, що його теорія міжнародного виробництва стикається з макроекономічними теоріями міжнародної торгівлі й мікроекономічною теорією фірми [1, с.163]. Такі категорії парадигми як переваги власності, інтернаціоналізації та розміщення пояснюють міжнародні операції корпорацій [2, с.19-21].

Теоретичні аспекти міжнародного виробництва ТНК досліджував С.Гаймер. Він показав, що основою розвитку міжнародного виробництва є виключно акціонерні форми операцій ТНК за кордоном [3, с.7-42].

Особливості сучасного міжнародного виробництва розкриті в працях відомого вченого-міжнародника О.Рогача, зокрема він звертає увагу на широке використання неакціонерних форм операцій ТНК у глобальних ланцюгах створення вартості [4, с.279].

Експансія транснаціональних корпорацій сформувала сучасну систему міжнародного виробництва, яка «об'єднує в одному організаційному, фінансовому, технологічному режимі процес виробництва продукції, міжнародні трансакції, управління, маркетинг, наукові й технологічні дослідження та інші елементи стратегічної діяльності» [5, с.31].

Матеріальну основу міжнародного виробництва становлять прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Значне зростання їх за останнє десятиліття обумовлено величезним масштабом операцій ТНК. На їх частку припадає 90% світових прямих закордонних інвестицій. У світі наразі налічується близько 80 тис. ТНК і приблизно 850 тис. їхніх іноземних філій. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів і факторів виробництва змушує ТНК розширювати ринки для інвестування. Так, глобальний приплив ПІІ збільшився у 2015 році на 38% і становив 1,762 трлн дол. США [6], що свідчить про зростання міжнародного виробництва. Активізація інвестиційної діяльності вплинула на основні показники міжнародного виробництва ТНК (табл.1), зокрема нагромаджений приплив ПІІ у 2015 р. досягнув 25,0 трлн дол. США.

Масштаби системи міжнародного виробництва розкривають такі показники як обсяги продаж і додана вартість іноземних філій ТНК. Так, продаж іноземних філій ТНК за останні п'ять років збільшився на 28% і становить 36,6 трлн дол. США. Така тенденція характерна і для динаміки доданої вартості філій ТНК: за п'ять років вона зросла на 26% і досягла 7903 млрд дол. США. Показником розширення міжнародного виробництва ТНК є зростання активів їх філій. Якщо у 1990 році вони склали 3,9 трлн дол. США, то в 2015 році – 105,7 трлн дол. США, тобто зросли більше ніж у 27 разів.

За останні п'ять років більше 19 млн працівників було додатково залучено в процес створення доданої вартості на підприємствах ТНК. Загальна кількість зайнятих у філіях цих корпорацій складає 79,5 млн чоловік, що становить понад 20% зайнятості світової робочої сили.

Таблиця 1

Показники міжнародного виробництва ТНК				
Показники	2012	2013	2014	2015
Обсяги продажу іноземних філій (млрд дол. США)	31687	31865	34149	36668
Загальні активи іноземних філій (млрд дол. США)	88536	95671	101254	105778
Експорт іноземних філій (млрд дол. США)	7463	7469	7688	7803
Транскордонні злиття і поглинання (млрд дол. США)	328	349	432	721
Додана вартість іноземних філій (млрд дол. США)	7089	7030	7419	7903
Зайнятість в іноземних філіях (тис. чол.)	69359	72239	76821	79505

Джерело: [6]

Особливістю сучасного стану розвитку міжнародного виробництва є збільшення частки розвинутих країн у глобальному припливі та вивозі ПІІ. Так, притік інвестицій у розвинуті країни збільшився на 55%, а вивіз – на 61%. У 2015 р. ТНК розвинутих країн інвестували за кордон 1,1 трлн дол. США, що на 33% більше, ніж у 2014 р. Це свідчить про значне включення цих країн у міжнародне виробництво. Активне залучення компаній розвинутих країн до системи міжнародного виробництва пояснюється здатністю продовжити життєвий цикл своїх технологій, продукції та диверсифікувати власні ризики. Серед розвинутих країн найбільшими інвесторами наразі стали країни Європейського Союзу. Їх компанії, реалізуючи глобальні стратегії діяльності, інвестували 576 млрд дол. США.

Своє місце в міжнародному виробництві шукають і країни, що розвиваються. Нині частка цих країн у глобальних потоках ПІІ складає 26%. У 2015 р. ПІІ транснаціональних корпорацій із країн, що розвиваються, досягли 378 млрд дол. США. У той же час приплив ПІІ до цієї групи країн становив 765 млрд дол. США. Найбільш привабливими є країни Південно-Східної Азії, які свого часу були першими включені у глобальні ланцюги створення вартості. Сьогодні в цих країнах розміщені складні сегменти виробничого процесу транснаціональних корпорацій, що свідчить про активну участь азіатських країн у фрагментованому виробництві ТНК.

Не залишаються осторонь від глобальних тенденцій інвестиційної діяльності країни перехідної економіки. Звичайно, притік ПІІ до цих країн менший, ніж до розвинутих, чи країн, що розвиваються. Так, частка країн перехідної економіки у глобальному притоку ПІІ складала у 2015 р. 2%. Більше ніж наполовину свої іноземні інвестиції скоротили ТНК країн перехідної економіки у 2015 р.

Зростання масштабів міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій лежить у площині розвитку глобальних ланцюгів створення вартості, які виникли і розвиваються на основі фрагментації міжнародного виробництва компаній. Глобальні ланцюги створення вартості – це послідовні, взаємопов'язані види діяльності зі створення доданої вартості, які розташовані на різних континентах, що забезпечують виробництво товарів та послуг. Поділ виробничого процесу ТНК на окремі сегменти, задачі створює їм конкурентні переваги, значно скорочує виробничі витрати, підвищує ефективність міжнародного виробництва ТНК.

Усвідомлення багатьма країнами необхідності їх участі в глобальних ланцюгах створення вартості спонукає до прийняття рішень щодо лібералізації та заохочення іноземних інвестицій. У 2015 році 85% заходів інвестиційної політики були спрямовані на покращення умов для ввезення інвестицій та послаблення обмежень. Преференції в інвестиційній політиці створюють умови для розміщення в цих країнах окремих стадій міжнародного виробництва, що перетворює їх у виробників окремих компонентів певних виробів. Наприклад, беручи участь у глобальних ланцюгах створення вартості, Індія сьогодні є світовим центром із розробки програмного забезпечення [7, с.19]. Глобальні ланцюги створення вартості посилюють взаємозв'язок, взаємозалежність між національними економіками, впливають на їх структуру, зайнятість, рівень доходів.

Рушійною силою поширення глобальних ланцюгів створення вартості є отримання доступу до знань. Транснаціональні корпорації все більше інвестують за кордон з метою отримання цього стратегічного активу. До складу таких ланцюгів можуть бути включені дослідницькі центри, університети, технології, кваліфіковані робітники.

Наразі процес транснаціоналізації характеризується поглибленням внутрішньокорпоративного поділу праці і глибокою фрагментацією виробничого процесу ТНК. Фрагментація наразі набуває масштабного характеру. Транснаціональні корпорації мають можливість розсосереджувати власне виробництво по всьому світу, оскільки значно скоротилися комерційні витрати, переважно завдяки технічному прогресу. Наявність більш дешевих та надійних засобів зв'язку, телекомунікацій, Інтернету, потужних персональних комп'ютерів орієнтують міжнародне виробництво транснаціональних корпорацій на глобального споживача, створюють умови для подолання відстані між підприємствами ТНК.

Сучасна система міжнародного виробництва ТНК охоплює як акціонерні форми зв'язків, тобто створення підконтрольних філій або спільних підприємств, так і неакціонерні кооперативні зв'язки. Це порівняно нові механізми зростання міжнародного виробництва, які перетворилися сьогодні в один із важливих чинників розвитку міжнародного бізнесу ТНК. Неакціонерні форми зв'язків транснаціональних корпорацій являють собою контрактні або субконтрактні форми бізнесу ТНК. Вони включають різні види діяльності, зокрема надання технологічних, інженерно-консультативних, управлінських послуг, виконання будівельних робіт та ін. Особливим видом неакціонерних операцій є виробничий субпідряд і виконання інноваційних, науково-дослідних робіт. За останні десять років субпідрядні операції у формі офшорного аутсорсингу перетворилися в основний вид неакціонерних зв'язків транснаціональних корпорацій.

Особливо великих масштабів неакціонерні форми взаємозв'язків ТНК набули в країнах, що розвиваються. За оцінками експертів, вони генерують торговельні потоки вартістю приблизно 2 трлн дол. США [8, с.82]. Більшу частину таких міжнародних продажів генерували підряди з виробництва товарів і послуг. За допомогою неакціонерних форм операцій ТНК включають у свій глобальний ланцюг створення

вартості тисячі місцевих підприємств країн, що розвиваються, що значно збільшує їх виробництво, сприяє експорту продукції на світові ринки.

Використання неакціонерних форм операцій значно змінило архітектуру міжнародного виробництва ТНК. Відбувається подальша географічна дисперсія процесу створення доданої вартості, залучаються в цей процес тисячі нових контрактних учасників. За допомогою таких операцій транснаціональні корпорації моделюють глобальну архітектуру свого виробництва на основі фрагментації виробничих операцій [9, с.37]. Таким чином, у сучасних умовах ТНК створюють додану вартість не тільки на своїх іноземних філіях, а й в цей процес залучені незалежні підприємства, які пов'язані з ними партнерськими відносинами. За останні роки надзвичайно динамічно відбувається інтеграція їх у глобальну корпоративну виробничу систему створення доданої вартості. Цей сегмент міжнародного виробництва ТНК свідчить про якісно новий рівень розвитку виробничих зв'язків у цій системі. Стратегія ТНК передбачає систему довготермінових контрактних зв'язків із незалежними підприємствами, в яких передбачено, наприклад, надання фінансової допомоги субпідрядникам, передача технології виробництва окремих продуктів, допомога в підготовці кадрів, сприяння в експорті продукції у внутрішньокорпоративну мережу ТНК та інші важелі впливу. Результатом такої стратегії є формування та посилення залежності неакціонерних учасників і транснаціональних корпорацій в глобальних ланцюгах створення вартості.

Висновки. Система міжнародного виробництва ТНК активно розвивається. Зростання обсягів ПІІ, продажу іноземних філій, величина створеної ними доданої вартості свідчать про масштабність такого виробництва. Всі групи країн включені у глобальні ланцюги створення вартості.

Розширення міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій відбувається також за рахунок розвитку неакціонерних форм операцій ТНК, що значно розширило участь місцевих компаній країн-реципієнтів у глобальних ланцюгах створення вартості міжнародних фірм.

Список використаних джерел:

1. Dunning, John H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / J.Dunning // *International Business Review*. – 1990. – Vol. 9. – P.163-190.
2. Dunning, John H. The Theory of International Production. / J.Dunning // *The International Trade Journal*. – 1988. – №3. – P.19-32.
3. Hymer, S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment / S.Hymer // MIT Press. – 1976. – 253 p.
4. Рогач, О. Характерні риси розвитку міжнародного виробництва ТНК в посткризовий період / О.Рогач // *Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. Наук. праць*. – Вип. 112. – К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка. – 2013. – С.276-280
5. Філіпенко, А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С.Філіпенко // К.: Знання, 2007. – 670 с.
6. Доклад о мировых инвестициях, 2016: основные тенденции и общий обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf
7. Джалилов, А. Гетерогенность и общие черты глобальных цепочек создания стоимости транснациональных корпораций / А.Джалилов // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2015. – Випуск 10. – Частина 2. – С.18-20.
8. Рогач, О. Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн Азії // О.Рогач, В.Косміна. – К.: Видавництво «Центр учбової літератури», 2016. – 256 с.
9. Джалилов, А.Я. Інституційна система фрагментарного міжнародного виробництва транснаціональних фірм / А.Я.Джалилов // *Бізнес Інформ*. – 2015. – №10. – С. 36-40.

УДК 339.564:338.432

Полковниченко С.О., к.е.н., доцент

Росохач О.В.

Чернігівський національний технологічний університет

БЕЗПЕКОВИЙ ВИМІР РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні напрями розвитку та реалізації експортного потенціалу аграрного виробництва. Визначено безпекові імперативи щодо реалізації експортного потенціалу виробництва аграрної продукції. Проведено оцінку рівня безпекових інтересів України на векторі експорту агропродукції. Обґрунтовано шляхи забезпечення експортної безпеки України на зовнішніх ринках агропродукції.

Ключові слова: експортний потенціал аграрного сектору економіки, реалізація експортного потенціалу, експортна конкурентоспроможність агровиробників, експортна безпека, безпекові інтереси.

Polkovnychenko S., Rosokhach O.

SECURITY DIMENSION IN REALIZATION OF THE EXPORT POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

The article describes the main directions of development and implementation of the export potential of the agricultural production. Security imperatives of realization of the export potential of the agricultural production are determined. The level of security interests of Ukraine in the vector of export of the agricultural products is assessed. The ways for ensuring export security of Ukraine on the foreign markets of the agricultural products are justified.

Keywords: export potential of the agricultural sector of economy, realization of the export potential, export competitiveness of agricultural producers, export security, security interests.

Полковниченко С.А., Росохач Е.В.

ИЗМЕРЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные направления развития и реализации экспортного потенциала аграрного производства. Определены императивы безопасности в реализации экспортного потенциала аграрного производства. Проведена оценка уровня безопасности интересов Украины на векторе экспорта аграрной продукции. Обоснованы пути обеспечения экспортной безопасности Украины на внешних рынках аграрной продукции.

Ключевые слова: экспортный потенциал аграрного сектора экономики, реализация экспортного потенциала, экспортная конкурентоспособность агропроизводителей, экспортная безопасность, интересы безопасности.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах економічної і політичної нестабільності всередині країни, конфлікту на сході держави, повільного проведення реформ, втрати російського ринку, основним двигуном українського експорту та джерелом надходження іноземної валюти є продукція аграрного сектору, яка займає вагомую частку в структурі національного виробництва. А це означає, що добробут українців, економічна стабільність (в тому числі курс валют), безпека України зараз багато в чому визначаються тим, як наша держава зможе реалізувати експортний потенціал аграрного сектору економіки, скільки аграрної продукції продасть іншим країнам.

Але аграрне виробництво зможе реально сприяти розвитку вітчизняної економіки, забезпечити реалізацію національних інтересів країни, якщо буде конкурувати на світових ринках. Тому пошук шляхів підвищення експортної конкурентоспроможності українських агровиробників, забезпечення експортної безпеки України на зовнішніх ринках агропродукції є важливою й актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у дослідження проблеми експорту продукції аграрного сектору економіки України внесли: С.Бестужева, А.Брояка, Н.Карасьова, С.Кваша, В.Нелеп, О.Шубравська та інші. Основи теорії зовнішньоторговельної, в тому числі експортної, безпеки України закладено у працях З.Варналія, О.Власюка, В.Геєця, Л.Григорової-Беренди, Л.Коковського, В.Реутова, І.Сухорукова, А.Чеснокова, Л.Яремко та інших.

Проте, незважаючи на значну кількість робіт у даних напрямках, питання реалізації експортного потенціалу аграрного сектору економіки України з точки зору безпекового виміру залишається недостатньо вивченим і потребує дослідження.

Цілі статті. Метою даної статті є дослідження реалізації експортного потенціалу аграрного сектору національної економіки та обґрунтування шляхів підвищення конкурентоспроможності агропродукції з позицій безпекових інтересів України.

У зв'язку з цим поставлено наступні завдання:

- охарактеризувати основні напрями розвитку та реалізації експортного потенціалу аграрного виробництва;
- визначити безпекові імперативи щодо реалізації експортного потенціалу виробництва аграрної продукції;
- дати оцінку рівня безпекових інтересів України на векторі експорту агропродукції;
- запропонувати шляхи забезпечення експортної безпеки України на зовнішніх ринках агропродукції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні Україна є одним із провідних виробників сільськогосподарської продукції у світі. Зокрема, у 2015 р. наша держава займала перше місце з виробництва соняшнику та соняшникової олії, третє – ячменю, четверте – горіхів та меду, сьоме – кукурудзи і пшениці, восьме – сої [1]. Аграрний сектор економіки України виробляє продукції в 2,5 рази більше, ніж споживає країна [7], що дозволяє збільшувати обсяги її експорту.

Експортний потенціал аграрного виробництва нами розглядається як спроможність аграрного сектору виробляти необхідну кількість товарів, які будуть конкурентоспроможними на зовнішньому ринку і сприятимуть економічному зростанню країни [11].

Україна має потужний експортний потенціал аграрного сектору, перевагами якого є родючі ґрунти (зокрема, земельний фонд України становить 60,35 млн га, з них землі сільськогосподарського призначення – 70,1% (42,72 млн га), з яких щорічно обробляється понад 32,54 млн га; кількість чорноземів складає 28 млн га [1; 2]); сприятливі природно-кліматичні умови; вигідне географічне розташування; транспортно-логістична інфраструктура (залізниці, дороги, порти, елеватори, термінали в портах); постійне зростання світового попиту на продовольчі продукти й альтернативну енергетику; наявність порівняно дешевих трудових ресурсів, що дозволяє поставляти на зовнішній ринок продукцію за конкурентними цінами.

Реалізують експортний потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім експорту. Реалізація експортного потенціалу аграрного сектору економіки включає в себе експортну діяльність підприємств галузі щодо виходу на зовнішній ринок.

Незважаючи на зменшення поставок аграрної продукції на зовнішні ринки протягом 2013-2015 рр. (що пояснюється погіршенням умов макроекономічного середовища та скороченням частки в експорті деяких країн, зокрема Росії) порівняно з 2005 р. експорт аграрної продукції у 2015 р. збільшився у 3,4 рази. При цьому його частка у загальному експорті теж значно зросла: з 12,56% у 2005 р. до 30,2% у 2014 р. і до 38,2% у 2015 р. До того ж, спостерігається стабільне позитивне сальдо аграрного сектору (у 2015 р. воно склало 11,08 млрд дол. США) [2].

Підвищенню конкурентоспроможності українських товарів, перш за все, сприяли світова продовольча криза, зростання світових цін та девальвація гривні. До того ж, змінилося правове, економічне та інформаційне середовище функціонування підприємств аграрного сектору економіки України.

У 2014 р. аграрний сектор вперше став лідером за обсягами експорту в Україні, обігнавши металургію, на що вплинув як військовий конфлікт на сході країни, так і погіршення зовнішньої кон'юнктури, а у 2015 р. закріпив свої позиції. За 2015 р. експортовано аграрної продукції на 14,56 млрд дол., що однак на 2,1 млрд дол. менше ніж у 2014 р. [2].

Питома вага продукції рослинництва у загальному обсязі експорту України зросла з 4,95% у 2005 році до 20,9% у 2015 році, а в експорті аграрної продукції – з 39,4% до 54,7% відповідно. Частка експортованої продукції тваринництва незначна, що в першу чергу пов'язано з низьким рівнем розвитку даної галузі в цілому, і за досліджуваний період зменшилась у загальному обсязі експорту України з 2,14% у 2005 р. до 1,4% у 2011 і 2012 роках, а потім почала повільно зростати – до 2,2% у 2015 р. У експорті аграрної продукції частка продукції тваринництва у 2005 р. становила 17%, а у в 2015 р. – лише 5,7% [2].

Розвиток та реалізація експортного потенціалу аграрного виробництва, як і інших галузей, здійснюється за двома основними напрямками: а) товарним – розширення асортименту продукції, що експортується на зарубіжні ринки; б) географічним – завоювання нових ринків зарубіжних країн.

На даний момент Україна є стабільним і надійним постачальником базових видів сільськогосподарської продукції на світовий ринок. Основні товарні групи аграрного експорту з України традиційно включають: зернові культури (15,9% загального експорту з України у 2015 р., 41,6% експорту аграрної продукції), насіння і плодів олійних рослин (3,9% і 10,1% відповідно), жири та олії тваринного або рослинного походження (8,7% і 22,7%). Особливим попитом серед покупців на зовнішньому ринку користуються українські кукурудза, пшениця, ячмінь, ріпак, соя. Для цих культур характерний значний рівень експортної орієнтації. Так, у 2015 р. експортовано 82,6% виробленого ріпаку, 81,7% – кукурудзи, 55,9% – сої та ячменю, 50,7% – пшениці [2]. Сьогодні Україна займає друге місце у світовому експорті фуражного зерна та горіхів, третє – ячменю та ріпаку, четверте – кукурудзи, п'яте – пшениці, сьоме – сої [1].

Частка продукції переробки у загальному експорті агропродукції становить 39,6% (5,77 млрд дол.). Україна є важливим постачальником соняшникової олії, продаючи більше 80% всього виробленого її обсягу і займаючи перше місце в світі. На зовнішньому ринку присутні також курятина, кулінарні жири, сік, мед, джеми, шоколад і ін. Зокрема, за експортом курятини Україна посідає восьме місце у світі [1; 7].

Наша держава постачає аграрну продукцію в понад 190 країн світу. Основними ринками її збуту на сьогодні є країни Азії (у 2015 р. експортовано продукції на суму 6,7 млрд дол. – 46% загального експорту аграрної продукції) та ЄС (4,2 млрд дол. – 28,8%). Крім того, українські аграрії експортують свою продукцію до країн Африки (2,0 млрд дол. – 13,7%) та СНД (1,5 млрд дол. – 10,3%) [1; 2]. Орієнтація експорту вітчизняної

агропродукції більшою мірою на ринки Азії свідчить про певну невідповідність її якості та безпечності вимогам ЄС.

Основними країнами-імпортерами української агропродукції у 2015 р. були Китай (8,5%), Індія (7,4%), Єгипет (7%), Іспанія (5,9%), Туреччина (5,9%), Нідерланди (4%), Італія (3,8%), Саудівська Аравія (3,2%), Іран (3%), Польща (2,9%). Ці країни витіснили Російську Федерацію з лідируючої позиції. На частку останньої припадає лише 1,9% експорту продукції аграрного сектору України [2].

Враховуючи особливості експорту агропродукції, необхідно дотримуватися вимог експортної безпеки як складової зовнішньоторговельної безпеки, яка, в свою чергу, відноситься до зовнішньоекономічної безпеки.

В економічній літературі експортна безпека розглядається як підтримання державою конкурентоспроможності продукції на вітчизняному ринку, відповідності експорту національним інтересам [10], як забезпечення його раціональної товарної структури та географічної збалансованості, конкурентоспроможності, відсутності дискримінації на зовнішніх ринках та спрямованості на забезпечення високого рівня добробуту нації [3, с.53-54; 7].

Відповідно до законодавства України, під експортною безпекою розуміють забезпечення державою конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках, а також підтримання держави її національним виробником [6].

На основі аналізу наукових джерел виділимо основні ознаки експортної безпеки щодо аграрного сектору економіки, дотримання яких забезпечить відповідність експортної діяльності агровиробників національним інтересам країни:

- оптимізація товарної структури експорту (відмова від сировинної спрямованості експорту на користь продукції переробки);
- географічна диверсифікація експорту (багатовекторність експорту, яка полягає в експортній експансії в усі регіони світу і передусім у промислово розвинені країни);
- забезпечення сучасного рівня маркетингового супроводу експорту (збирання інформації, проведення досліджень іноземного ринку, прогнозування попиту, організація реклами та збуту продукції).

На експортну безпеку впливають такі чинники як: якість і конкурентоспроможність агропродукції, рівень її сертифікації та відповідність міжнародним стандартам; ефективність державної політики стимулювання експорту, поліпшення його структури, підтримання національного товаровиробника й експортерів при виробництві експортної продукції та її просуванні на зовнішні ринки.

Стан експортної безпеки має відображати ступінь захищеності зовнішньоторговельних відносин країни, тобто стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз. Стійкість до загроз можна дослідити за допомогою показників-індикаторів, а саме їх порогових значень, що і слугуватимуть параметрами безпеки. Тобто аналіз експортної безпеки проводиться за допомогою індикативного методу і здійснюється шляхом зіставлення фактичних показників стану зовнішньоекономічних зв'язків країни з їх пороговими значеннями [9].

Взагалі методика оцінки стану зовнішньоекономічної, в тому числі експортної, безпеки базується на основі даних, що охоплюють показники національної економіки в цілому. Проте, враховуючи надзвичайно важливу роль аграрного сектору в українському експорті та його вплив на економічне становище нашої держави, буде доцільно проаналізувати певну сукупність індикаторів для оцінки безпекових інтересів України на векторі експорту агропродукції.

На основі вивчення законодавчих документів [6] та наукових джерел [5; 8] для оцінки рівня галузевих аспектів експортної безпеки пропонуємо використати порогові значення показників-індикаторів, які представлено в табл.1.

Показники експортної безпеки та їх порогові значення

№	Показники експортної безпеки	Порогове значення	
		передкризовий стан	критичний стан
1	Експортна залежність (відношення експорту до валової доданої вартості (ВДВ) аграрного сектору), %	більше 40	більше 50
2	Коефіцієнт покриття експортом імпорту (відношення між обсягами експорту та імпорту в аграрному секторі), в частках	менше 1	менше 0,9
3	Частка експорту у зовнішньоторговельному обороті аграрного сектору, %	менше 45	менше 40
4	Частка сировини в товарному експорті аграрного сектору, %	більше 40	більше 50
5	Питома вага провідної країни-партнера в обсязі аграрного експорту, %	більше 25	більше 30
6	Індекс концентрації експорту аграрної продукції, в частках ¹	більше 0,4	більше 0,5

Джерело: [5; 6; 8], адаптовано до аграрного сектору і доповнено авторами

Для оцінки безпеки інтересів України на векторі експорту агропродукції нами розраховано найважливіші індикатори експортної безпеки, а результати розрахунків представлено у таблиці 2.

Проаналізувавши таблицю 2, можемо зробити висновок про критичний стан таких показників експортної безпеки як експортна залежність аграрного сектору та частка сировини в товарному експорті аграрного сектору. На думку дослідників, оптимальною величиною експортної квоти в аграрному секторі є 35% [4]. Саме такий її рівень дає можливість галузі інтегруватись у глобальну економіку, з одного боку, і забезпечити достатній рівень безпеки, не створюючи загрози повної залежності відтворювальних процесів від зовнішніх ринків, – з іншого.

Основу українського аграрного експорту сьогодні становлять сировинні види продукції із низькою доданою вартістю. За досліджуваний період проявилась загрозлива тенденція щодо зменшення частки товарів з високою доданою вартістю. Якщо у 2005 р. частка готових харчових продуктів у товарній структурі експорту агропродукції становила 30%, то в 2015 р. – лише 16,9%. Водночас частка рослинницької продукції, яка виступає сировиною для переробних галузей на зовнішньому ринку, за досліджуваний період, як зазначалось вище, навпаки зростає.

Найприбутковішим експортним агропродуктом на сьогодні є соняшникова олія. У 2015 р. її експорт виявився у 4,9 раз рентабельніший за експорт кукурудзи. Так, у результаті експорту 19,05 млн т кукурудзи і 3,9 млн т соняшникової олії Україна отримала однакові доходи – по 3,0 млрд єд. [2]. Тобто продавати масло значно вигідніше, ніж необроблені насіння. Але і на цьому напрямку наша держава несе втрати. За оцінками експертів, велику частину соняшникової олії Україна постачає в

¹ Індекс концентрації експорту розраховується за формулою:
$$H = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{24} \left(\frac{X_i}{X}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{24}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{24}}}$$
, де H – індекс

концентрації експорту аграрної продукції; 24 – кількість видів (груп) аграрної продукції (1-24); i – індекс продукції (від 1 до 24); X_i – вартість експорту i-ої продукції; X – загальна вартість експорту аграрної продукції. Чим ближче показник до 0, тим більш розвинутою є товарна структура експорту.

якості сировини. За кордоном її допрацьовують і продають під локальними торговими марками. При цьому варто зауважити, що і зернові культури, зокрема пшеницю, Україна продає переважно низької якості, яка призначена для годування тварин.

Таблиця 2

Індикатори бЗед.бЗсаніта інтересів України на векторі експорту агропродукції

		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експортна залежність (відношення експорту до ВДВ аграрного сектору) ²	%	46,4	49,0	73,8	60,9	72,0	81,2
	Стан безпеки	Перед-кризовий	Перед-кризовий	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	В частках	1,73	2,0	2,4	1,45	2,75	4,18
	Стан безпеки	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний
Частка експорту у бЗед.бЗсанітарного бЗнього обороті аграрного сектору	%	63,4	67,1	70,6	59,2	73,3	80,7
	Стан безпеки	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний
Частка сировини в товарному експорті аграрного сектору	%	47,9	50,7	57,0	58,7	58,5	60,4
	Стан безпеки	Перед-кризовий	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний	Критичний
Питома вага провідної країни-партнера в обсязі аграрного експорту	%	Росія – 19,3	Росія – 22,8	Єгипет – 11,7	Росія – 11,4	Єгипет – 8,3	Китай – 8,5
	Стан безпеки	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний
Індекс концентрації експорту аграрної продукції	В частках	0,244	0,269	0,341	0,314	0,340	0,362
	Стан безпеки	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний	Нормальний

Джерело: розраховано авторами за даними: [2].

А тому важливо розвивати і підтримувати сферу переробки сільськогосподарської продукції, в експорті агропродукції повинен домінувати не сировинний, а переробний напрям. Адже переважання продукції з низькою доданою вартістю має наслідком підвищену чутливість експорту продукції до цінових коливань на світових ринках.

Незважаючи на те, що, за нашими розрахунками, індекс концентрації експорту аграрної продукції знаходиться в межах норми і має середні значення, спостерігається тенденція до його зростання, ступінь товарної диверсифікації експортних потоків аграрного сектору є невисоким. Серед близько 170 найменувань товарних позицій експорту аграрної продукції 77% валютної виручки припадає лише на сім позицій. Це зумовлює залежність експортного потенціалу від стану внутрішнього ринку країн-імпортерів, створюючи загрози його ефективній реалізації.

Щодо географічної структури експорту, питома вага провідної країни-партнера в обсязі аграрного експорту за досліджуваний період не створює загрози безпеці. Українським товаровиробникам вдалося за останні роки досить успішно переорієнтуватись з російського ринку на ринки інших країн. Так, частка РФ у експортних потоках України зменшилась з 1941,1 тис. бЗед.. У 2013 р. до 276,5 тис.

² Оскільки Держстат не публікує частки в доданій вартості окремих галузей обробної промисловості, нами розраховано даний показник виключно для сільськогосподарської продукції (за кодами 1-14 УКТ ЗЕД). Оскільки обсяг експорту даний у доларах, а обсяг ВДВ – у гривнях, для розрахунку використувався середній за рік офіційний курс гривні до іноземних валют, встановлений Національним банком України.

64ед. У 2015 р., тобто на 85,8%, а обсяги експорту аграрного сектору впали за цей період на 14%. Проте варто звернути увагу, що у 2015 р. більше 50% обсягу продукції, що експортується з України, припадало на 10 країн, що свідчить про високу концентрацію географічної структури експорту.

Аналізуючи використання експортного потенціалу аграрного сектору економіки України, нами виявлено також такі загрози як:

- нерациональна структура виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції; нарощування виробництва певної продукції (зернових та окремих технічних культур);

- низька товарна диверсифікованість експорту агропродукції, переважання в експорті сировини;

- неповна адаптованість вітчизняної продукції до умов міжнародного ринку, її певна невідповідність європейським та міжнародним стандартам щодо якості та безпечності (якість вітчизняної агропродукції доволі низька, а частка сертифікованих підприємств згідно міжнародних стандартів вкрай мала);

- значні коливання світових цін на агропродукцію;

- недостатній рівень інформованості національних підприємств щодо умов функціонування аграрних ринків інших країн, рекламного та маркетингового забезпечення продажу української агропродукції;

- невідповідні умови кредитування та високі ризики фінансових і ресурсних втрат в експортних операціях;

- невідповідність національного законодавства в агровиробництві світовим та європейським нормам і стандартам;

- недостатній розвиток систем сертифікації та контролю якості експортної агропродукції;

- недосконалість логістики зберігання, інфраструктури аграрного ринку, наслідком чого є великі втрати продукції.

Важливим напрямом забезпечення експортної безпеки України є підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції, що можливо лише на основі введення в аграрний сектор біологічних, технічних, технологічних та управлінських інновацій і оптимізації інвестиційного процесу в галузі. Зокрема, підвищення техніко-технологічного рівня виробництва продукції, освоєння новітніх ресурсозберігаючих технологій вдосконалить процес технічної обробки та поліпшить якість товарів аграрного сектору. Реалізація ідеї біологізації сільського господарства в напрямку виробництва органічної (екологічно-чистої) продукції також сприятиме підвищенню конкурентоспроможності агропродукції. Адже сьогодні у світі швидко зростає попит на органічні продукти, для виробництва яких в Україні є сприятливі природно-економічні умови.

Вагома роль у забезпеченні експортної безпеки на векторі аграрного сектору відводиться державі, яка повинна надавати підтримку розвитку ринкової інфраструктури сільського господарства, сприяти веденню бізнесу в агросекторі. Держава та виробники сільськогосподарської продукції мають спрямовувати зусилля для подолання вищезазначених загроз, забезпечити конкурентоспроможність та відповідну до європейських норм якість вітчизняної продукції аграрного виробництва.

Аграрну політику необхідно спрямувати на подолання сировинного характеру, низької товарної диверсифікованості експорту сільськогосподарської продукції. У зв'язку з цим важливо створити умови для відродження таких галузей сільського господарства як льонарство, хмелярство, тютюнництво, вівчарство, молочне і м'ясне скотарство, а також розвитку промислових галузей переробки сільськогосподарської продукції, що дозволить виробляти продукти з більшою доданою вартістю, а

відповідно знизити частку експорту аграрної сировини порівняно з експортом напівготової і готової продукції.

Забезпечення експортної безпеки України вимагає системної підтримки розвитку експортного потенціалу, яка б включала конкретні заходи стимулювання українського експорту для реалізації національних економічних інтересів України на зовнішніх ринках аграрної продукції. Серед конкретних інструментів вчені розглядають експортні субсидії; пільгове оподаткування; пільгові кредити; затвердження списку товарів, експорт яких не підлягає ліцензуванню тощо.

Висновки. Незважаючи на те, що агропродукція займає провідне місце у стратегії експорту України, низький рівень її конкурентоспроможності не дозволяє нашій державі реалізувати свій експортний потенціал і забезпечити належний рівень експортної безпеки. У такій ситуації державна аграрна політика повинна бути спрямована на подолання перешкод, які стримують нарощування виробництва агропродукції, підвищення її конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. З цією метою важливо розробити заходи щодо реалізації експортного потенціалу аграрного сектору та забезпечення безпеки країни, які б забезпечили формування сприятливого інвестиційного клімату; створення умов для розвитку експортоорієнтованого аграрного виробництва на принципах інноваційності і екологічності; гармонізацію системи стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції, правил санітарного, ветеринарного та б5ед.б5санітарного контролю з європейськими та міжнародними стандартами й вимогами; державну підтримку експорту продукції, здешевлення процедури оформлення експорту; удосконалення транспортної та портової інфраструктури, її модернізацію та підвищення пропускної спроможності; зменшення тиску на ведення бізнесу в агросекторі тощо.

Список використаних джерел:

1. Агробізнес України: Інфографічний довідник. 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness/>
2. Державна служба статистики України: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Економічна безпека: [навч. посіб.] / за 65ед.. З.С.Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
4. Карасьова, Н.А. Вектори експортних потоків аграрного сектору України / Н.А.Карасьова // Економіка АПК. – 2016. – №8. – С.41-48.
5. Коковський, Л.О. Сучасні тенденції та актуальні проблеми зовнішньоторговельної безпеки України / Л.О.Коковський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №11. – С. 27-33
6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки. Міністерство економіки України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/control/publish/article?art.id=97980>
7. Міністерство аграрної політики і продовольства України: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>.
8. Петрова, Г.Є. Економічна безпека в зовнішній торгівлі України на сучасному етапі / Г.Є.Петрова // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 22 – 26.
9. Полковниченко, С.О. Торговельно-економічні відносини України і Російської Федерації з позицій зовнішньоекономічної безпеки / С.О.Полковниченко, Р.Ф.Стеченко // Науковий вісник ЧДІЕУ. Сер 1. Економіка: зб. Наук. Праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2013. – Вип. № 1 (17). – С. 101-109.
10. Система економічної безпеки держави / Під заг. 65ед.. А.Сухорукова. – К.: ВД «Стилос», 2009. – 685 с.
11. Polkovnichenko, S.O. Current trends in realization of the export potential of the agricultural sector of economy of Ukraine / S.O.Polkovnichenko, O.V. Rosokhach // Науковий вісник Полісся. – Чернігів: ЧНТУ, 2016. – № 1. – С.37-45.

Рецензент д.е.н., професор Левківський В.М.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.135:620.9

Білик О.С., к.е.н.

Луцький національний технічний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

Стаття присвячена дослідженню понять «стратегічне управління розвитком відновлювальної енергетики регіону», «енергозберігаючий кластер», «кластерний підхід» в управлінні. Визначені можливості і загрози створення енергозберігаючих кластерів, їх сильні і слабкі сторони. Розроблена модель стратегічного управління розвитком відновлювальної енергетики в рамках кластерного підходу.

Ключові слова: стратегічне управління, розвиток, енергозберігаючий кластер, розвиток відновлювальної енергетики, кластерний підхід.

Билык О.С.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

Статья посвящена исследованию понятий «стратегическое управление развитием возобновляемой энергетики региона», «энергосберегающий кластер», «кластерный подход» в управлении. Определены возможности и угрозы создания энергосберегающих кластеров, их сильные и слабые стороны. Разработана модель стратегического управления развитием возобновляемой энергетики региона в рамках кластерного подхода.

Ключевые слова: стратегическое управление, развитие, энергосберегающий кластер, развитие возобновляемой энергетики, кластерный подход.

Bilyk O.

STRATEGIC MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY REGION BASED ON CLUSTER APPROACH

The article investigates the concepts of «strategic management» of development of renewable energy region, «energy-saving cluster», «cluster approach» to management. The authors identify opportunities and threats of clusters creation, their strengths and weaknesses. The model of strategic management of development of renewable energy within the cluster approach is developed.

Keywords: strategic management, development, energy-saving cluster, renewable energy, cluster approach.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах стратегічне управління є необхідною складовою діяльності всіх підприємств незалежно від сфери чи виду їх діяльності. Стратегічне управління енергетичної індустрії базується на загальних концепціях і положеннях, які мають місце в інших галузях економіки, і в той же час, відрізняється низкою особливостей у реалізації окремих стратегій, які обумовлені специфікою відновлювальної енергетики в цілому. Основним стратегічним вектором вирішення проблеми енергозабезпечення та енергозбереження є орієнтація на ефективне стратегічне управління діяльністю з урахуванням змін, що відбуваються на ринку енергетичних послуг та в соціально-економічному середовищі в цілому. Саме система стратегічного управління розвитком відновлювальної енергетики в регіоні дає змогу усім гравцям енергетичного ринку поєднати

загальну стратегію розвитку з наявністю реальних та потенційних можливостей для її реалізації, враховуючи загрози, які можуть виникнути.

Тому необхідним є забезпечення цілеспрямованого розвитку нових організаційних форм у відновлювальній енергетиці, діяльність яких була б орієнтована на максимізацію консолідованого результату, та розробка моделі стратегічного управління розвитком відновлювальної енергетики регіону. Інноваційний шлях виробництва електроенергії з відновлюваних джерел – це кластеризація, яка забезпечить розвиток горизонтальної інтеграції з формуванням сітєвих структур. Це дасть змогу поліпшити умови для впровадження різних організаційних форм господарювання та їх кооперації, забезпечуючи сталий розвиток на принципах економічної самодостатності. Особливої актуальності питання кластеризації відновлювальної енергетики набуває у кризовий період, оскільки наявність таких структур спонукає до активізації діяльності підприємств-учасників кластера, раціонального використання природо-ресурсного, матеріально-технічного, фінансового та кадрового потенціалу регіону.

Україна, відповідно до взятих перед Європейським Союзом зобов'язань, зобов'язана досягти і підтримувати належний рівень конкурентоспроможності та інноваційності національної економіки. Тому актуальним є наукове обґрунтування і практичне вирішення проблеми регіонального розвитку відновлювальної енергетики на інноваційній основі, що передбачає використання механізмів інтеграції, в основу якої покладено кластеризацію.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Механізми організації діяльності по освоєнню нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії досить детально вивчені вченими-економістами. Дослідженню процесів розвитку відновлювальної енергетики на основі кластерного підходу приділено менше уваги, адже успіх її розвитку залежить від відповідної інституціонально-інфраструктурної підтримки механізмів використання енергетичних ресурсів регіону. Кластерний підхід, як механізм ефективного розвитку підприємств і регіонів, досліджували М. Портер, А. Маршалл, П. Фішер. До українських реалій кластерний підхід в управлінні адаптовували М.Я. Дем'яненко, П.І. Гайдуцький, В.М. Геєць, М.Ф. Кропивко, С.І. Соколенко, В.Г. Федоренко та ін. У роботах цих вчених досліджуються проблеми організації та управління кластерами; визначення ефективності їх діяльності; внеску в економічний розвиток регіону і країни в цілому.

Поряд з цим проблеми, пов'язані з розробкою і реалізацією кластерного підходу стосовно інтеграційних перетворень енергетичної індустрії з метою забезпечення сталого розвитку регіону, є недостатньо вивченими. Відсутня єдина методика визначення потенційних кластерів, система критеріїв та показників розвитку енергозберігаючих кластерів, які б дозволили приймати управлінські рішення щодо їх створення, підвищення ефективності їх функціонування та удосконалити моделі стратегічного управління регіональним розвитком відновлювальної енергетики.

Цілі статті. Усе вищесказане підтверджує необхідність розробки моделі стратегічного управління регіональним розвитком відновлювальної енергетики в умовах глобалізації для підвищення ефективності діяльності, рівня конкурентоспроможності енергетичної галузі та досягнення стану енергетичної безпеки на основі кластерного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кластерна форма розвитку відновлювальної енергетики на основі мережі стійких зв'язків між всіма учасниками ринку енергетичних послуг приводить до створення особливої форми сукупного інноваційного продукту, що концентрує різноманітні наукові, технологічні і управлінські винаходи, трансформуючи їх в інновації, комерціалізація яких забезпечує досягнення конкурентних переваг [1].

Загалом погоджуючись з наведеними висновками щодо формування кластерних структур, можна відзначити суттєвий їх вплив на конкурентоспроможність регіону. Проте

варто зазначити, що на сьогоднішній день дослідники здебільшого пов'язують конкурентоспроможність з кластеризацією через економічні вигоди від кластерної взаємодії регіонів.

Ми вважаємо, що кластерний підхід здатен не лише забезпечити досягнення конкурентних переваг у економічній сфері, а й одночасно вирішувати екологічні проблеми, розв'язання яких потребує спільних зусиль органів влади, населення, підприємств та інших організацій [2].

Слід наголосити – якщо в класичному випадку інтереси учасників кластера співпадають, то практичне втілення та просування кластерної моделі альтернативної енергетики потребує глибокого відпрацювання відповідних мотиваційних механізмів з боку її учасників. Адже формування такого роду кластерів в регіонах України стримується насамперед не готовністю вкладання інвестицій потенційних учасників, на що в свою чергу впливає недосконале законодавство, низький рівень освіти та кваліфікації трудових ресурсів, застарілі технології.

У таблиці 1 нами співвіднесені потреби населення, які задовольняються енергозбереженням, за ієрархією потреб Маслоу, що дає можливість виявити особливі риси сприйняття споживачами енергозбереження: у споживачів із різною силою мотиву екологічно орієнтованої поведінки відрізняється відчуття корисності енергозбереження.

Таблиця 1

Групи потреб за ієрархічною моделлю А. Маслоу, що задовольняються енергозбереженням

Рівні потреб	Групи потреб	Основні потреби, що задовольняються енергозбереженням
Нижчі потреби	1. Фізіологічні потреби. 2. Потреби в безпеці та упевненості в майбутньому. 3. Соціальні потреби. 4. Потреби самоповаги.	1. Енергозабезпечення. 2. Енергетична та техногенна безпека. 3. Надійність та ефективність енергопостачання; збереження ресурсів для майбутніх поколінь; підвищення реальної платоспроможності домашніх господарств та оптимізація і стабілізація тарифів на енергоресурси.
Вищі потреби	5. Потреби самоактуалізації (самовираження)	4. Якість енергозабезпечення. 5. Енергетична незалежність.

* Сформовано автором

Отже, мотивація формування енергозберігаючих кластерів забезпечує виникнення в учасників кластерних об'єднань спонукань до досягнення необхідних цілей.

На нашу думку, грамотне формування енергозберігаючого кластеру дозволить розв'язати протиріччя між економічним зростанням і збереженням якості довкілля, тим самим забезпечивши регіону стійкі конкурентні переваги, його населенню – сприятливі умови проживання, учасникам кластерного утворення – економічні вигоди від участі у кластерних структурах.

Як ми вже говорили, застосування та комплексне впровадження перетворень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності регіонів України, може здійснюватись на базі створення енергозберігаючих кластерів, діяльність яких зорієнтована на розвиток відновлюваної енергетики у регіонах України, основними передумовами формування та функціонування яких в Україні є енергетична залежність країни, висока енергоємність регіонів та гостра потреба у значному покращенні їх екологічного стану.

Перспективи та проблеми кластерної моделі розвитку відновлювальної енергетики наведені у таблиці 2.

Результати SWOT-аналізу дозволяють стверджувати, що зовнішнє оточення регіональних кластерів надає можливості для їх розвитку, які сприятимуть усуненню загроз; а сильні сторони учасників енергозберігаючого кластеру дозволять подолати їх слабкості та сприяти розвитку відновлювальної енергетики регіону.

Таблиця 2

SWOT-аналіз кластерної моделі розвитку відновлювальної енергетики

Сильні сторони (переваги)	Слабкі сторони (недоліки)
<ul style="list-style-type: none"> – покращення обміну інформацією та посилення співпраці учасників кластера, які забезпечують різноманітну підтримку, проводять відповідні дослідження та навчання; – впровадження комплексного підходу до енергозбереження; – скорочення втрат енергоресурсів; – розширення обсягів реалізації послуг учасників кластера; – стабілізація господарської діяльності учасників. 	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність ринкових умов при необхідних значних обсягах капітальних інвестицій в галузь енергетики та в інші суміжні галузі внаслідок суттєвої зношеності основних фондів і застарілості використовуваних технологій. – адміністративні бар'єри на шляху підготовки і реалізації проекту по введенню об'єкта відновлюваної енергетики в експлуатацію – не стабільна нормативно-правова база
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – залучення додаткових фінансових ресурсів для розвитку сектору відновлювальної енергетики регіону – підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіону; – впровадження інноваційних технологій використання відновлюваних джерел енергії 	<ul style="list-style-type: none"> – криміналізація та корумпованість енергетичної сфери; – спотворення ринкових механізмів в енергетичному секторі; – недостатній рівень диверсифікації джерел постачання енергоносіїв та технологій; – не сприятлива політична ситуація – відсутність стимулу для населення до переходу на альтернативні джерела енергії; – висока вартість кредитних коштів в Україні

Разом з тим регіональний розвиток відновлювальної енергетики залежить від ефективного управління та стратегічного бачення перспектив суб'єктів ринку.

Головна мета стратегічного управління – забезпечити стійкий розвиток відновлювальної енергетики в умовах змін зовнішнього середовища.

Під стратегічним управлінням розуміємо такий вид управлінської діяльності, основою якого є людський потенціал, що встановлює цілі розвитку; порівнює їх з наявними ресурсними можливостями та споживацьким попитом на енергетичні продукти; регулює зміни в галузі при зміні умов зовнішнього оточення; створює конкурентні переваги та досягає довгострокової мети за рахунок розробки та реалізації системи стратегій.

У загальному вигляді стратегічне управління РВЕР включає в себе оцінку рівня РВЕР, розробку стратегії РВЕР, формулювання головної мети стратегії РВЕР, її цілепокладання, оцінку стратегічних альтернатив, реалізацію стратегії РВЕР, оцінку необхідності її коригування, контроль реалізації стратегії РВЕР.

Висновки. Таким чином, організація стратегічного управління розвитком відновлювальної енергетики регіону передбачає, на наш погляд, розробку державної стратегії сталого розвитку відновлювальної енергетики, основні положення якої повинні трансформуватися і поглиблюватися на нижчих рівнях вертикалі управління енергетичною індустрією.

Список використаних джерел:

1. Комліченко О.О. Ротань Н.В. Стратегічне управління регіональним розвитком туризму на основі кластерного підходу/ О.О. Комліченко, Н.В. Ротань // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки / Херсон - 2014.- Вип. 6 Част. 3 . С.110-112.
2. Білик О.С. Еколого-економічні засади підвищення конкурентоспроможності регіону : монографія / З.В. Герасимчук, О.С. Білик. – Луцьк: Вежа-Друк, 2014. – 284 с.
3. Інноваційне використання місцевих енергетичних ресурсів: посібник / Уклад.: О. Гвоздевич, М. Подольський, Л. Кульчицька- Жигайло. – Львів : «Тріада Плюс», 2016. – 32 с.

Рецензент д.г.н., професор Мольчак Я.О.

УДК 332.1

Вахович І.М., д.е.н, професор

Чапюк О.П., к.е.н, науковий співробітник

Луцький національний технічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕГІОНАЛЬНОЇ ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У роботі запропоновано методичні підходи до оцінки капіталізації економіки регіонів країни та обґрунтовано, що алгоритм такої оцінки повинен містити такі етапи: перший етап – початковий, на якому систематизується вихідна інформація з визначення напрямків оцінки; другий етап – підготовчий, що включає вибір показників для оцінки рівня капіталізації і методів їх математичного опрацювання; третій етап – розрахунковий, на якому здійснюється пошук інформаційної бази та її математична обробка; четвертий етап – заключний, що узагальнює отримані результати математичної обробки інформації, що стане передумовою формування механізмів нарощення капіталізації регіонів країни.

Ключові слова: капіталізація, регіон, капіталізація регіону.

Vahovich I., Chapiuk O.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO REGIONAL CAPITALIZATION ASSESSMENT OF ECONOMY

The paper presents methodological approaches to capitalization assessment of the economy of the country regions. It is proved that the algorithm of this assessment should include the following stages: the first stage – the initial one, in which basic information to determine the areas of assessment are systematized; the second stage – the preparatory one, including the choice of indicators to assess the level of capitalization and methods of mathematical processing; third phase – calculated one, in which the information base and its mathematical treatment are investigated; fourth stage – the final one, which summarizes the results of mathematical processing, which will be a prerequisite of the formation mechanisms of increasing the regions capitalization of the country.

Key words: capitalization, region, capitalization economy.

Вахович І.М., Чапюк О.П.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РЕГИОНАЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В работе предложены методические подходы к оценке капитализации экономики регионов страны и обосновано, что алгоритм такой оценки должен содержать следующие этапы: первый этап - начальный, на котором систематизируется исходная информация по определению направлений оценки; второй этап - подготовительный, включающий выбор показателей для оценки уровня капитализации и методов их математической обработки; третий этап - расчетный, на котором осуществляется поиск информационной базы и ее математическая обработка; четвертый этап - заключительный, что обобщает полученные результаты математической обработки информации, станет предпосылкой формирования механизмов наращивания капитализации регионов страны.

Ключевые слова: капитализация, регион, капитализация региона.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Оцінка рівня капіталізації економіки на регіональному рівні та ролі банківського сектора у даному процесі є багатоаспектним явищем і включає у себе три напрямки: регіональну діагностику, оцінку капіталізації та оцінку ролі банківського сектора у капіталізації економіки регіону. Тому виникає потреба у дослідженні суті та виділенні різних підходів щодо регіонального виміру капіталізації економіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Провідні вітчизняні та закордонні школи регіоналістики пропонують авторські бачення методик проведення оцінки рівня розвитку регіонів, їх конкурентоспроможності,

інвестиційної привабливості, ендогенного потенціалу, міжрегіональних зв'язків, регіональної конвергенції та ін. Так, Вахович І.М. запропоновано використовувати кластерний метод для оцінки рівня соціо-еколого-економічного розвитку регіонів країни.

Науковий інтерес представляє методика оцінки рівнів регіонального розвитку, запропонована Рожковою Ю.В., Черною І.П., які капіталізацію регіону пропонують досліджувати за допомогою формули оцінки грошового потенціалу регіону.

За відхиленням фактичних даних від порогових пропонує досліджувати рівень розвитку регіону та, зокрема, рівень його економічної безпеки Різник Н.С., фінансової безпеки - Барановський О.І., Вахович І.М., продовольчої безпеки – Бодак І.В, соціальної безпеки – Стрижеус Л.В. та інші.

Заслужують на увагу методи Конягина В. та Цибульського В.Р., які капіталізацію регіону пропонують досліджувати за рівнем капіталізації домашніх господарств, що на ньому розміщені. Сіліфонкіна С.В. пропонує економіку регіону в розглядати як сукупність зареєстрованих на даній території компаній.

Наковці Дружиніна А.Г., Шевцова М.Ю., Солодовник Ю.О., Грудзевич У.Я., Климко О.О. визначили підходи, що передбачають оцінку ринку банківських послуг регіону, Герасименко С.С., Головач А.В., Єріна А.М. - пропорційності розподілу за регіонами кредитних вкладень, Корецька Н.І., Люзьяк М. - територіальної організації банківської системи, міжрегіональних фінансових потоків банківської системи - Другов О.О., Чернюк Л.Г., Кондрашихін А.Б., Качала Т.М, ефективності діяльності банківської системи регіону, іноземного капіталу в банківській системі Верніков А. та інші аспекти розвитку банківської системи на регіональному рівні.

Цілі статті. Оцінка підходів капіталізації економіки регіонального рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У теорії капіталізації банку виокремлюють такі поняття як «пряма капіталізація банку» і «зворотна капіталізація банку». Пряма капіталізація становить перетворення вартості (матеріальних активів і грошових коштів) у банківський капітал, тобто характеризує поповнення власного капіталу банку за рахунок реінвестування певної частини прибутку банку. Зворотна капіталізація – це процес оцінки, визначення вартості банківської установи на основі реального доходу, прибутку[1].

Екстраполюючи такий підхід на рівень регіону, рівень капіталізації регіону за «прямим методом» визначається за формулою:

$$k_p = \frac{\Delta BK}{ЧП} \cdot 100\%$$

де ΔBK – приріст власного капіталу суб'єктів господарювання, грн.;

ЧП – величина чистого прибутку суб'єктів господарювання регіону, грн.

У випадку збитковості суб'єктів господарювання регіону, у знаменник формули слід включити дохід, а не прибуток.

Зворотну ж капіталізацію доцільно оцінювати за формулою що дозволяє у якості доходу взяти обсяг валового регіонального продукту

$$k_p = \frac{ВРП}{K_{PE}} \cdot 100\% ,$$

де ВРП – валовий регіональний продукт, грн;

K_{PE} – вкладений в регіональну економіку капітал, грн.

На сьогодні є певні напрацювання вітчизняних та закордонних шкіл регіоналістики у дослідженні капіталізації на рівнів регіонів. Так, науковцями

Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень запропоновано оцінку капіталізації економіки здійснювати за показниками реальної капіталізації як стану та як процесу. При цьому показниками оцінки капіталізації як стану є: валове нагромадження, у відсотках до ВВП; капітальні інвестиції, у відсотках до ВВП (ВРП); індекс інвестицій в основний капітал, у відсотках до 1990 року; зміни у структурі інвестицій в основний капітал за видами діяльності та видами промислової діяльності; ВВП (ВРП) на душу населення. При цьому рівень нагромадження (за відсутності офіційних статистичних даних) пропонується оцінювати за відсотковим відношенням капітальних інвестицій до ВРП [2, с.39].

Для оцінки рівня капіталізації економіки регіону як стану науковцями пропонується використовувати показники, що характеризують стан основних засобів (за вартостями основних засобів, рівнем зносу, структурою за видами, сферами економічної діяльності, галузями промисловості, територіями) [2, с.43]; стан людського капіталу (за дисконтованим рівнем заробітної плати на душу населення; рівнем ВРП на душу населення; на основі розрахунку національного багатства, природного та фізичного капіталу; на основі розрахунку індексу людського розвитку; на основі показників освіти); стан соціального капіталу (оцінки міжособистісної, моральної та організаційної складових соціального капіталу) [2, с.59]; стан природного капіталу (рентний підхід) [2, с.76]. Напрацювання науковців дозволяють оцінити рівень капіталізації регіону, однак є певні неточності у проведенні оцінки та відсутній детальний опис проведення математичних розрахунків.

Науковці Інституту регіональних досліджень НАН України рівень капіталізації регіону пропонує визначати за формулою [3, с.178]:

$$k_p = \frac{OK}{ДА} \cdot 100\%$$

де ОК – основний капітал, нагромаджений в регіоні, грн.;

ДА – довгострокові активи регіону, грн.

Такий підхід, на нашу думку, є доцільним, однак не достатнім, оскільки не дозволяє оцінити усю багатогранність явища капіталізації регіону.

Конягин В., Цибульский В.Р. [4, 80] капіталізацію регіону пропонують досліджувати за рівнем капіталізації домашніх господарств, що на ньому розміщені. При цьому пропонується використання двох підходів до оцінки:

- за доходами домашніх господарств:

$$k_p = \frac{(d - m) \times 12 \times N}{N / p},$$

$$k_p = \frac{(z - m) \times 12 \times N}{N / p},$$

де k_p – коефіцієнт капіталізації, грн/домогосподарство;

d – грошовий дохід на одну особу за місяць, грн/особу;

z – заробітна плата однієї особи в місяць, грн/особу;

m – прожитковий мінімум, грн/особу;

N – чисельність населення в регіоні, тис.осіб;

p – середній розмір одного господарства у регіоні, осіб;

Певним недоліком такого підходу є те, що у розрахункових формулах взято до уваги, що усі члени домогосподарства мають однакові заробітки. Разом з тим, підхід за капіталізацією домогосподарств може бути використаний для оцінки рівня капіталізації регіону. Таким самим чином можна оцінити також рівень капіталізації регіону за рівнем капіталізації його господарюючих суб'єктів, використовуючи широкий спектр

методів оцінки. Сіліфонкіною С.В. пропонується економіку регіону в даному випадку розглядати як сукупність зареєстрованих на даній території компаній. Їх сумарна капіталізація визначається дисконтуванням очікуваних грошових потоків від функціонування компаній до певного періоду часу з урахуванням виявлених загальнодержавних і регіональних ризиків. Величина щорічних грошових потоків формується за рахунок таких складових: сальдований фінансовий результат діяльності організацій, чисті капітальні витрати (амортизація за відрахуванням інвестицій), зміна негрошових оборотних активів і боргових зобов'язань (кредиторської заборгованості та заборгованості за кредитами і позиками). Розрахований таким чином показник капіталізації враховує ефективність діяльності компаній, стан основних фондів і темпи їх оновлення, рівень боргового навантаження. Зрештою величина капіталізації показує, чи достатній генерований суб'єктом грошовий потік для фінансування власного розвитку [5, с.101]. При цьому критерії і показники капіталізації для діагностики сталого розвитку економіки регіону Сіліфонкіна С.В. систематизовує за рівнем, структурою та динамікою капіталізації [6].

Такий же підхід до оцінки капіталізації регіону у Дедкова М.В., який визначає її як сумарну вартість активів довгострокового (капітального) характеру економічних агентів регіональної юрисдикції різної форми власності будь-якої організаційно-правової форми і будь-якого виду діяльності [7]. Однак, такий підхід є дещо обмеженим, оскільки включає активи лише господарюючих суб'єктів. Крім того, автором до уваги беруться лише довгострокові активи, що певним чином обмежує рівень капіталізації економіки регіонів.

Рожков Ю.В., Чорна І.П. [8, с.82] капіталізацію регіону пропонують досліджувати за допомогою формули оцінки грошового потенціалу регіону:

$$ГПр = ГЗ_{ТУ} - ГЗ_{ІБ} + ГЗ_{ф} + МО_{н} + МО_{о},$$

де ГПр – грошовий потенціал регіону;

ГЗ_{ТУ} – безготівкові грошові засоби на рахунку територіального управління національного банку регіону;

ГЗ_{ІБ} – гроші на коррахунках філіалів кредитних організацій інших регіонів, поточних рахунках підрозділів головних підприємств та організацій, зареєстрованих в іншому регіоні;

ГЗ_ф – грошові засоби на субрахунках філіалів банків, поточних рахунках підрозділів головних підприємств та організацій, зареєстрованих в даному регіоні, але знаходяться на іншій території;

МО_н - неорганізована частина готівково-грошового обігу певного регіону;

МО_о - організована частина готівково-грошового обігу певного регіону.

На нашу думку, такий підхід заслуговує на увагу, оскільки господарюючі суб'єкти зберігають кошти на банківських рахунках, де їх можна прослідкувати. Однак, такий підхід не дозволяє оцінити рівень капіталізації регіону як процесу нагромадження та розподілу валового регіонального продукту, ефективності такого процесу.

Овчиннікова О.П., Лищикова Ю.В. [9, с.45], розглядаючи капіталізацію економіки регіону як нарощення вартості активів за рахунок залучення у процес відтворення усіх складових регіонального економічного потенціалу, оцінку регіональних активів пропонує здійснювати за такими складовими: природні ресурси; виробничий потенціал; трудові ресурси; інвестиційна привабливість; інноваційний потенціал; ринкова інфраструктура.

Такий підхід дозволяє оцінити стан капіталізації регіону за вартістю активів, однак не визначає рівень капіталізації економіки регіону як процесу.

Айрапетян Б.Г. і Беляков В.О [10, с.185]. пропонують формулу оцінки капіталізації регіонального потенціалу, яка має такий вигляд:

$$k_p = \sum \frac{ВРП_i}{(1+r)^i} \quad \text{або} \quad k_p = \frac{ВРП}{r},$$

де $ВРП_i$ – валовий регіональний продукт в i -тому році, грн.;

r – ставка дисконтування, %;

$ВРП$ – валовий регіональний продукт за останній звітний період, грн.

Такий підхід заслуговує на увагу, однак не дозволяє у повній мірі оцінити ефективність використання в економіці регіону капітальних благ для оцінки стабільного розвитку регіону у майбутньому. Тому для оцінки рівня капіталізації регіону до уваги слід брати наробки усіх вчених.

Певним чином це дозволяє підхід, запропонований Д.С. Лисенко та Н.Ш. Гафуровим [11], згідно якого капіталізацію регіону слід оцінювати як:

- поточну вартість усіх сукупних активів регіону;
- приріс власного капіталу регіону;
- процес, результатом якого є додана вартість, як одне із джерел інвестицій;
- процес, наслідком якого є підвищення фінансової стійкості та ділової активності регіону.

Визначення ролі банківського сектора у капіталізації економіки регіону у тій чи іншій мірі дозволяють підходи, що передбачають оцінку ринку банківських послуг регіону, пропорційності розподілу за регіонами кредитних вкладень, територіальної організації банківської системи, міжрегіональних фінансових потоків банківської системи, ефективності діяльності банківської системи регіону, іноземного капіталу в банківській системі та інші аспекти розвитку банківської системи на регіональному рівні.

З врахуванням напрацювань науковців, на нашу думку, для оцінки рівня впливу банківського сектора на капіталізацію економіки регіону доцільно використовувати такі розрахункові формули:

- для оцінки капіталізації за рівнем банківських активів регіону:

$$K_{БА} = \frac{Аб_i}{ВРП_i},$$

де $Аб_i$ – активи банків та їх мережі i -го регіону, грн.;

$ВРП_i$ – валовий регіональний продукт, грн.;

- для оцінки капіталізації за кредитною активністю банківських установ регіону:

$$K_{БК} = \frac{Кб_i}{Аб_i},$$

де $Кб_i$ – сума кредитів банків i -го регіону;

$Аб_i$ – сума активів банківської системи i -го регіону

- для оцінки рівня іноземної капіталізації банків:

$$K_{ІК} = \frac{К_{ін}}{Вкб},$$

де $К_{ін}$ – іноземна частка в капіталі банків i -го регіону;

$Вкб$ – власний капітал банківської системи i -го регіону

Висновки. З врахуванням теоретичних напрацювань і з метою охоплення усіх складових капіталізації як процесу нарощення ринкової вартості регіону, алгоритм оцінки рівня капіталізації регіонів України, на нашу думку, повинен містити такі етапи:

- перший етап – початковий, на якому систематизується вихідна інформація з визначення напрямків оцінки;

- другий етап – підготовчий, що включає вибір показників для оцінки рівня капіталізації і методів їх математичного опрацювання;

- третій етап – розрахунковий, на якому здійснюється пошук інформаційної бази та її математична обробка;

- четвертий етап – заключний, що узагальнює отримані результати математичної обробки інформації, що стане передумовою формування механізмів нарощення капіталізації регіонів країни.

Наведені вище етапи є послідовними і дозволять здійснити достовірну оцінку капіталізації економіки регіонів України.

Така оцінка повинна базуватись на певних принципах, якими, на нашу думку, повинні бути:

- принцип об'єктивності, що передбачає отримання достовірної первинної інформації для оцінки та підтримує прагнення мінімізувати суб'єктивізм, що спотворює реальну ситуацію;

- принцип системності, що передбачає оцінку капіталізації як процесу нагромадження капіталу, як процесу інвестування капіталу, як процесів створення і розподілу доданої вартості регіону;

- принцип ефективності, що передбачає паритетність достовірності отриманих результатів оцінки з витратами на її проведення; даний принцип зумовлює потребу вибору обмеженої кількості ключових оціночних показників, що у найбільшій мірі визначають достовірність отриманого результату;

- принцип конкретизації, що передбачає вибір чітко визначених, співрозмірних у часі і просторі показників для характеристики процесу капіталізації регіону.

Дотримання наведених принципів дозволить реалізувати завдання регіональної політики дотримання належної оцінки капіталізації економіки регіону та рівня впливу банківського сектору на даний процес.

Список використаних джерел:

1. Кекух Д.В. Капіталізація як складова банківської системи [Електронний ресурс] / Д. В. Кекух. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/>.
2. Інституційні механізми капіталізації економіки регіонів Українського Причорномор'я: монографія / [Б. В. Буркинський, В. М. Осипов, О. В. Моліна та ін.]; за наук. ред. Б. В. Буркинського; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2014. – 520 с.
3. Козоріз М. А. Методичні підходи до оцінки капіталізації регіональних активів / М. А. Козоріз, Л. В. Ключник // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9 (111). – С. 178.
4. Цибульский В. Р. Капитализация территорий. Вопросы устойчивости [Електронний ресурс] / В. Р. Цибульский. – Режим доступу: www.forumstrategov.ru.
5. Силифонкіна С. В. Аналіз методологічних підходів до оцінки капіталізації території / С. В. Силифонкіна // Молодий вчений. – 2011. – №1. – С. 100–107.
6. Силифонкіна С.В. Диагностика устойчивого развития экономики региона с применением критериев капитализации: автореф. дис. на соискание учён. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)» / С. В. Силифонкіна – Екатеринбург, 2013. – 20 с.
7. Дедкова М. В. Капитализация и её влияние на экономический рост (на примере непубличных компаний): автореф. дис. на соискание учён. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)» / М. В. Дедкова. – М., 2008. – 20 с.
8. Рожков Ю. В. Капитализация в системе целей инновационного развития региона / Ю. В. Рожков, И. П. Чёрная // Инновации. – 2009. – № 6. – С. 82–88.
9. Овчинникова О. П. Капитализация активов региона: сущность, элементы, проблемы / О. П. Овчинникова, Ю. В. Лыщикова // Журнал «Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика». – 2011. – Вып. № 13-1, т. 19. – С. 44–49.
10. Айрапетян Б. Г. Оценка капитализации регионального потенциала на основе ключевых компетенций региона / Б. Г. Айрапетян, В. А. Беяков // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – № 2-1. – С. 182–193.
11. Лысенко Д. С. Проблема управления капитализацией региона [Електронний ресурс] / Д. С. Лысенко, Н. Ш. Гафуров. – Режим доступу: <http://dspace.susu.ac.ru/bitstream/handle/0001.74/1478/28.pdf?sequence=1>.

УДК 332.01

Гавриш І.І., аспірант

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

САМОСТІЙНІСТЬ ТА ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ» ТА «ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ»

В статті розглядаються питання визначення економічних категорій «конкурентоспроможність регіону» та «привабливість регіону», обґрунтування їх самостійності та взаємопов'язаності. Узагальнені окремі підходи до визначення економічних категорій «привабливість», «конкурентоспроможність» стосовно території, регіону, зроблено висновок про тісний зв'язок цих двох економічних категорій та явищ, про їх різницю та подібність. На основі аналізу наукових праць сформовані авторські визначення економічних категорій «конкурентоспроможність регіону» та «привабливість регіону», узагальнені аргументи їх понятійної самостійності та взаємопов'язаності. Зроблено висновок, що терміни «привабливість регіону» та «конкурентоспроможність регіону» необхідно розмежувати, але ні в якому разі не протиставляти один одному. Обґрунтовано, що це самостійні категорії, які мають різну цільову орієнтацію, кінцеву мету використання і, як наслідок, набір жорстких та м'яких чинників, стандартів, методик, механізмів формування базових та додаткових характеристик (критеріїв), необхідних для їх всебічної оцінки відносно об'єкта застосування.

Ключові слова: привабливість, конкурентоспроможність, регіон, конкурентоспроможність регіону, привабливість регіону, потенціал регіону, партнерство, взаємодія.

Gavrysh I.

INDEPENDENCE AND CORRELATION OF «REGION'S COMPETITIVENESS» AND «REGION'S ATTRACTIVENESS» AS ECONOMICAL CATEGORIES

The article deals with the questions of defining economic categories of «region's competitiveness» and «region's attractiveness», substantiation of their independence and correlation. Separate definitions of the economic categories «attractiveness» and «competitiveness» apropos of a territory and a region are considered, conclusions are made about close relations of these two economic categories, their difference and similarity. On the basis of scientific works analysis, the author's definitions of economic categories «region's competitiveness» and «region's attractiveness» are formed, the arguments of their notional independence and correlation generalized. A conclusion is made, that the terms «region's attractiveness» and «region's competitiveness» should be differentiated, but, by no means opposed to one another. They are separate categories, having different target orientation, final aim of use and, as a consequence, a set of tough and soft standards, methods and mechanisms of basic and additional characteristics (criteria) forming, necessary for their whole assessment relative to the object of use.

Key words: attractiveness, competitiveness, region, competitiveness of the region, the attractiveness of the region, the region's potential, partnership, cooperation.

Гавриш И.И.

САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ И ВЗАИМОСВЯЗАННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА» И «ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА»

В статье рассматриваются вопросы определения экономических категорий «конкурентоспособность региона» и «привлекательность региона», сформировано обоснование их самостоятельности и взаимосвязанности. Обобщенные отдельные подходы к определению экономических категорий «привлекательность», «конкурентоспособность» относительно территории, региона, сделан вывод о тесной связи этих двух экономических категорий и явлений, об их разнице и сходство. На основе анализа научных работ сформированы авторские определения экономических категорий «конкурентоспособность региона» и «привлекательность региона», обобщенные аргументы их понятийной самостоятельности и взаимосвязанности. Сделан вывод, что термины «привлекательность региона» и «конкурентоспособность региона» необходимо разграничить, но ни в коем случае не противопоставлять друг другу. Обосновано, что это самостоятельные категории, которые имеют под собой разную целевую ориентацию, конечную цель использования и, как следствие, набор жестких и мягких факторов, стандартов, методик, механизмов формирования базовых и дополнительных характеристик (критериев), необходимых для их всесторонней оценки относительно объекта применения.

Ключевые слова: привлекательность, конкурентоспособность, регион, конкурентоспособность региона, привлекательность региона, потенциал региона, партнерство, взаимодействие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток відносин між територією та її цільовими аудиторіями визначає основу та формує середовище для прийняття ними рішення про проживання, відвідування, ведення бізнесу, інвестування тощо, тобто формує привабливість конкретної території (країни, регіону, міста чи іншого населеного пункту). Економічна категорія «привабливість території (міста, регіону, країни)», поряд з іншими (партнерство, організаційна культура, комфорт, мобільність, гнучкість, адаптивність) відноситься до якісних, на перший погляд, неекономічних характеристик, які вже досить довгий час використовуються в науковому обігу, але які не отримали чіткого визначення. Досить часто, при характеристики економічних явищ та процесів, ці терміни не вживають як самостійні, їм надають статусу пояснюючих, уточнюючих, або використовують як синоніми інших категорій. Так, тісно переплітаються, а в багатьох роботах і використовуються як синоніми, терміни «привабливість регіону» та «конкурентоспроможність регіону», привабливість часто розглядається як компонента, підмножина конкурентоспроможності.

В економічних дослідженнях вітчизняних вчених найбільш часто термін «привабливість» стосовно певного об'єкта синонімізують (підміняють) конкурентоспроможністю, а ось зарубіжні дослідники розділяють та пов'язують ці категорії. В дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених (2; 6; 8; 12; 13; 18; 17; 27; 21; 22; 31; 34; 37; 48; 49; 53) терміни «привабливість регіону» та «конкурентоспроможність регіону» тісно переплітаються (Б.Грінчель та Є.Назарова навіть вводять поняття «конкурентна привабливість регіону» [15]), в багатьох роботах вони використовуються як синоніми, привабливість розглядається як компонента конкурентоспроможності [9; 33; 36], позиціонування [10], але практично усі дослідники вказують на тісний зв'язок цих двох економічних категорій.

Доцільним є більш детальний теоретичний аналіз понять «привабливість регіону» та «конкурентоспроможність регіону». Основною проблемою коректного використання зазначених економічних категорій є розуміння дослідником мети, змісту та особливостей процесів до яких вони застосовуються. Плутанина в категоріях призводить до погіршення комунікативного зв'язку між зацікавленими сторонами процесу щодо пошуку кращих інструментів, які забезпечать повноцінний розвиток територій (країн, регіонів, міст).

Метою статті є визначення суті економічних категорій «конкурентоспроможність регіону» та «привабливість регіону», обґрунтування їх самостійності та взаємопов'язаності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В тлумачних словниках категорія привабливість визначається досить зрозуміло та лаконічно – залучати, притягувати морально, почуттям, силою переконань та інше; схилити на щось, вабити, тягти, захоплювати [16]; яка привертає, викликає прихильність до себе, подобається» [35]; яка викликає захоплення, приваблює до себе своїми якостями, властивостями; яка приносить задоволення; яка манить, притягає до себе; яка викликає інтерес, відкриває цікаві можливості; заманливий, захопливий; те, що викликає інтерес, відкриває цікаві можливості [44]. Вчені-економісти розглядають широке значення привабливості «як те, що викликає захоплення своїми якісними характеристиками, формами, діями; те, що викликає інтерес до прояву будь-яких дій або відкриває цінні можливості прояву певних дій» [22]. В закордонних дослідженнях використовується термін «аттрактивність» [від лат. *attractio*] – привабливий, принадний, симпатичний, ефектний [24]. Згідно з доповіддю ОЕСР 2005 року, це поняття визначається як «здатність залучати кваліфіковану робочу силу і навички як засіб сприяння економічному розвитку та міській регенерації» [54]. Таким чином, категорія «привабливість»

тракується як здатність привертати увагу, подобатися, отримувати прихильність, задоволення, притягувати (викликати) інтерес, відкривати можливості, бути принагідним, ефективним.

Розглянемо окремі визначення терміну «привабливість» стосовно території, регіону. Г.Багієв [1, с.245] відмічає, що привабливість визначається можливістю задовольняти потреби споживача з урахуванням цілого комплексу вимог. Г. Підгрушний, К. Мезенцев привабливість території визначають через її географічний образ – як стійкі уявлення людей про комплекс природних, соціально-економічних, культурних, інституційних та інших передумов, ресурсів та можливостей, які можуть тією чи іншою мірою забезпечувати потреби людей та їх безпеку [30]. С.Калашнікова визначає привабливість регіону як сукупність умов, які відповідають перевагам представників цільових груп, забезпечуються зусиллями регіональної влади і визначають приплив інвестицій, туристів, кваліфікованих фахівців, можливість розвитку бізнесу, зниження відтоку місцевого населення з регіону [19]. В маркетингу під «привабливістю мають на увазі сприятливе враження, яке здійснює джерело на аудиторію» [26]. Це означає, що привабливість регіону викликає позитивні емоції у споживачів регіонального продукту та забезпечує стійку взаємодію з регіоном. Формування відчуття привабливості території зумовлюється дією глибинних психологічних механізмів і пов'язане із задоволенням потреб людини, забезпеченням безпеки її життя. Об'єкт є привабливим для людини, якщо має такі ознаки: 1) оберігає її від небезпек навколишнього середовища; 2) забезпечує, або сприяє задоволенню фізичних, матеріальних та духовних потреб; 3) є зрозумілим, звичним, відомим, співзвучним світогляду та світовідчуттям людини [30].

Ф. Хатем (*F.Hatem, 2004*) обґрунтовує різницю та подібність понять «конкурентоспроможність регіону» та «привабливість регіону»: а) економічна конкурентоспроможність території визначається як його здатність підвищувати рівень життя людей і забезпечити їм високий рівень зайнятості та соціальної згуртованості. Концепція конкурентоспроможності є обширною, оскільки зростання рівня життя залежить від ряду важливих факторів; б) привабливість території може бути визначена як його здатність залучити всі види економічних і мобільних факторів виробництва. У цьому сенсі, територіальна привабливість є мірою продуктивності цієї території за певний період. Привабливість території є підмножиною її конкурентоспроможності. Крім того, фактори, що визначають привабливість цієї території повинні бути знайдені серед факторів конкурентоспроможності [51]. Інші зарубіжні дослідники визначають конкурентоспроможність регіону як здатність територіальної економіки створювати привабливі умови для економічного і соціального розвитку, зокрема: залучити і утримувати фірми зі стійкими або зростаючими акціями, підтримуючи стабільні або зростаючі стандарти життя [55]; здатність запропонувати привабливі умови і стійке середовище для роботи підприємств і життя населення [50].

Таким чином, досить часто вихідною стає теза «щоб бути привабливими, ми повинні бути конкурентоспроможними» – з нашої точки зору це досить однобічний підхід, що обмежує якісну характеристику території диктуючи їй жорсткі рамки та межі (показники конкурентоспроможності, рейтингові місця). На підтвердження цієї тези можна навести дослідження журналу *Intelligent Life* видання *Economist*, який для визначення «столиці світу» з дев'яти найбільших міст світу (Пекін, Шанхай, Токіо, Делі, Мумбай, Мехіко, Вашингтон, Нью-Йорк, Лондон) обрав саме якісні критерії: влада і політичний вплив, доходи і добробут, рівень освіти, економічні зв'язки і рівень культури. На думку експертів столиця світу, в першу чергу, повинна мати харизму, потім владу, економічну могутність, космополітизм, розквіт наук і знань. Є ще й такий важливий аспект, як можливість бути прикладом для наслідування, джерелом ідей і послуг, що сприяють загальному розвитку світу (тому, наприклад, Пекін з існуючою формою правління і 1% іноземних жителів в місті, – не зміг претендувати на звання столиці світу). Вашингтон, що володіє більш ніж достатньою економічною і

політичною владою, не має необхідної харизми і не є загальним прикладом. Лондон – єдине місто, що задовольняє всім перерахованим вимогам: має велику кількість іноземних жителів, є носієм космополітичних ідей, володіє розвиненим фінансовим ринком, науковими, освітніми та культурними установами, має високий рівень глобальних зв'язків, завдяки великій кількості мов, що викладаються, і Інтернету [56].

Привабливість регіону тяжіє до абсолютної конкурентоспроможності регіону як сукупність характеристик, що створюють умови формування в ньому економічних структур та структур розселення [32]. У свою чергу конкурентоспроможність як результат управління модифікованими конкурентними перевагами в глобальній економіці приймає вектор привабливості, тобто «в найзагальнішому вигляді визначає володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єктів економічного змагання»[11]. Ці властивості можуть ставитися до різних за своєю природою об'єктів – видів продукції, підприємств і організацій, їх груп, до окремих країн, регіонів та їх угруповань (регіональним, політичним, етнокультурним), що виступають в якості суб'єктів конкурентної боротьби. М. Портер звертає увагу на те, що конкурентні переваги виражаються в національній, державній та регіональній конкурентоспроможності в контексті світової економіки, а ті фактори, якими вони володіють в даний момент часу виявляються менш значущими, ніж швидкість і ефективність їх створення, оновлення та застосування [37]. На перше місце виводиться формування привабливості для кваліфікованої робочої сили (утримання та залучення) або науково-технічної бази виробництва.

На основі аналізу наукових праць [3; 12; 15; 19; 20; 22; 29; 38; 41; 42; 43; 45; 46] узагальнено аргументи понятійної самостійності та взаємопов'язаності зазначених дефініцій в табл. 1.

Таблиця 1

Самостійність та взаємопов'язаність категорій
«конкурентоспроможність регіону» та «привабливість регіону»

Конкурентоспроможність регіону (КР)	Привабливість регіону (ПР)
Визначені та вимірювані властивості регіону, що створюють переваги у порівнянні з іншими регіонами, характеризують ступінь задоволення потреб споживачів у порівнянні з кращими аналогічними об'єктами.	Сукупність стійких уявлень про властивості та ознаки, чинники та умови, можливості та обмеження, засоби та інструменти, які забезпечують задоволення та перспективу зростання потреб цільових аудиторій.
Визначає здатність вести конкурентну боротьбу	Визначає здатність формувати (відкривати, забезпечувати) можливості розвитку
Змагальність та суперництво	Партнерство та взаємодія
Оперує поняттям «ефективний»	Оперує поняттям «ефектний»
Використовує формальні індикатори	Використовує сформовані уявлення
Орієнтація на вибіркового розвитку	Орієнтація на стійкий гармонійний розвиток
Орієнтири – ефективність, вигода, прибуток	Орієнтири – економічна, соціальна, політична та екологічна відповідальність
Оперує порівнюваними, кількісними показниками	Оперує порівнюваними, якісними показниками
Тактична характеристика, вказує зазвичай на короткостроковий ефект	Має більш довгострокову, стратегічну орієнтацію
Об'єктивна оцінка	Суб'єктивна оцінка
Потенціал регіону оцінюється як сукупність його конкурентних переваг	Потенціал регіону оцінюється з точки зору інтересу цільових груп споживачів
Базується на використанні ресурсів регіону (експлуатаційний підхід)	Базується на розвитку регіональних ресурсів (селекційний підхід)
Спеціальний термін для кваліфікованої аудиторії	Універсальний термін для усіх аудиторій
Більш економічна, раціональна складова	Більш емоційна, іміджева складова

Джерело: узагальнено автором

1) «Конкурентоспроможність регіону (КР) визначає його здатність вести конкурентну боротьбу» – «Привабливість регіону (ПР) визначає його здатність формувати (відкривати, забезпечувати) можливості розвитку». Конкурентоспроможність регіону визначає його здатність вести конкурентну боротьбу з іншими регіонами та містами за інвестиції, бізнес, туристів, відвідувачів, населення

тощо (за фінансові, територіальні, матеріальні, інтелектуальні, людські та інші ресурси). Це інтегральна характеристика здатності системи конкурувати з іншими господарськими системами в межах цільового конкурентного простору (територіального, економічного або інформаційного), яка характеризується сукупністю обмежених ресурсів, що є об'єктом конкурентної боротьби між господарюючими суб'єктами [39]. У свою чергу, привабливість регіону визначає його здатність формувати (відкривати, забезпечувати) можливості для населення, відвідувачів, бізнесу, інвесторів, привертати їх увагу, подобатися, отримувати прихильність, задоволення, притягувати (викликати) інтерес;

2) *«Конкурентоспроможність – змагальність та суперництво» – «Привабливість – партнерство та взаємодія».* Конкуренція була і залишається формою взаємного суперництва боротьби суб'єктів ринкової економіки. Категорія «боротьба» передбачає елементи тиску на споживачів території, що є загрозою, перепорою свободі вибору при конкуренції [15], маніпулювання ними та їх вибором. Як зазначає В. Логінова, «поняття конкурентоспроможність має зміст тільки у порівнянні успіхів, досягнутих економікою територіальної системи певного рівня, з успіхами, досягнутими іншими системами того ж рівня» [28] на протязі дискретного періоду часу. Конкурентоспроможність це «властивість об'єкта, що характеризує ступінь задоволення конкретної потреби в порівнянні з кращими аналогічними об'єктами» [47] і обумовлюється суверенним правом кожного із суб'єктів регіональної економіки на реалізацію свого економічного інтересу за рахунок обмеження інтересів інших, що це неминуче призводить до змагальності між ними. Партнерство, як риса привабливості регіону – «спільна діяльність учасників для взаємного створення та спільного використання цінностей через взаємозалежність та адаптацію, «формування, підтримка та розвиток стратегічних взаємовигідних відносин учасників процесу взаємодії» [5] замість буденного акту обміну, характерного для конкуренції. Учасники регіональної взаємодії – індивідуальні споживачі, бізнес, відвідувачі, державні установи, громадські організації, органи місцевої влади, інші міста та території тощо – беруть безпосередню участь у створенні нових взаємних цінностей, отримують та розподіляють вигоду від цієї діяльності [5].

3) *«КР – ефективний» – «ПР – ефектний».* Конкурентоспроможність ближче до показника ефективності, оскільки за своїм економічним змістом є співвідношенням «ефект від споживання / ціна споживання». Як і будь яка відносна характеристика вона дає можливість порівнювати конкуруючі об'єкти. Наприклад, інвестори, при прийнятті рішення про вкладання коштів у регіональні проекти, керуються трьома основними критеріями (термін повернення інвестицій – чим швидше, тим краще, ризик реалізації (зриву) інвестиційного проекту – чим нижче, тим спокійніше, прибутковість інвестицій – «більше, але не менше», або «більше прибутку, як компенсація за ризик»). Конкурентоспроможність це «більш конкурентний ніж.....», «кращий у порівнянні з.....». Привабливість регіону оперує поняттям «ефектний», характеризується суб'єктивною оцінкою, певною диференціацією, визначеним позиціонуванням. Привабливість регіону це «на відміну від...»

4) *«КР – формальні індикатори та одновекторний, вибіркового розвитку».* «ПР – сформовані уявлення та комплексний гармонійний розвиток». Оцінка конкурентоспроможності та привабливості регіонів проводиться в залежності від комплексу багатьох умов та критеріїв. При цьому для збільшення загального (інтегрального) показника конкурентоспроможності можна обрати один (визначальний, вагомий, пріоритетний) параметр, наприклад перспективність експлуатації природного ресурсу території (газ, мінеральні добрива, ліс) і цілеспрямовано впливаючи на його параметри (збільшення розробок, умови видобутку, можливості, нормативи спилування), збільшувати загальну конкурентоспроможність регіону. У короткостроковій перспективі такий підхід може бути виправданий, але при орієнтації на тривалий всебічний розвиток регіону без розробки компенсаційних, інституційних

програм, які у більшості мали б орієнтуватись на соціально-економічну, а не виключно економічну вигоду, може виникнути ситуація, при якій пріоритетний параметр викривлює загальну картину розвитку території, перетворює її у «бананову республіку» для більш потужних економічно розвинених гравців. «Привабливість» регіону набагато більше сприймається як сукупність, взаємопов'язаність різних умов та критеріїв (які не обов'язково мають найбільші показники (розміри), але при цьому складають унікальне поєднання, доповнення, що у сукупності формує позитивний (негативний) усталений образ регіону. Регіональні цільові аудиторії в більшості випадків не володіють повноцінною інформацією про конкретні показники розміру ВВП, структуру економіки, умови життя в тому чи іншому регіоні. У цільових аудиторій формується певний образ кожного регіону і набір критеріїв, які характеризують привабливість регіону сприймається в цілому як «краще» – «гірше», «цікаво» – «нецікаво», «вигідно» – «невигідно», тобто мають переважно якісної, але при цьому більш цілісні, взаємодоповнюючі оцінки.

5) «*КР – ефективність, вигода, прибуток*» – «*ПР – економічна, соціальна, політична та екологічна відповідальність*». В цьому аспекті дуже важко від інвесторів очікувати прагнення забезпечити всебічний, гармонійний розвиток регіону, умови не тільки пропозиції та експлуатації його ресурсів, а й формування механізмів по їх відновленню та розвитку для загального покращення якісних умов (життя, роботи, перебування) всіх його мешканців. Завданням відстоювання інтересів регіону, переорієнтацією і пошуком інвесторів-партнерів, а не інвесторів-експлуататорів має опікуватися регіональна місцева влада. У цьому аспекті орієнтація роботи керівництва регіонів на покращення його привабливості, а не конкурентоспроможності, доводить відповідальність влади і всіх учасників до тривалого процесу боротьби за краще життя. Привабливість як показник, що викликає інтерес до регіону, зацікавленість у ньому передбачає більш тривалі партнерські відносини із акторами, які мають на меті реалізацію будь-яких проектів у даному регіоні.

6) «*КР – порівнювані, кількісні показники*» – «*ПР – порівнювані, якісні показники*». Переважною мірою, коли використовується термін «конкурентоспроможність регіону» та механізми, засоби її підвищення та збільшення мова йде про досягнення покращення показників КСП задля залучення, наприклад, інвестиційних ресурсів, які в ідеалі сприятимуть розвитку території, де буде реалізовуватись інвестиційний проект. Привабливість регіону це якісна характеристика, яка скоріше відображає якісні характеристики диференціації з метою пошуку зацікавлених бенефіціарів і «на відміну від конкурентоспроможності, оцінюється самими регіонами, визначається представниками різних цільових груп самостійно» [19].

7) «*КР – має тактичну характеристику. Вказує зазвичай на короткостроковий ефект*» – «*ПР – має більш довгострокову, стратегічну орієнтацію*. На думку зарубіжних спеціалістів [52] орієнтація регіону на досягнення конкурентоспроможності в короткостроковому періоді призводить до того, що населення стає все більш вільним у виборі свого місця розміщення і проживання в зв'язку з сучасними процесами глобалізації та інформатизації і таким чином здатне з легкістю змінювати територію у пошуку кращих конкурентних пропозицій. Орієнтація регіону на привабливість носить довгостроковий характер і дає змогу отримати помітні результати щодо тривалої лояльності цільових аудиторій.

8) «*КР – об'єктивна оцінка*» – «*ПР – суб'єктивна оцінка*». Конкурентоспроможність регіону як формалізований об'єктивний показник являється індикатором доцільності вкладання коштів у реалізацію перспективних проектів у межах регіону і з використанням його ресурсів, кінцевою метою яких (проектів) є перш за все отримання економічної вигоди за найбільш короткий період. Термін «привабливість регіону» має набагато ширше застосування і може використовуватися у якості суб'єктивної оцінки або характеристики при аргументації в роботі із різними аудиторіями, а не тільки тими, що розглядають перспективи співпраці з регіоном

виключно (переважно) з позицій максимізації отримання економічних зисків. Привабливість регіону виступає як суб'єктивна оцінка представників цільових груп регіону (місцеві та тимчасові мешканці, інвестори, туристи, суспільно-громадські інституції.), що формує його образ, імідж і складається на основі аналізу об'єктивних характеристик його потенціалу та ризику. Потреби представників різних цільових груп можуть сильно різнитися: наприклад, те, що здатне привернути увагу одних, не приваблює увагу інших.

9) «*КР – потенціал регіону оцінюється як сукупність його конкурентних переваг*» – «*ПР - потенціал регіону оцінюється комплексно з точки зору інтересу цільових груп споживачів*». Індекс конкурентоспроможності виступає узагальнюючим показником, який враховує набір параметрів, що характеризують різні сторони регіону (регіональну владу, економічний стан, демографічну ситуацію, забезпеченість природними ресурсами) відповідно до врахування показників вагомості (впливовості) даних параметрів, які переважною мірою визначаються експертними оцінками. Привабливість регіону розглядається як набір специфічних характеристик, рис, що мають відображати уявлення, очікування визначених цільових аудиторій регіону і відповідно не має оцінюватися інтегрально або узагальнююче, оскільки у даних аудиторій досить різноманітні, інколи протилежні уявлення про потреби, які у сукупності формують привабливість.

10) «*КР – базується на використанні ресурсів регіону (експлуатаційний підхід)*» – «*ПР – базується на розвитку регіональних ресурсів (селекційний підхід)*». Привабливість регіону дає йому переважне становище в ринковому просторі, надає можливість отримати максимальні вигоди для розвитку продуктивних сил і територіальної організації господарства [40].

11) «*КР – спеціальний термін для кваліфікованої аудиторії*» – «*ПР – універсальний термін для усіх аудиторій*». Поняття «конкурентоспроможності» є специфічним терміном (показником), що має визначене трактування для підготовленої аудиторії – інвесторів, бізнесменів, фахівців органів влади. Привабливість це універсальний термін, який використовується і кваліфікованими і некваліфікованими користувачами для відображення здатності регіону викликати інтерес, привертати до себе позитивну увагу, бажання жити, вести бізнес, інвестувати, відвідувати.

Різниця та взаємозв'язок привабливості та конкурентоспроможності регіону підтверджується переліком м'яких та жорстких чинників їх формування наведеним у табл. 2.

Таблиця 2

Окремі диференціатори привабливості та конкурентоспроможності регіону

Автор	Жорсткі чинники	М'які чинники
Чинники привабливості за Ф.Котлером та К.Асплундом та інш [25, с. 65–66]	економічна стабільність; продуктивність; витрати; ставлення до власності; місцеві допоміжні служби та мережі; інфраструктура зв'язку; стратегічне географічне положення; заохочувальні схеми і програми	розробка ринкової ніші; якість життя; кваліфікація трудових ресурсів; культура; персонал; менеджмент; гнучкість і динамізм управління; підприємницька ініціатива; фактори, що відносяться до поняття «символічного капіталу» (спільні інтереси, особисті знайомства та ін.)
Чинники конкурентоспроможності регіону за Т. Сачук [42]	1) наявність певних видів природних ресурсів; 2) вартість використання (видобутку і відновлення) природних ресурсів; 3) розмір орендної плати на нерухомість в регіоні; 4) розмір регіональних податків і режим оподаткування; 5) зручне транспортне розташування, що виражається в більш низьких транспортних витратах на транспортування сировини і готової продукції; 6) середня вартість робочої сили та ін.	1) рівень розвитку підтримуючих і супутніх галузей; 2) традиційні та національно-культурні риси характеру місцевого населення (як правило, це позначається на специфіці ділової культури); 3) імідж території; 4) ділова репутація «перших осіб» регіону; 5) наявність міжтериторіальних програм співробітництва; 6) наявність в регіоні системи стратегічного планування та регіональних довгострокових програм розвитку в області підтримки окремих груп населення та бізнесу; 7) активність діяльності громадських організацій в регіоні, що створюють основу для взаємовигідного співробітництва приватних осіб, бізнесу і т.д.

Джерело: узагальнено автором

Таким чином, конкурентоспроможність регіону обумовлюється впливом певних чинників (м'яких та жорстких; економічних, соціальних, політичних, екологічних тощо), передбачає порівняння досягнутих ним успіхів з успіхами інших регіонів на основі системи показників або індикаторів, які адекватно характеризують такий стан і його динаміку, а також підтверджує його можливість успішно конкурувати. Привабливість регіону це сукупність стійких уявлень про властивості та ознаки, чинники та умови, можливості та обмеження, засоби та інструменти, які забезпечують задоволення та перспективу зростання потреб цільових аудиторій при виборі ними даного регіону для активної діяльності та формують їх лояльність до регіону.

Висновки. Таким чином, терміни «привабливість регіону» та «конкурентоспроможність регіону» необхідно розмежувати, але ні в якому разі не протиставляти один одному. Це самостійні категорії, які мають під собою різну цільову орієнтацію, кінцеву мету використання, і як наслідок набір жорстких та м'яких чинників, стандартів, методик, механізмів формування базових та додаткових характеристик (критеріїв), необхідних для їх всебічної оцінки відносно об'єкта застосування.

Базуючись на наших висновках та розробках І.Буднікевич [5] можна констатувати, що конкурентоспроможність регіону виражається у його здатності виявляти, створювати та підтримувати кращі, порівняно з іншими регіонами, умови, ресурси, можливості та механізми для інвестицій, ведення бізнесу, навчання, туризму, проживання в умовах конкуренції порівняно з пропозицією інших регіонів. Вчені-регіоналісти в своїх дослідженнях конкурентоспроможності регіону розглядають різні види його привабливості (інвестиційна, бізнесова, ділова, інноваційна, соціальна, туристична, рекреаційна, поселенська, міграційна, іміджева тощо), які слугують як орієнтири попередньої характеристики конкурентоспроможності регіону, акцентуючи увагу не стільки на узагальнюючому значенні його показника, скільки на усталених уявленнях про окремі конкурентні переваги.

Привабливість регіону це сукупність стійких уявлень про властивості та ознаки, чинники та умови, можливості та обмеження, засоби та інструменти, які забезпечують задоволення та перспективу зростання потреб цільових аудиторій при виборі ними даного регіону для активної діяльності та формують їх лояльність до регіону. Активна діяльність цільових аудиторій в регіоні пов'язана з відвідуванням, проживанням, інвестуванням, веденням бізнесу, навчання, громадською діяльністю, самореалізацією тощо. На основі інформації про пріоритетні цільові аудиторії та їх потреби не тільки приймаються обґрунтовані рішення у сфері територіального управління, але й розробляються регіональні стратегії розвитку. Орієнтація керуючої підсистеми територіальної системи управління на цільові аудиторії регіону (населення, бізнес, інвесторів, відвідувачів, туристів) передбачає впровадження маркетингового підходу як до конкурентоспроможності регіону, так і до його привабливості. Використання маркетингу спрямоване на те, щоб зробити території найбільш привабливими для визначених цільових аудиторій, а маркетингові засоби «реалізації цієї привабливості, повинні забезпечити приплив інвестицій та економічне зростання» [7], перетворення наявного конкурентного потенціалу в «точки зростання» для міста, області, регіону та України в цілому [4].

Нами сформовані характеристики, які демонструють самостійність та взаємопов'язаність економічних категорій «конкурентоспроможність регіону» та «привабливість регіону». Зокрема, «конкурентоспроможність регіону»: характеризує визначені та вимірювані властивості регіону, що створюють переваги у порівнянні з іншими регіонами, характеризують ступінь задоволення потреб споживачів у порівнянні з кращими аналогічними об'єктам; визначає здатність вести конкурентну боротьбу; передбачає змагальність, тиск та суперництво; оперує поняттями «ефективний», «ефективність», «вигода», «прибуток»; об'єктивна оцінка з використанням формальних індикаторів, порівнюваних, кількісних показників;

орієнтується на вибірковий розвиток, має тактичну характеристику та вказує, зазвичай, на короткостроковий ефект; потенціал регіону оцінює як сукупність його конкурентних переваг, які базується на використанні ресурсів регіону (експлуатаційний підхід); є спеціальним терміном для кваліфікованої аудиторії. «Привабливість регіону», у свою чергу: характеризує сукупність стійких уявлень про властивості та ознаки, чинники та умови, можливості та обмеження, засоби та інструменти, які забезпечують задоволення та перспективу зростання потреб цільових аудиторій; визначає здатність формувати (відкривати, забезпечувати) можливості розвитку; передбачає партнерство та взаємодію; оперує поняттям «ефектний»; використовує сформовані уявлення; орієнтується на стійкий гармонійний розвиток (орієнтири – економічна, соціальна, політична та екологічна відповідальність); використовується суб'єктивна оцінка, порівнювані, якісні показники; має більш довгострокову, стратегічну орієнтацію; потенціал регіону оцінюється з точки зору інтересу цільових груп споживачів та базується на розвитку регіональних ресурсів (селекційний підхід); є універсальним терміном для усіх аудиторій, більш емоційною, іміджевою складовою.

Список використаної літератури:

1. Багиев Г. Маркетинг / Г. Багиев, В. Тарасевич. – Издательский дом «Питер», 2010 - 573 с.
2. Беленький П. Дослідження проблем конкурентноспроможності / П. Беленький // Вісник НАН України. – 2007. – № 5. – С. 8-18.
3. Біловодська О.А. Удосконалення теоретико-методичного підходу до оцінки маркетингової привабливості регіону / О.А. Біловодська, Л.О. Сигида // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С. 55-66-
4. Буднікевич І.М. Стратегічні моделі розвитку міста в контексті цільової орієнтації концепції муніципального маркетингу / І.М. Буднікевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. IV (44). Економічні науки. – С. 292-300.
5. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / Ірина Буднікевич. ІРД НАН України – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 645 с.
6. Буняк Н.М. Формування маркетингової стратегії розвитку регіону та механізми її реалізації : дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 / Буняк Надія Михайлівна. – Л., 2006. – 220 с.
7. Вакуленко В.М. Стратегічне планування економічного розвитку великого міста як інструмент підвищення ефективності його управління : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 25.00.04 / В.М.Вакуленко. – К., 2003. – 20 с.
8. Василенко В. Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы : монография / В.Н.Василенко, О.Ю.Агафоненко, В.Е.Будяков. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 363 с.
9. Гарасюк Д.М. Сутність поняття конкурентноспроможності регіону / Д.М.Гарасюк // Міждисциплінарні дослідження в науці та освіті: Економічні науки [Текст] / Збірник праць Першого Міжнародного науково-практичного симпозиума (7 травня 2012 р.): під ред. І.В. Новікової. [Електронний ресурс]. Междисциплинарные исследования в науке и образовании. – 2012. – №1 Sp. – Режим доступа URL: <http://www.es.rae.ru/mino/157>
10. Геддес Р. IPO и последующее размещение акций / Р.Годдес. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 352 с.
11. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении // РЭЖ – 2008. – № 3. – С. 68.
12. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика : монографія / З.В.Герасимчук, Л.Л.Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 248 с.
13. Герасимчук З.В. Маркетинг міста як об'єкт для реалізації інвестиційних проектів у ЖКГ: 36. наук. праць ЧДТУ. [Електронний ресурс] / З.В.Герасимчук, О.В.Ореховська. – 2008. – Вип. 21. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2008_21_2/articles/29_Gerasimchuk.pdf;
14. Герасимчук З.В. Особливості маркетингового управління містом [Електронний ресурс] / З. В. Герасимчук, О.В. Драченко // Луцький державний технічний університет: 36. наук. праць. Луцьк, 2008. – Вип. 5 (18). – Ч. 1. — 376 с. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2008_5_1/Zbirmik_EM_08_1_102.pdf.
15. Гринчель, Б.М. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов: монография / Б.М. Гринчель, Е.А. Назарова. – СПб.: ГУАП, 2014. – 244 с.
16. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка / В. Даль. – 2-е изд. – Т. 4. – М., 1882. – 730 с.
17. Дейнека О.І. Маркетингове забезпечення економічного розвитку регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» [Електронний ресурс] / О.І. Дейнека; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2008. – 20 с.
18. Дуглас Вебстер, Лариса Мюллер. Оценка конкурентоспособности городских регионов в развивающихся странах: движение вперед. Всемирный Банк. Департамент Городского Развития, INFUD. – Вашингтон, 2000. – С.51-53;
19. Калашникова С.В. Привлекательность как целевая детерминанта конкурентоспособности региона / С.В. Калашникова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 1 (25). – С.183-187.
20. Калужнова Н.Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации [Текст] / Н.Я. Калужнова. – М.: ТЭС, 2003. – 526 с.
21. Карий О.І. Стратегічне планування розвитку міста / О.І.Карий. – Вид. 2-ге, переробл. і доп. – Львів: ЗУКЦ, 2007. – 318 с.
22. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентноспроможності регіону та механізми її підвищення : монографія / Л.Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 419 с.
23. Ковальчук С.В. Маркетинговий підхід до теоретичного обґрунтування понятійного апарату "інвестиційної

- привабливості" / С. В. Ковальчук, І. В. Гвоздецька // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2009. – № 5, т. 3. – С. 81-85.
24. Котлер Н.Г. Словарь иностранных слов [Текст] / Н.Г. Котлер. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2008.
25. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 376 с.
26. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Филипп Котлер. – М.: Ростинтэр, 1996. – 704 с.
27. Кузьмін О.Є. Конкурентноспроможність: проблеми науки і практики : монографія / О.Є.Кузьмін, М.І.Долішній, І.П.Булеев, В.Г.Шинкаренко та ін. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 248 с.
28. Логинова В.А. Современные подходы к оценке конкурентоспособности территориальных экономических систем. / В.А.Логинова. – Вестник ТОГУ. Экономические науки. – 2008. – № 2 (9). – С.140.
29. Мантере Э.В. Привлекательность региона и варианты ее оценки [Текст] / Э.В.Мантере // Интеграция высшей школы и академической науки: исследования молодых ученых. – Петрозаводск, 2005. – С. 21-25.
30. Мезенцев К.В. Привабливість території для проживання людини: методологічні та прикладні аспекти дослідження / Г.П. Підгрушний, К.В. Мезенцев // Український географічний журнал – 2015. – № 1. – С.32-41.
31. Мельник А.Ф. Управление развитием муниципальных утворень: теория, методология, практика: монография. / А.Ф.Мельник, Г.Л.Монастирський – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 475 с.
32. Механизмы повышения конкурентоспособности экономики регионов / С.Н.Смирнов, Ю.В.Симачев, Л.С.Засимова, А.А.Чулук. Препринт WP1/2005/06. – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – 64 с.
33. Нечай О.О. Оцінка конкурентоспроможності регіону / О.О. Нечай // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2010. – С. 179-184.
34. Николаева Е.А. Формирование и оценка конкурентоспособности муниципальных образований региона: монография / Е.А.Николаева, Е.Н.Ванчикова, С.А.Мещеряков. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006. – 150 с.
35. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: [Текст] : 80000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю.Шведова; Рос.акад. наук, Ин-т рус. языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 2002. - 944 с.
36. Парахина В.Н. Конкурентоспособность региона как экономическая категория [Электронный ресурс] / В.Н.Парахина, К.А.Парахин – Режим доступа : <http://nostalgia.ru/content/das/Pdf/past/2002/skoti2/econom/15.pdf>
37. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с
38. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. Пер. с англ. / под ред. В.Д. Шетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.;
39. Проскура Д.В. Теория и методология управления конкурентоспособностью региона [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д.В.Проскура. – Москва. – 2004. – 19 с.
40. Региональная экономика: Учебник [Текст] / Под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 529 с.
41. Савельев Ю.В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике / Ю.В. Савельев; Институт экономики КарНЦ РАН. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. – 516 с.
42. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. / Т.В.Сачук – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
43. Сепик Д. Индикаторы конкурентоспособности регионов: европейский подход / Д.Сепик // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 5. – С. 45–53.
44. Словник української мови [Електронний ресурс] Академічний тлумачний словник (1970-1980). – Електрон. текст. дані. - Б.м., сор. 2011. – Режим доступа: <http://sum.in.ua>, вільний. – Мова: укр. – Електронна версія «Словника української мови» в 11 томах.
45. Территориальная конкуренция в экономическом пространстве [Текст] / Важенин С.Г., Берсенев В.Л., Важенина И.С., Татаркин А.И. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. — 540 с.
46. Ушаков В.В. Сутність понять «інвестиційна привабливість регіону» та «інвестиційний клімат в регіоні» та фактори, що їх обумовлюють [Електронний ресурс] / В.В. Ушаков. – Режим доступа: http://lubbook.net/book_431_glava_1_Tema_1_
47. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
48. Філонич В.С. Чинники та передумови формування конкурентноспроможності регіонів / В.С.Філонич, Т.О.Правенко. – К.: Наука, 2007. – 348 с.
49. Шнипер Р.И. Стабильность регионального воспроизводственного процесса – неперемное условие конкурентноспроможности / Р.И.Шнипер // Конкурентные позиции региона и их оценка / под ред. Г.А. Унтуры. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997. –212 с.
50. Dijkstra, L., Annoni, P., Kozovska, K. A new regional competitiveness index: Theory, methods and findings (European Union Regional Policy Working Paper No. 02/2011) / L. Dijkstra, P. Annoni, K. Kozovska. – Brussels, Belgium: European Commission, 2011.
51. Hatem, F. (2006). Attractivité du territoire : théories et pratiques, aller-retour, working paper n° 21, Ecole de management de Normandie
52. Jensen-Butler C. Competition between cities, urban performance and the role of urban policy: a theoretical framework // European cities in competition / Edited by C. Jensen-Butler, A. Shachar and J.Van Weesep. Avebury: European science foundation.
53. Kresl P. The determinants of urban competitiveness / Urban Affairs Annual Review № 44. London: Sage Publications;
54. OCDE International Symposium (2005) Enhancing City Attractiveness for the Future. Nagoya Congress Centre, Japan.
55. Storper, M. Book review: the new argonauts: regional advantage in a global economy / M. Storper // Journal of Economic Geography. – 2007. – № 7(1). – P.113-117.
56. <https://www.1843magazine.com/> - офіційний сайт журналу «Intelligent Life» видання «Economist»

УДК 631.164.23:338.43

Давиденко Н.М., д.е.н., професор
НУБіП України

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

В статті розкрито сутність інвестиційної привабливості регіону та запропоноване власне визначення даної категорії. Зокрема, інвестиційна привабливість регіону – це сукупна характеристика умов певної території країни, яка включає оцінку рівня розвитку нормативно – правового забезпечення, інвестиційної інфраструктури, людського капіталу, фінансових можливостей, що істотно впливають на формування прибутковості основних засобів, які вкладаються, та інвестиційних ризиків. Здійснено оцінку інвестиційної привабливості окремого регіону України, визначено основні проблеми, пов'язані з надходженням інвестицій в економіку області, розкрито шляхи їх вирішення.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість регіону, інвестиційний потенціал, область, інноваційна діяльність, інвестор.

Davydenko N.

EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION IN MODERN CHALLENGES

The article reveals the essence of investment attractiveness of the region and offered his own definition of this category. Particularly, the investment attractiveness of the region - an aggregate conditions characteristic of a territory, which includes an assessment of the level of normative - legal support, infrastructure investment, human capital, financial capabilities, significantly affect the profitability of the formation of fixed assets, which are invested and the investment risk. The estimation of investment attractiveness of a particular region of Ukraine, the main problems associated with the arrival of investments in the region, revealed their solutions.

Keywords: investments, investment attractiveness of the region, investment potential, region, innovation, investor.

Давиденко Н.Н.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ

В статье раскрыта сущность инвестиционной привлекательности региона и предложено собственное определение данной категории. В частности, инвестиционная привлекательность региона - это совокупная характеристика условий определенной территории страны, которая включает оценку уровня развития нормативно - правового обеспечения, инвестиционной инфраструктуры, человеческого капитала, финансовых возможностей, которые существенно влияют на формирование доходности основных средств и инвестиционных рисков. Осуществлена оценка инвестиционной привлекательности отдельного региона Украины, определены основные проблемы, которые связанные с поступлением инвестиций в экономику области, раскрыты пути их решения.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность региона, инвестиционный потенциал, область, инновационная деятельность, инвестор.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблема недостатнього інвестування української економіки поглиблюється регіональними диспропорціями розміщення інвестиційних ресурсів. Головною причиною такої ситуації є несформованість інвестиційного потенціалу регіонів України, його неналежне використання та відсутність дієвої регіональної політики нарощування.

Кризовий характер сучасної економіки України обумовлює потребу регіонів країни у інвестиційній підтримці, яка сприятиме розвитку держави, адже розвиток економіки України значною мірою залежить від активності учасників інвестиційного

процесу. Інвестиційна привабливість є головною умовою формування інвестиційного клімату регіону. Тому одним із найважливіших завдань, які стоять перед кожним з них зокрема, та перед економікою країни в цілому, є підвищення рівня інвестиційної привабливості держави, галузі, регіону та окремих суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми дослідження наявного стану та можливостей оптимізації використання інвестиційного потенціалу регіону в наукових роботах досліджували такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як В.Андрійчук, А.Бакітжанов, І. Багрова, О.А.Бандурін, О.В. Бражко, Л.Борщ, І.Вахович, В.Гомольська, І.Грішина, Б.В.Губський, В.К.Гуртов, В.Єпіфанов, А.М.Ісаков, Г.В. Козаченка, М.А.Козоріз, Р.Коуз, П. Макаренко, О.М.Марголін, В.О.Онищенко, І.Ройзман, О.Шахназаров, Л.Масловська, Б.О.Чуб, В. Федоренко та ін. Учені розробили ґрунтовні підходи до здійснення регіональної інвестиційної політики, запропонували власні методики оцінки рівня інвестиційного розвитку регіону та його інвестиційної привабливості.

Проте, до даного часу немає однозначних підходів щодо визначення як самого поняття інвестиційної привабливості регіону, так і системи критеріїв та показників його оцінки, а відповідно й достатньо обґрунтованих шляхів її поліпшення.

Цілі статті. Основною метою даної статті є визначити сутність поняття «інвестиційна привабливість регіону». Оцінити інвестиційну привабливість окремого регіону України, визначити основні проблеми, пов'язані з надходженням інвестицій в економіку області, виявити шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Господарство окремих регіонів України сьогодні базується на одній-двох галузях, підприємства яких є сировинними або виробляють проміжну продукцію. Знижується конкурентоспроможність окремих регіонів на зовнішньому ринку: питома вага майже половини областей у загальноукраїнському експорті не перевищує одного відсотка.

Перш, ніж перейдемо до розгляду інвестиційної привабливості регіону надамо визначення певних категорій. Зокрема, регіон – це територіально-цілісна частина країни, яка відрізняється своєрідністю природного середовища, що зумовлює тип та структуру економіки, яка характеризується своєрідним співвідношенням різних галузей господарства, глибокими та різноманітними зв'язками між ними, закінченим циклом відтворення, спільними рисами історичного розвитку, виробничими навиками, соціально-культурними традиціями населення, функціональними особливостями (спеціалізацією), яка виділена за сукупністю цих ознак в адміністративну одиницю та являє собою підсистему соціально-економічного комплексу країни [4].

Економічна література до теперішнього часу не дає єдиного уявлення про сутність поняття «інвестиційна привабливість».

Як зазначає О.В. Бражко, інвестиційна привабливість у загальному сенсі – це інтегральна характеристика, достатня соціально-економічна, організаційно-правова, морально-психологічна і суспільно-політична зацікавленість суб'єкта інвестиційної діяльності вкладати свої кошти у той або інший об'єкт [1]

Під «інвестиційною привабливістю» Г.В. Козаченко розуміє сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, сприяючих або перешкоджаючих процесу інвестування [2].

Інвестиційна привабливість регіону – поняття віртуальне, оскільки бажане не завжди відповідає дійсності. Оцінюючи інвестиційну привабливість певного регіону, рейтингові агентства враховують не лише природний і виробничий потенціал, наявність трудових і фінансових ресурсів, але й отримані (як правило, в результаті опитувань) оцінки політичної ситуації в регіоні, рівень корупції чиновників, судового

захисту підприємництва на території тощо. Причому думки опитуваних можуть бути полярними залежно від їх особистого досвіду взаємодії зі структурами державної влади.

На нашу думку, інвестиційна привабливість регіону – це сукупна характеристика умов певної території країни, яка включає оцінку рівня розвитку нормативно – правового забезпечення, інвестиційної інфраструктури, людського капіталу, фінансових можливостей, що істотно впливають на формування прибутковості основних засобів, які вкладаються, та інвестиційних ризиків.

Важливим фактором інвестиційної привабливості регіону та країни є стабільність законодавства. В Україні на сьогодні основними нормативними актами, що регулюють процес інвестування на державному та регіональному рівнях є Закон України „Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 року, Закон України „Про режим іноземного інвестування”, Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Бюджетний кодекс України, Закон України „Про стимулювання розвитку регіонів” від 8 вересня 2005 року, Закон України „Про місцеве самоврядування в Україні” від 21 травня 1997 року, Постанова Кабінету Міністрів України „Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки” від 1 червня 1995 року, Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про заходи щодо поліпшення інвестиційної привабливості України” від 22 лютого 2001 року, Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про схвалення Програми „Інвестиційний імідж України” від 17 серпня 2002 року, Указ Президента України „Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні” від 28 жовтня 2005 року, Указ Президента України „Про хід виконання рішень Ради національної безпеки і оборони України щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні” від 15 червня 2007 року.

Інвестиційна привабливість регіонів, яка в підсумку проявляється в здатності регіону залучати інвестиційні ресурси, формується під дією цілої низки факторів. Частина з цих факторів може бути охарактеризована за допомогою статистичних індикаторів, які також характеризують різні аспекти розвитку соціально-економічного середовища регіону.

На прикладі Житомирської області розглянемо інвестиційну привабливість регіону та визначимо основні проблеми, які пов’язані з надходженням інвестицій в економіку області.

Житомирська область знаходиться в північній частині України. Її центр – м. Житомир, населення якого налічує більш ніж 270 тисяч жителів. До великих міст регіону належать також Новоград-Волинський, Коростень, Бердичів, Малин, Баранівка. Область є лідером в Україні у виробництві таких продуктів як фарфоро-фаянсові вироби, панчішно-шкарпеткові вироби та білизна, різьба по дереву.

Основними галузями промисловості регіону є енергетика та харчова промисловість, виробництво неметалевих мінеральних продуктів. Основною сільськогосподарською продукцією області є зерно, картопля, цукровий буряк. Корисні копалини: облицювальний камінь, мармур, вугілля, торф, ванадій тощо. Більше 85% національних запасів кварцитів, апатитів, лабрадориту й габро знаходяться саме на території цієї області.

Житомирська область зазнала радіаційного забруднення, саме тому підприємства АПК даного регіону зіштовхуються з чималими проблемами, оскільки зазвичай інвестори бояться вкладати свої кошти у зв’язку з численними ризиками, не тільки екологічними, а й економічними та соціальними. Житомирська область належить до областей з низьким рівнем інноваційної активності і разом з сусідніми регіонами – Луцькою, Рівненською та Київською областями – формує один із 3-х територіальних осередків із недостатнім рівнем інноваційного розвитку. Нарощування згаданого

розвитку вимагає залучення фінансових ресурсів, точний обсяг яких залежить від інноваційного потенціалу області та можливостей його практичної реалізації.

Для визначення ролі Житомирської області у прискоренні економічно-соціального розвитку країни, розглянемо дані, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Роль господарського комплексу Житомирської області в економіці України, 2011-2015 рр.

Найменування показника	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
Прямі іноземні інвестиції, всього (млн. дол. США)	238,1	258,1	337,7	362,8	388,7
Обсяги експорту товарів, млн. дол. США	394	480	550	606,1	664,3
Обсяги імпорту товарів, млн. дол. США	428,4	400,1	384,5	384,2	285,9
Інвестиції в основний капітал (у порівняних цінах 2014 р), млн. грн.	2011	2520	2893	3005	2905
Кількість малих промислових підприємств, од.	1161	1143	1153	1242	1235
Кількість селянських (фермерських) господарств	1286	1300	1325	1329	1269
Продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 року; млн. грн.)	2081,3	2766,2	3274,3	3712,1	4094,1
Грошові витрати населення, грн./міс.	2465,65	2712,2	2983,4	3029,94	3297,4
Кількість малих підприємств, од.	5806	5717	5769	6210	6177
Роздрібний товарообіг, млн. грн.	11494	14439	17384	19338	23250
Валова додана вартість, млн. грн.	18743	21928	24849	27678,7	28536,8
Грошові доходи населення, млн. грн.	26124	30069	34110	34947	37010

Сучасний рівень інноваційного потенціалу Житомирщини є досить низьким. Зокрема, сума витрат на інновації на Житомирщині протягом 2010 – 2015 рр. не перевищувала 1,7% загальнодержавних інноваційних витрат, в той час як при справедливому розподілі коштів на 27 регіонів (25 областей та 2 міста) цей показник мав би складати 3,7%. Частка витрат області на дослідження та розробки в загальнодержавному обсязі витрат за цією статтею не досягає і 1% [6]. Провідними галузями національного господарства Житомирщини є аграрний сектор економіки, лісове господарство та добувна галузь. Важливими аграрними галузями є льонарство, хмелярство, товарне насінництво картоплі, розведення молочної худоби. Лісомисливський комплекс регіону представлений 11 держлісгоспами та 9 мисливськими господарствами, а також Поліським природним заповідником [3].

У загальному рейтингу інвестиційної привабливості регіонів Житомирщина посіла 10-те місце. Підвищенню загального рейтингу інвестиційної привабливості регіону сприяли порівняно високі оцінки як жорстких, так і м'яких факторів. За показником жорстких факторів область піднялась з 20-го місця у 2013 р. на 13-ге у 2014-му. За м'якими факторами Житомирщина піднялась, відповідно, з 16-го місця на 7-ме.

У рейтингу інвестиційної привабливості регіонів за групою м'яких факторів Житомирська область в 2014 році посіла 7-ме місце, піднявшись на 9 позицій порівняно з відповідним показником минулого року (рис. 1).

Керівники підприємств продовжують оптимістично оцінювати діловий клімат у регіоні (6-те місце за відповідним фактором, у 2013 р. 7-ме місце). Погіршилась оцінка за факторами «Ефективність державних органів» і «Дотримання прав власності» - 11-те і 12-те місця відповідно.

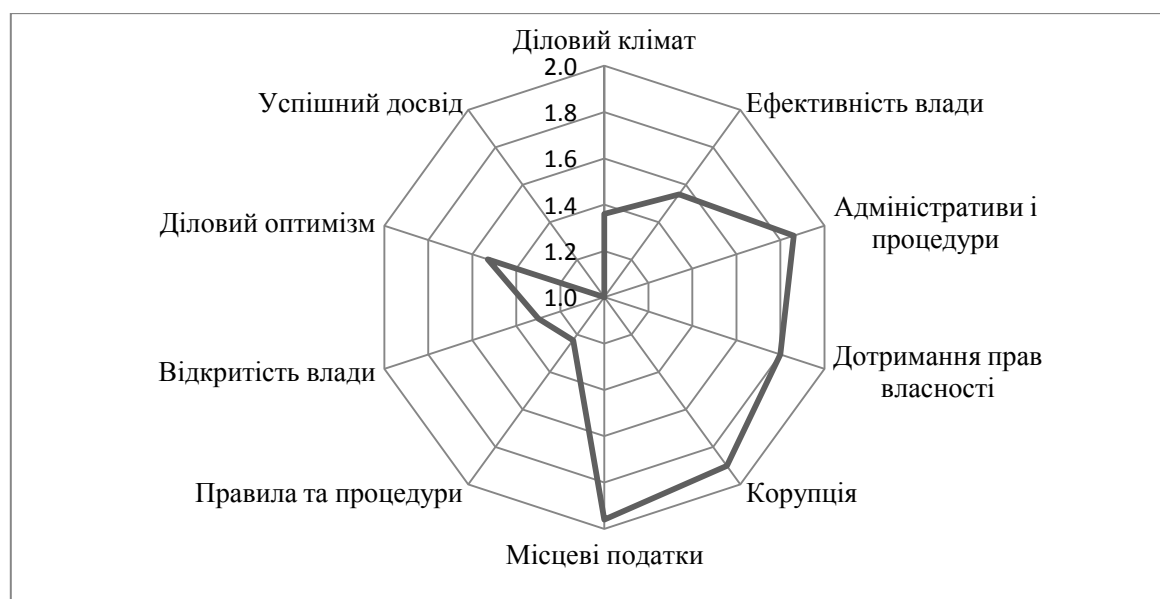


Рис. 1. Інвестиційна привабливість: м'які фактори
Джерело: [5]

У період дії програми залучення інвестицій в економіку Житомирської області на 2011-2015 роки найбільші обсяги інвестицій надходили з Кіпру, Нідерландів, Російської Федерації, Швейцарії, Італії, Польщі, Чехії та Віргінських островів, на які припадало в середньому 86% загального обсягу.

Найбільш привабливими для інвесторів були підприємства переробної промисловості в яких зосереджено в середньому 80% загального інвестиційного капіталу нерезидентів. Інвестиційно привабливими для іноземних партнерів були підприємства з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (де вкладено третина загального обсягу), виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, підприємства добувної промисловості і розроблення кар'єрів, виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність, а також сільське, лісове та рибне господарство і сфера операцій з нерухомим майном.

Індикатори, що характеризують інвестиційну привабливість Житомирської області наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Інвестиційна привабливість Житомирської області

«№»	Найменування показника	Рік				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США	40053,0	44806,0	50333,9	55296,8	57056,4
2	Прямі іноземні інвестиції в регіон, млн. дол. США	238,1	258,1	337,7	362,8	388,7
3	Темп росту прямих іноземних інвестицій до попереднього періоду для України, %	111,9	112,3	109,9	105,2	80,5
4	Темп росту прямих іноземних інвестицій до попереднього періоду для регіону, %	108,4	130,8	107,4	106,9	73,6
5	Питома вага прямих іноземних інвестицій регіону у загальному обсязі по Україні, %	0,59	0,58	0,67	0,66	0,68
6	Місце регіону серед інших областей України	18	19	19	17	19

Продовження табл. 2						
1	2	3	4	5	6	7
7	Прямі іноземні інвестиції на душу населення в Україні, дол. США	873,1	980,6	1105,6	1217,6	1327,8
8	Прямі іноземні інвестиції на душу населення по регіону, дол. США	184,4	201,1	264,4	285,2	306,9
9	Місце регіону серед інших областей України за показником надходження прямих іноземних інвестицій на душу населення	15	19	16	15	17

У січні-вересні 2015 року в економіку Житомирщини іноземними інвесторами вкладено 11,3 млн. дол. США прямих інвестицій, у тому числі з країн ЄС – 9,9 млн. дол. США (87,6%), з інших країн світу – 1,4 млн. дол. США (12,4%). Основною формою залучення капіталу були грошові внески.

Обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку Житомирщини за весь період інвестування, станом на 1 жовтня 2015 р. становив 263,9 млн. дол. США. У розрахунку на одного мешканця області припадало 209,4 дол. США іноземних інвестицій.

За джерелами фінансування переважну частку капітальних інвестицій в 2015 р. освоєно за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Найбільше інвестицій освоєно підприємствами та організаціями, основним видом економічної діяльності яких є промисловість – в середньому її частка становить 44% від загального обсягу.

Найбільш привабливими видами економічної діяльності в 2015 р. були промисловість, будівельна галузь та сільське, лісове, рибне господарство. У січні-вересні 2015р. підприємствами та організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 2034,4 млн. грн. капітальних інвестицій, що в порівнянних цінах становить 92,6% обсягу відповідного періоду минулого року. У розрахунку на одну особу освоєно 1614,6 грн. капітальних інвестицій.

Найвагомішу частку капітальних інвестицій в 2015 р. становлять інвестиції у матеріальні активи – 1967,0 млн. грн., або 96,7% загального обсягу. Частка інвестицій у нематеріальні активи склала 3,3% загального обсягу.

Однією з найрезультативніших практик сприяння розвитку інвестиційної діяльності в регіоні є презентація інвестиційного потенціалу за кордоном. У рамках реалізації даних практик відбулися візити офіційних делегацій Житомирської області таких країн як: Індонезія, Австрія, Грузія, Росія, Німеччина, Бельгія, Білорусь, Чехія, а також м. Брюсселя та м. Лондона.

З метою залучення нових інвестиційних ресурсів, підвищення якості продукції та розвитку IT-технологій, економічного розвитку регіону, створення додаткових робочих місць на території області створено індустріальний парк «Коростень» площею 42,2 га, який у квітні 2014 р. включено до Реєстру індустріальних парків України. Головною метою індустріального парку «Коростень» є використання інженерно підготовлених земельних ділянок та розташованих на них виробничих, складських та адміністративних приміщень для здійснення комерційної діяльності та встановлення нових виробничих потужностей, а також будівництва об'єктів соціальної інфраструктури.

У липні 2015 р. проведено конкурс з метою визначення керуючої компанії для організації функціонування індустріального парку «Коростень» та визначено переможця – ТОВ «Екобау Сервіс». 16 липня сесією міської ради затверджено переможця конкурсу та укладено договір між Коростенською міською радою та ТОВ «Екобау Сервіс» про створення та функціонування індустріального парку.

З метою активізації інвестиційних процесів на території регіону, формування пропозицій щодо удосконалення нормативно-правової бази необхідної для здійснення

інвестиційної діяльності, створення позитивного інвестиційного іміджу області розпорядженням від 27.08.2014 р. № 246 утворено дорадчий орган – Раду з питань залучення інвестицій.

До складу ради включені усі сторони, які причетні до реалізації Інвестиційних проектів, зокрема: представники дозвільних, контролюючих органів, державної фіскальної служби та інші, що дозволяє консолідувати зусилля і створити чітко працюючий алгоритм розв'язання труднощів, які виникають перед інвесторами під час їх роботи.

В ході засідань Ради з питань залучення інвестицій були підписані меморандуми по наступним проектам, які успішно реалізуються: будівництво підприємства по виробництву електротехнічного та оптичного устаткування в с. Оліївка Житомирського району ТОВ «Кромберг енд Шуберт Україна», будівництво комплексу будівель та споруд молочно-товарної ферми по утриманню ВРХ на 1000 голів ПСП «Україна», будівництво сучасного насінневого заводу ПСП «Україна», групи компаній «Агроінвестконтакт» (АІК) – «Високопродуктивне сільське господарство», що передбачає інвестування в новітні сільськогосподарські технології та обладнання виробництва, переробки і збуту повного спектру сільськогосподарської продукції групи компаній АІК, ТОВ «Greentech» – відновлення роботи Червоноармійського льонозаводу, ПП «Альфа-Фенікс» – організація виробництва з фасування меду на території заводу ТОВ «Кам'янобрідського фаянсового заводу» та інші.

Висновки. Таким чином, залучення інвестицій є пріоритетним напрямом розвитку економіки регіону. Спрямування на самостійність регіонів викликає необхідність обґрунтування потреб в інвестиціях та залучення інвесторів. Крім того, суттєвим є спроможність інфраструктури регіону освоювати та ефективно використовувати інвестиційні кошти.

Головними проблемами розвитку економіки Житомирської області є обмежене фінансування програм з Державного бюджету; несвоєчасне надходження коштів державних субвенцій та незадовільна робота замовників щодо освоєння отриманих коштів; незадовільний рівень інноваційної діяльності на підприємствах області; недостатнє завантаження виробничих потужностей, значне зношення основних фондів та енергоємне устаткування; уповільнення темпів росту реального сектору економіки, наявність збиткових підприємств; несприятлива екологічна ситуація.

З метою поліпшення рівня інвестиційної привабливості Житомирської області рекомендуємо місцевим органам влади працювати за наступними напрямками: підвищення ефективності роботи місцевих органів влади; захист прав власності; запровадження механізму акумулювання вільних коштів, зокрема у венчурних фондах; створення системи страхування інноваційних ризиків; акумуляція коштів населення у рамках систем соціального та пенсійного страхування та їх спрямування на довгострокове кредитування інвестиційної діяльності; посилення інвестиційної активності населення та забезпечення гарантованого захисту їхніх заощаджень.

Список використаних джерел:

1. Бражко О.В. Особливості формування оцінки інвестиційної привабливості економіки / О. В. Бражко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 12. – С. 16–20.
2. Козаченко Г.В. Інвестиційний менеджмент: монографія / Г.В. Козаченко. – Лу- ганськ: вид-во СНУ. – 1999. – 156 с.
3. Концептуальні основи локального відновлення виробництва в регіоні радіаційного забруднення. (Науково-методична розробка). Данилко В. К., Токмачов М. Л., Корнійчук Р. М.; Під керівництвом Ходаківського С. І. – Житомир: ЖІПІ, 2002. – 69 с
4. Тарангул Л. Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика) / Л. Л. Тарангул. — Ірпінь : Академія ДПС України, 2003. — 286 с.
5. Печенюк В.П. Основні напрями екологізації виробництва і раціонального природокористування / В.П. Печенюк // Інноваційна економіка. – 2013. – №4[42]. – С.139-142.
6. Янченко З.Б. Інвестиційна підтримка науково-дослідної діяльності аграрних підприємств Житомирської області / З.Б. Янченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=764>
7. <http://www.agro-business.com.ua/agrobusiness/events/5881-u-201617-mr-ochikuietsia-zrostantia-iaкости-zernovykh.html>

УДК 339.3

Дорош В.Ю., к.е.н., доцент

Забедюк М.С., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ КАТЕГОРІЇ «ВНУТРІШНІЙ РИНОК»

У публікації підлягають розгляду питання ідентифікації поняття «внутрішній ринок». Досліджено особливості його формування, виділивши при цьому три етапи розвитку досліджуваного об'єкту. Подано найбільш ефективні критерії класифікації внутрішнього ринку.

Ключові слова: внутрішній ринок, галузеві ринки, місцеві ринки, регіональні ринки

Dorosh V., Zabediuk M.

FORMATION CONCEPTUAL APPARATUS THE DEFINITION OF «INTERNAL MARKET»

The publication consideration be identifying the concept of «internal market». The features of its formation, thus highlighting the three stages of the research object. Presents the most effective classification criteria of the internal market.

Keywords: internal market, industry markets, local markets, regional markets

Дорош В. Ю., Забедюк М. С.

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕРМИНОЛОГИИ ДЕФИНИЦИИ «ВНУТРЕННИЙ РЫНОК»

В публикации подлежат рассмотрению вопросы идентификации понятия «внутренний рынок». Исследованы особенности его формирования, выделив при этом три этапа развития исследуемого объекта. Представлены наиболее эффективные критерии классификации внутреннего рынка.

Ключевые слова: внутренний рынок, отраслевые рынки, местные рынки, региональные рынки

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Нині внутрішній ринок України не є стабільними, а його розвиток є динамічним процесом, що зазнає постійних метаморфоз. У першу чергу така ситуація пов'язана з поглибленням глобалізаційних процесів, швидким оновленням виробництва, впровадженням новітніх технологій, що впливають на інтенсивність економічного зростання територіальних утворень. Тому для врахування швидких, структурних змін, що характеризують внутрішній ринок країни доцільно всебічно його проаналізувати. Першим кроком на шляху до цього стане дослідження еволюційно-концептуальних підходів до розуміння сутності внутрішнього ринку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у дослідження внутрішнього ринку внесли В. Точилін, В. Голиков, О. Лапко, В. Федін, О. Пустовойт, В. Лагутін, І. Сторонянська, Н. Попадинець.

Цілі статті. Дослідити еволюційно-концептуальний підхід до ідентифікації поняття «внутрішній ринок».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Внутрішній ринок – це "...система відносин у сфері товарного обміну з купівлі-продажу товарів та послуг та їх просування від виробника (резидента) до споживача в межах державних кордонів" [1, с. 5]. О. Пустовойт розглядає внутрішній ринок "як сферу товарного обігу окремої національної економіки, де за певного рівня цін відбувається розподіл обмежених виробничих ресурсів, інвестиційних, споживчих товарів і послуг відповідно до попиту домогосподарств на

них і на гроші у формі активів [2, с. 52]. В цьому визначенні сутності ринку міститься суперечність: ринок трактується як “сфера розподілу обмежених виробничих ресурсів” і тут же – як “попит домогосподарств”. Ринкові відносини не зводяться тільки до попиту і тим більше лише до попиту домогосподарств. Ринок – це і пропозиція ресурсів, яку здійснюють домогосподарства тією мірою, якою вони є їх власниками. Активними учасниками ринкових відносин є підприємницький сектор і держава. Підприємницький сектор виступає на ринку, з одного боку, як покупець ресурсів, а з другого – як продавець різноманітних товарів та послуг. Держава на ринку виступає лише як покупець ресурсів (робочої сили) і товарів. В. Лагутін під внутрішнім ринком розуміє “систему соціально-економічних відносин і сукупність інституцій товарного обігу, які опосередковують взаємовідносини між виробниками-продавцями і споживачами-покупцями на внутрішній території країни” [3, с. 7]. О. Михайленко визначає внутрішній ринок як частину національного ринку, що є системою економічних відносин між виробниками-резидентами національної економіки та споживачами, що діють на економічній території країни [4, с. 54].

Низка трактувань представлена дефініції «внутрішній ринок» представлена і в енциклопедіях та довідках.

Приміром, внутрішній ринок – це ринок, який діє в середині країни, в її межах [5, с. 55]; система економічних відносин у процесі обміну товарами, цінними паперами та послугами, які виникають між виробником і споживачами матеріальних благ і послуг; продукт суспільного поділу праці [6, с. 251]; сфера обертання товарів і послуг у межах національної економіки [7, с. 792]; товарообіг обмежений рамками державного кордону [8, с. 299; 9, с. 392]; сфера товарного обміну обмежена державними кордонами; сукупність економічних відносин товаровиробників і споживачів стосовно реалізації товару [10, с. 272]. Наведені трактування здебільшого є ідентичними, а інколи і взаємозамінними.

У процесі розвитку внутрішній ринок пройшов, на нашу думку, три етапи (рис.1).

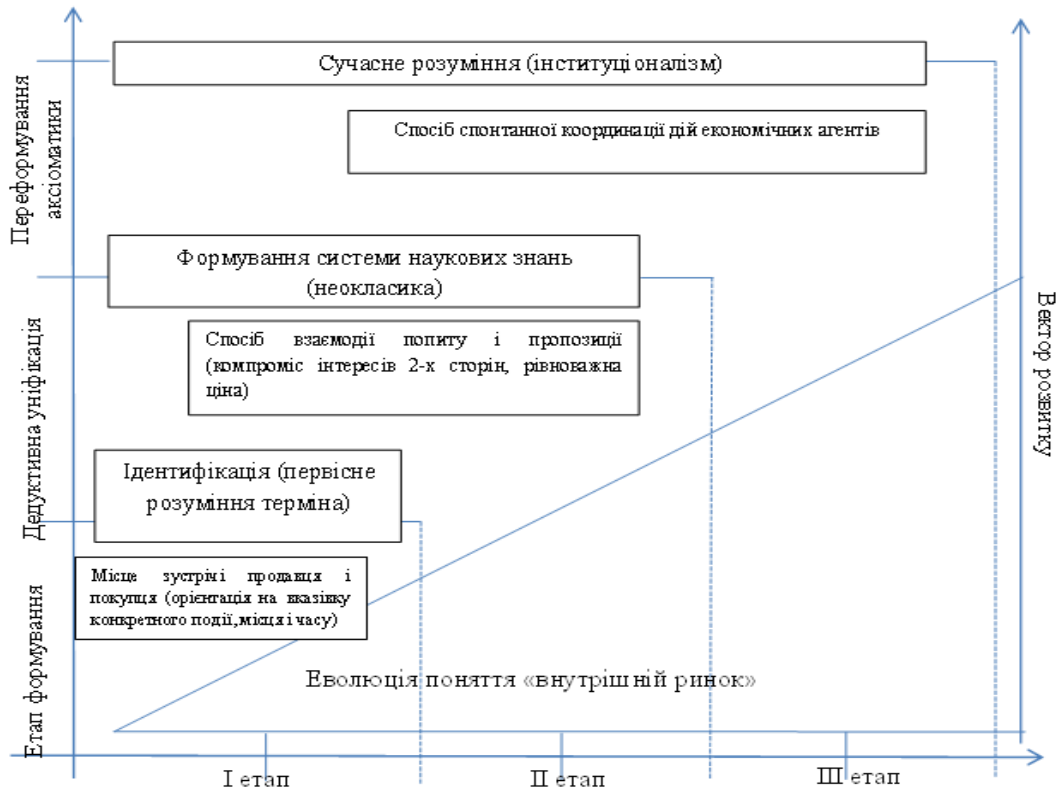


Рис. 1. Етапи розвитку внутрішнього ринку

Дослідження етапів формування та напрямів розвитку внутрішнього ринку дозволяє його представити як сукупність процесів, пов'язаних із виробництвом, розподілом, обміном і споживанням всередині країни.

Вивчивши сутність внутрішнього ринку звернемо увагу на функції, які з неї випливають та формують призначення і конкретизують його роль у розвитку національної економіки. Основними функціями ринку є [11, с. 49]:

– саморегулююча – збалансування попиту і пропозиції за обсягом і за структурою, передбачення узгоджень виробництва і споживання товарів і послуг за всіма асортиментами;

– регулююча – встановлення рівноважної (конкурентної) ціни, тобто ціни пропозиції, що відповідає суспільній корисності товару;

– контролююча – створення передумов для виробництва рівноважного обсягу товарів, тобто такого обсягу, що потрібен ринку і який буде проданий на ньому;

– стимулююча – спонукання виробників до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів;

– інформаційна – інформування товаровиробника ціною, що вигідно виготовляти, що ні, скільки, на які верстви населення варто орієнтуватись, а споживача – де можна придбати і за якою ціною;

– реалізації – доведення продукції від виробництва до споживання та забезпечення безперервної зміни форми вартості товару.

Для всебічного розуміння сутності внутрішнього ринку здійснимо його класифікацію за низкою критеріїв (рис. 2)

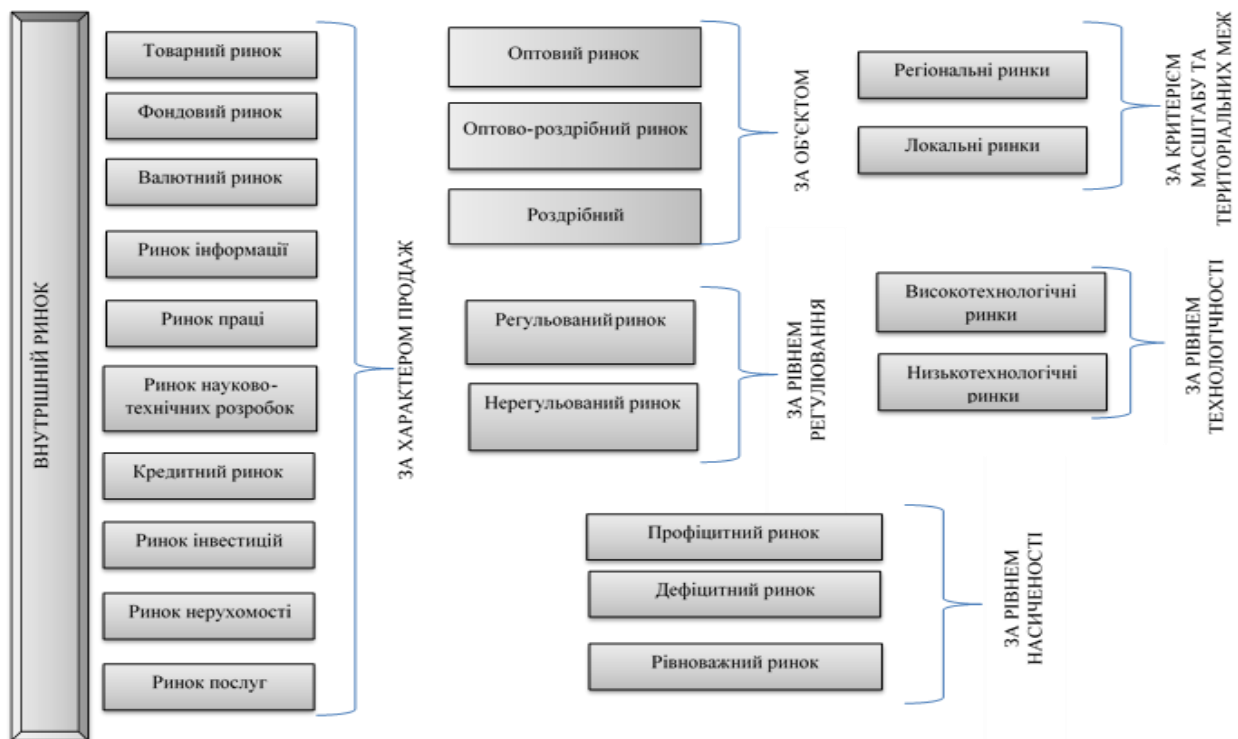


Рис. 2. Класифікація внутрішнього ринку

Виходячи з вище представленого, нами подано найбільш ефективні критерії класифікації внутрішнього ринку, які у свою чергу доповнюють одна одну.

Заразом дослідження внутрішнього ринку є досить важливим аспектом для вивчення, оскільки від рівня його розвитку залежить соціально-економічний стан країни. Однак сьогодні Україна знаходиться у складній економічній ситуації, що

викликана низкою обставин. Так, інститут суспільно-економічних досліджень (ІСЕД) у макроекономічному прогнозі-2017: економіка та людина наводять чинники, що перешкоджатимуть економічному розвитку України та у свою чергу внутрішньому ринку: глобальні тенденції протекціонізму; слабкі міжнародні потоки капіталів; сповільнення в ЄС через Брекзит; збереження високого рівня ризиків та невизначеності в національній економіці; слабка доступність інвестиційних ресурсів; відволікання дедалі більшої частини внутрішнього попиту на ринок послуг ЖКГ; високе боргове навантаження й потреба у зовнішньому кредитуванні; популістичні настрої та рішення; неузгодженість дій між Національним банком та Урядом; відсутність довіри до політики Уряду та Національного банку з боку населення; відсутність ефективної державної інвестиційної політики [12].

Висновки. Проведене дослідження дало можливість говорити про те, що спроба ідентифікувати природу, сутність внутрішнього ринку дозволяє представити його з одного боку як модель ринкової залежності між попитом, пропозицією і ціною на основі розвитку ринкової конкуренції, з іншого – як макроекономічний інструмент відтворення суспільного продукту, за допомогою якого забезпечується динамічний соціально-економічний розвиток країни.

Список використаних джерел:

- 1.Точилін В. О. Галузеві ринки України: оцінка стану та перспективи розвитку / В. О. Точилін, В. І. Голиков, О. О. Лапко, В. І. Федін : наук. доп. / НАН України ; Ін-т екон. прогнозування / В. О. Точилін (ред.). – К. : [б. в.], 2004. – 78 с.
- 2.Пустовойт О. Внутрішній ринок України: потенційні та реальні можливості впливу на економічне зростання / О. Пустовойт // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 50-58.
- 3.Лагутін В. Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання : монографія / В. Д. Лагутін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 327 с.
- 4.Пустовойт О. В. Ринок: економічна сутність, типова і видова різноманітність / О. В. Пустовойт // Екон. теорія. – 2008. – № 4. – С. 44-55.
- 5.Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Э. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА М, 1996. – 496 с
- 6.Економічна енциклопедія : у 3 х т. / відпов. ред. С. В. Мочерний. – Т. 1. – К. : Академія, 2002. – 864 с
- 7.Загородній А. Г. Фінансово економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
- 8.Живко З. В. Словник сучасних економічних термінів / З. В. Живко, М. О. Живко, І. Ю. Живко. – Львів : Край, 2007. – 384 с.
- 9.Коноплицький В. А. Економічний словник. Тлумачно термінологічний / В. А. Коноплицький, Г. І. Філіна. – К. : КНТ, 2007. – 580 с.
10. Коломойцев В. Є. Універсальний словник економічних термінів : навч. посіб. / В. Є. Коломойцев. – К. : Вид во «Молодь», 2000. – 384 с.
11. Сторонянська І. З. Внутрішній ринок : концептуалізація поняття / І. З. Сторонянська, Н. М. Попадинець // Вісник інституту економіко-правових досліджень НАН України ; редкол.: В. К. Мамутов (відп. ред.). – Донецьк, 2011. – Вип. 1 (2). – С. 46-51.
12. Макроекономічний прогноз-2017: економіка та людина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iser.org.ua/analitika/ekonomichnii-analiz/makroekonomichnii-prognoz-2017-ekonomika-ta-liudina>

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 338.121 (913) : 339.9.012.23

Забарна Е.М. д.е.н., професор

Одеський національний політехнічний університет

ЄВРОПЕЙСЬКА СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО ЗРОСТАННЯ НА ОСНОВІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ В РЕГІОНАХ

В роботі представлено ключові проблеми формування механізму регіонального управління енергоефективністю, проведено стратегічний аналіз інструментів сучасної політики енергоефективності, досліджено можливості техніко-технологічної модернізації та екологізації реального сектору економіки регіонів. Запропоновано низку заходів щодо збільшення енергоефективності в регіонах на основі досвіду країн Єврозоюзу.

Ключові слова: стратегічне управління, регіон, європейський досвід, енергозбереження, енергоефективність, інструменти політики енергоефективності

Zabarna E.

EUROPEAN STRATEGY FOR SUSTAINABLE GROWTH THROUGH STRATEGIC POWER MANAGEMENT IN REGIONS

In this work presents key problems forming mechanism of regional energy efficiency management, conducted strategic analysis tools of modern energy efficiency policy, explored the possibilities of technical and technological modernization and greening of the real economy of the regions. Offered series of measures to increase energy efficiency in the region based on the experience of EU countries.

Keywords: strategic management, the region, the European experience, energy conservation, energy efficiency, energy policy instruments.

Забарная Э.Н.

ЕВРОПЕЙСКАЯ СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ В РЕГИОНАХ

В представлено ключевые проблемы формирования механизма регионального управления энергосбережением, проведен стратегический анализ инструментов современной политики энергосбережения, исследованы возможности технико-технологической модернизации и экологизации реального сектора экономики регионов. Предложен комплекс мероприятий по увеличению энергосбережения в регионах на основе опыта стран Евросоюза.

Ключевые слова: стратегическое управление, регион, европейский опыт, энергосбережения, энергосбережение, инструменты политики энергосбережения

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В реаліях сьогодення стратегічне управління енергосбереженням є одним з впливових чинників конкурентоспроможності. Саме тому, державна політика в регіонах має бути орієнтована на її посилення, тобто включати окрему складову – стратегічну політику управління енергосбереженням, заходи якої реалізовуватимуться одночасно в енергетичній, економічній та екологічній площині і стосуватимуться насамперед енергосбереження, техніко-технологічної модернізації та екологізації національного виробництва.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. З огляду на відмінність понять «енергосбереження» та «енергосбереження» слід зазначити, що поняття «енергосбереження» відображає якісну характеристику техногенного базису у сферах виробництва тепла та електроенергії і їх споживання, тобто його спроможність досягати скорочення витрат паливно-енергетичних ресурсів на виробництво продукції та забруднення навколишнього середовища. Поняття «енергосбереження» - результативність дія зі зниження кількісних параметрів взаємодії (енергоспоживання) елементів системного представлення національної економіки. Регіональна політика стратегічного управління енергосбереженням та енергосбереженням ставить за мету досягнення якісного стану економіки регіону, що відображається у енергосбереженні, і на початкових етапах потребує реалізації потенціалу енергосбереження.

Ефективність використання енергії в національній економіці вимірюється такими показниками, як енергоємність ВВП (витрати енергії на виробництво одиниці ВВП) та енергетична ефективність (виробництво ВВП на одиницю спожитої енергії). Проте, слід враховувати також і показник продуктивності енергії, який підвищується при зниженні витрат енергії на виробництво конкретної енергетичної послуги [1].

Підвищення енергосбереження супроводжується зниженням енергоємності ВВП і зростанням продуктивності енергії. Серед основних заходів, направлених на зниження енергоємності можна відзначити такі: вдосконалення технологій; введення нового і

виведення з експлуатації старого обладнання; зміна параметрів завантаження виробничого обладнання; структурна перебудова національної економіки за рахунок зміни питомої ваги різних за рівнем енергоемності видів економічної діяльності.

Важливість питань, пов'язаних з енергоефективністю підтверджується тим, що вона лежить в основі європейської стратегії «Європа 2020», спрямованої на створення умов для забезпечення сталого зростання та розвитку. Ефективність використання енергії – це один з найбільш економічно ефективних способів підвищення енергетичної безпеки (економічний аспект) і скорочення викидів парникових газів та інших забруднюючих речовин (екологічний аспект). В рамках цієї стратегії Євросоюз ставить за мету скоротити споживання первинних енергетичних ресурсів на 20 % до 2020 року [2]. За розрахунками Єврокомісії планувалось скорочення обсягів споживання енергії будівлями і спорудами на 30 % при використанні економічно ефективних заходів. Для досягнення цієї мети були вжиті відповідні заходи в сфері будівництва та ринку нерухомості. Проте в 2011 році на підставі додаткових, більш детальних розрахунків Єврокомісія прийшла до висновку, що при існуючих темпах зниження обсягів споживання енергії до 2020 року Євросоюз зможе досягти лише половини від наміченої мети по скороченню споживання первинних енергетичних ресурсів. У зв'язку з тим, у березні 2011 року Єврокомісія опублікувала дорожню карту, яка встановлює ключові показники щодо зниження впливу на навколишнє середовище і створення ефективної і низьковуглецевої економіки до 2050 року. Такими показниками є загальний обсяг викидів, який заплановано знизити на 80 % і викид парникових газів (заплановано скорочення на 95 %) [3].

Законодавча база Євросоюзу заснована на директивах, які розробляються Єврокомісією та затверджуються Європейським парламентом і Радою Європи [4]. Важливо зазначити, що ці директиви зобов'язують країн-членів Євросоюзу досягати конкретних результатів в сфері енергоспоживання, не обмежуючи шляхи і способи їх досягнення. Вищезазначене відрізняє директиви від інших законодавчих актів, що мають пряму дію [5].

Отже, основна мета даного дослідження полягає у визначенні цільових пріоритетів та формування інструментів стратегічного управління енергозбереженням в регіонах на основі імплементації досвіду країн Євросоюзу та активної з ними співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З точки зору формування механізму регіонального управління у сфері енергоефективності доцільним є врахування ряду інших проблем у сфері політики енергоефективності:

- дефіцит фінансових ресурсів;
- висока вартість капіталу на ринку фінансових послуг;
- високий рівень тіньової економіки, що спонукає підприємства шукати конкурентні переваги в неекономічних сферах, що практично підриває основи політики енергоефективності (субсидіювання цін на енергію, низькі витрати на охорону навколишнього середовища, використання не грошових форм розрахунків, закрита система економічних відносин, адміністративні обмеження).

Непослідовність дій державних органів влади у формуванні механізмів реалізації політики енергоефективності привели до ослаблення енергетичної небезпеки та раціональне споживання енергоресурсів є основою високого рівня життя і ефективної економіки. Досвід найбільш розвинених країн світу показав, що ріст виробництва енергоресурсів на душу населення у тому числі за рахунок розвитку альтернативної енергетики та раціональне споживання енергоресурсів є основою високого рівня життя і ефективної економіки.

Врахування основних положень розглянутих директив та директиви по енергетичній ефективності (2012/27/EU) можна виокремити низку ключових заходів

щодо збільшення енергоефективності, необхідних для застосування країнами-членами Євросоюзу:

- здійснити реконструкцію будівель державного призначення; країни-члени Євросоюзу повинні провести реконструкцію як мінімум 3% площі опалювальних будівель, займаних органами державної влади;

- збільшити ефективність енергетичної системи – енергетичні компанії, які підпадають під дію директиви, повинні досягти певного рівня енергоефективності процесів виробництва і транспортування енергії. Одним із конкретних заходів є вимога з боку держави щодо щорічного зниження загального енергоспоживання на 1,5 % відносно 2009 року;

- проведення енергоаудиту. Значна кількість організацій і компаній, що діють на енергетичному ринку і є споживачами значних обсягів енергії, зобов'язані відповідати вимогам директив про необхідність проходження процедури енергоаудиту. Процедура енергоаудиту повинна бути проведена не пізніше ніж через три роки з моменту вступу в силу директиви (2012 рік) і повторюватися кожні чотири роки кваліфікованими енергоаудиторами;

- підвищити ефективність систем опалення та кондиціонування повітря;

- розробити механізми фінансування сфери енергоефективності. Органи державної влади кожної з країн-членів Євросоюзу повинні розробити і впровадити нові або використовувати вже існуючі механізми фінансування інвестицій в сфері енергоефективності;

- визначити загальноєвропейські та національні цілі в сфері енергоефективності (зниження енергоспоживання в Євросоюзу на 20 % до 2020 року) – кожна з країн повинна визначити власні цілі щодо збільшення енергоефективності та забезпечити досягнення цих цілей до 2020 року [6].

Важливо відзначити можливість застосування спеціальних пакетів фінансової підтримки в процесі реалізації типових проектів підвищення енергоефективності на промислових підприємствах з мінімальними ризиками: заміна електродвигунів, систем освітлення, вентиляції, водо- і паропостачання. Поряд з цим держава може використовувати інші інструменти підтримки: податкові і митні пільги, надання гарантій, прискорена амортизація енергоефективного обладнання, інвестиційний податковий кредит тощо.

Врахування європейського досвіду дозволяють запропонувати такі заходи українським промисловим підприємствам щодо підвищення енергозбереження та енергоефективності.

1. Здійснити заміну котлів на більш продуктивні (сучасні котли при роботі на природному газі мають ККД до 96 %, на твердому паливі до 85 %) та заміну пальників на більш економічні (сучасні пальники дозволяють знизити споживання природного газу до 25 %).

2. Здійснити заміну електродвигунів на меншу потужність при завантаженні менш 45 %. При цьому витрати по установці відповідних електродвигунів окупляться за рахунок економії електроенергії.

3. Установити частотне регулювання приводів там, де навантаження постійно змінюється протягом доби. При реалізації цього заходу економія електроенергії становить: для вентиляційних систем – до 50 %, компресорів – 40-50 %, насосів – до 25 %.

4. Відмовитися від централізованого опалення цехів і будівель, здійснити перехід на інфрачервоні випромінювачі, що дозволить обігрівати тільки необхідні площі – конкретні робочі місця.

5. Здійснити перехід цехів і будівель на більш ефективні системи освітлення. Так, при заміні ламп розжарювання на люмінесцентні лампи при однаковому рівні світлового потоку електроенергії можливо знизити обсяги її споживання в 6 разів, а при

заміні на світлодіодні – в 9-10 разів. Устаткування люмінесцентних світильників відбивачами дозволить збільшити світловий потік в 2 рази [7].

6. Використовувати квантові структурні перетворювачі в теплоенергетиці, які є нагрівальним пристроєм, що встановлюється в котельнях. Економія енергоресурсів при цьому становить до 25 %, а економія природного газу становить 8-9 млн. кубічних метрів на рік.

7. Використовувати сучасні інтелектуальні інформаційні технології в процесі управління енергетичним господарством. Створити відповідні інтелектуальні робочі місця.

Проведемо аналіз інструментів сучасної політики енергоефективності (таблиця).

З боку споживачів, поширення отримали такі механізми стимулювання споживачів до підвищення ефективності використання енергоресурсів, як стандартизація і експертиза по енергозбереженню, мета яких – встановлення вимог до ефективного використання і зменшенню витрат паливно-енергетичних ресурсів, правил перевірки відповідності об'єктів нормативним показникам енергоефективності, порядку встановлення контролю і нагляду за ефективністю використання паливно-енергетичних ресурсів шляхом проведення енергетичних досліджень, вимог щодо забезпечення точності вимірювання. Стандартизацію у сфері енергоощадливості здійснюють для встановлення комплексу обов'язкових норм, правил, вимог щодо раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів. Стандарти у сфері енергоощадливості є основою для застосування економічних санкцій за нераціональне використання паливно-енергетичних ресурсів, виробництво енергетичного неефективного обладнання та матеріалів. Енергетична сертифікація – це визначення відповідності продукції, технологій, обладнання, матеріалів, будівель та підприємств, установ, організацій вимогам національних стандартів з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів.

Таблиця 1

SWOT- аналіз діючих інструментів політики енергоефективності

<i>Сильні сторони</i>	<i>Можливості</i>
<ul style="list-style-type: none"> - прийняття Енергетичної стратегії України на період до 2030 року; - створення Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження; - наявність високого науково-технічного потенціалу; - наявність джерел нетрадиційної та відновлювальної енергії; - підписання Кіотського протоколу 	<ul style="list-style-type: none"> - створення ринку збуту вітчизняних тепло насосних установок; - реалізація заходів щодо впровадження тепло насосних установок; - інформаційне розповсюдження економічних, екологічних та соціальних переваг ефективного використання енергетичних ресурсів; - створення фонду розвитку альтернативної та енергоефективної енергетики; - збільшення частки енергії з відновлювальних та нетрадиційних джерел в енергобалансі
<i>Слабкі сторони</i>	<i>Загрози</i>
<ul style="list-style-type: none"> - не виконання завдань, прийнятих КДПЕУ; - застарілі витратні технології виробництва. Високий рівень матеріальної й моральної зношеності основних фондів у теплозабезпечуючій галузі; - обмежені можливості кредитування через високі відсоткові ставки; - недостатність власних паливно-енергетичних ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> - спад рівня економічного розвитку країни; - нестабільність енергетичної політики; - втрата довіри населення до місцевої влади; - недосконалість та нестабільність законодавства; - неконкурентоспроможність з традиційним устаткуванням; - загострення конкуренції на ринку енергетичних послуг

Висновки. Таким чином, підводячи підсумки проведеного дослідження, слід зазначити необхідність запровадження передового європейського досвіду та органічного поєднання інструментів державного регулювання і заохочення суб'єктів господарювання на місцях, а також населення щодо ефективного використання енергії,

в тому числі використання альтернативних екологічно чистих технологій енергопостачання. Серед таких інструментів можна виділити:

- нормування поточних витрат поливно-енергетичних ресурсів на одиницю продукції (з формування відповідних правових підстав).
- залучення широкого кола споживачів енергозберігаючих технологій для вирішення економіко-екологічних проблем суспільства та екологізації виробництва;
- формування адекватного механізму фінансової підтримки (субсидії, дотації, пільгові екологічні кредити, гранти, тощо);
- залучення регуляторних механізмів – техніко-технологічних та економічних;
- активне використання механізму фінансово-економічного стимулювання;
- формування суспільного образу «бережливий споживач» за допомогою впровадження відповідних маркетингових заходів, направлених на стимулювання попиту на енергозберігаючу продукцію та послуги.

Таким чином, проблеми, пов'язані з підвищенням енергоефективності виробництва та споживання в регіонах України є безумовно актуальними і важливими та потребують комплексного вирішення на основі європейського досвіду та за допомогою результатів наукових досліджень і відповідних практичних розробок і рекомендацій.

Список використаних джерел:

1. Федупин В. Энергоэффективность как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий / В. Федупин // Умное производство. – № 17. – 2012. – С. 19-24.
2. Directive 2010/31/EU of the European Parliament and of the council of 19 May 2010 on the energy performance of buildings (recast). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:153:0013:0035:EN:PDF>
3. Europe 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
4. Сеппанен О. Повышение энергоэффективности. Законодательство ЕС / О. Сеппанен // Здания Высоких технологий, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zvt.abok.ru/articles/80/Povishenie_energoeffektivnosti_Zakonodatelstvo_ES
5. Забарна Е.М. Інституційний фактор розвитку регіональних зовнішньоекономічних зв'язків в Україні [Електронний ресурс] / Е.М.Забарна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1 (17). – С.30-34. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>
6. Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія / за заг.ред.екон.н., проф. І.М.Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368с. ISBN 978-966-680-807-6. Забарна Е.М. Застосування європейського досвіду для підвищення енергоефективності вітчизняного виробництва і споживання. – С.191-201.
7. Сотник І.М. Управління розвитком ринку ресурсозбереження в Україні: проблеми і перспективи / І.М. Сотник, Ю.О. Мазін // Сталій розвиток економіки: Всеукраїнський наук.-виробн. журнал. – 2011. – № 4. – С. 3-8.

УДК 338.49:336.018

Ковальська Л.Л., д.е.н., професор

Луцького національного технічного університету

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ МАЙСТЕРНОСТІ

У статті проведено дослідження сутнісної характеристики інтелектуального капіталу, досліджено зміст понять «капітал», «інтелект», «інтелектуальний капітал». Подано авторське бачення змісту поняття «інтелектуальний капітал». Виділено характерні особливості інтелектуального капіталу як чинника розвитку підприємницької майстерності. Наведено прояви отримання соціального, економічного та екологічного ефектів від використання інтелектуального капіталу як чинника розвитку підприємницької майстерності.

Ключові слова: капітал, інтелект, інтелектуальний капітал, підприємництво, підприємницька майстерність, бізнес-проект

Kovalska L.

INTELLECTUAL CAPITAL AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL SKILLS

The essential characteristics of intellectual capital are investigated in the article. The concepts of "capital", "intellect", "intellectual capital" are researched. The author's vision of the notion "intellectual capital" is presented. Characteristic peculiarities of intellectual capital as a factor of development of entrepreneurial skills are highlighted. The manifestation of the receiving social, economic and environmental effects from the use of intellectual capital as a factor of development of entrepreneurial skills is demonstrated.

Key words: capital, intellect, intellectual capital, entrepreneurship, entrepreneurial skills, business project

Ковальская Л.Л.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ МАСТЕРСТВА

В статье проведено исследование сущностной характеристики интеллектуального капитала, исследовано содержание понятий «капитал», «интеллект», «интеллектуальный капитал». Представлено авторское видение содержания понятия «интеллектуальный капитал». Выделены характерные особенности интеллектуального капитала как фактора развития предпринимательской мастерства. Приведены проявления получения социального, экономического и экологического эффектов от интеллектуального капитала как фактора развития предпринимательской мастерства.

Ключевые слова: капитал, интеллект, интеллектуальный капитал, предпринимательство, предпринимательское мастерство, бизнес-проект

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний розвиток економіки країни характеризується негативними тенденціями у розвитку регіонів держави, неефективним використанням їх підприємницького потенціалу та неефективною спеціалізацією економіки регіонів, відсутністю виваженого механізму управління економічними потоками, виваженими технологіями вибору бізнес-моделі розвитку регіону, негативними проявами територіальної дезінтеграції на рівні окремих регіонів, що стали наслідком відсутності відповідних інноваційних технологій в сфері економічної бізнес-освіти. Одним із інструментів удосконалення таких інноваційних технологій є формування інтелектуального капіталу як чинника розвитку підприємницької майстерності в системі «викладач – студент – підприємець-практик – бізнес-середовище». Вирішенню проблем розвитку підприємництва в різних секторах економіки сприятиме формування інтелектуального капіталу як базису забезпечення розвитку інноваційних технологій освіти та науки, зокрема – економічної бізнес-освіти студентства, спроектованої на самореалізацію та практичну орієнтацію майбутніх молодих фахівців. Адже саме підприємництво асоціюється молоддю як процес особистісного професійного зростання, соціальної адаптації та становлення через формування бізнес-ідей, розробку бізнес-проектів та їх втілення у реальну практику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблема формування та розвитку інтелектуального капіталу на макро-, мезо- та мікрорівнях займаються такі науковці як Грішнова О.А. [5], Городянська Л.В. [7], Ілляшенко С.М. [8], Геєць В.М. [9], Кошулько О. П. [10], інші, в працях яких досліджується сутність інтелектуального капіталу, його структура, характеристики, показники оцінки. Розвитку підприємництва як основи економічного зростання країни, регіонів та різних суб'єктів господарювання, підприємницької майстерності присвячені праці Кривовязюка І.В. [14, 15], Сірого Є.В. [16], Плеханової Г.О. [17], інші, де науковці акцентують увагу на концепті створення регіональних студій підприємницької майстерності, дослідженню теоретичних засад створення регіональних студій підприємницької майстерності в умовах децентралізації економіки,

предметності підприємництва як явища та елемента суспільної системи, інноваційного молодіжного підприємництва тощо. Проте, недостатньо вирішеними залишаються питання комплексного дослідження формування інтелектуального капіталу як чинника розвитку підприємницької майстерності, що вимагає наукового обґрунтування теорії та методології вирішення даної проблеми.

Цілі статті. Основною ціллю дослідження є визначення характеристик інтелектуального капіталу як чинника розвитку підприємницької майстерності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах розвитку інформатизації суспільства та переходу підприємств на інформаційний тип господарства виникає необхідність у генеруванні ідей, креативному мисленні персоналу, випуску інноваційної продукції, збільшенні гудвілу компанії та створення її позитивного іміджу як основи забезпечення розвитку підприємницької майстерності. Тому, особливої ваги та актуальності набувають питання формування та нарощення інтелектуального капіталу як базису розвитку підприємницької майстерності в сучасних умовах децентралізації економіки. Визначенню місця інтелектуального капіталу в системі забезпечення розвитку підприємницької майстерності передуює дослідження категорій «капітал – інтелект - інтелектуальний капітал». Проведений аналіз літературних джерел [1,2,3,4] дозволяє виокремити наступні характеристики капіталу:

- 1) капітал є цілісною економічною категорією;
- 2) капітал має вартісну оцінку, яка має властивість до постійного зростання і може виступати в якості «старту» до ведення підприємницької діяльності, створення власної справи;
- 3) капітал ефективно формується та використовується лише в умовах ринкової економіки, яка створює сприятливі умови для розвитку бізнес-середовища та конкуренції між підприємцями;
- 4) капітал розглядається як авансована вартість, яка в процесі кругообігу повертається з додатковим доходом, який може реінвестуватись в подальшу розробку та реалізацію стартапів;
- 5) капітал є частиною фінансового потенціалу підприємства, в результаті чого суб'єкт господарської діяльності (підприємець) може виступати учасником інвестиційного процесу підвищення ефективності використання підприємницького потенціалу на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Щодо сутності інтелекту, то його у науковій літературі трактують як наявність креативного мислення особи, її можливість до осмислення та наявність знань про природу, суспільство та людину [5, с. 285]. Інтелект є наявністю нестандартного мислення, здатність генерувати ідеї, процеси, методи, наявність знань, навиків, професіоналізму, здобутого у минулі періоди. Особа використовує інтелект щодо тієї чи іншої інформації, задля вироблення певної точки зору, методу роботи, принципів управління, управлінських рішень тощо [6].

Огляд літературних джерел із даної проблематики, дозволяє виділити наступні його трактування у сучасній літературі:

- сукупність знань, професіоналізму, компетентності, власниками яких є люди, працівники компанії [7, с. 128];

- сукупність інтелектуальних конкурентних переваг, які включають нематеріальну власність, професійні навички, набуті знання, професійні та особисті зв'язки із іншими контрагентами; вартість бізнесу компанії, гудвілу, товарні знаки, ліцензії, патенти тощо [8, с. 17];

- мікроекономічна категорія, яка визначає якість людської праці через призму особистісних професійних якостей працівника [9, с. 411];

- сукупність інформаційних носіїв, котрі характеризують навички та знання, та які формують і складають роль «креативного мозку колективу» (навички, професіоналізм, творчі здібності, імідж компанії, досвід) [8, с. 17];

- інтелектуальні навички особи, які в процесі трансформації перетворюються на матеріальні цінності та блага, які в процесі виконання професійної діяльності ефективно використовуються [8, с. 17];

- авансована вартість, яка акумулює в собі професійні навички працівників, пов'язує воедино ресурс інтелекту та його власність, професійний досвід нагромаджений в процесі трудової діяльності, ділового спілкування тощо [9, с. 411];

- сукупність професійних навичок, креативні потенційні можливості, реалізація яких забезпечить формування матеріальної цінності та продукції або інших об'єктів, які можуть бути відображені у формі додаткового прибутку [10, с. 7];

- сукупність об'єктів нематеріальної власності, які формують інтелектуальні конкурентні переваги підприємства та визначають його конкурентоспроможність у ринковому середовищі [8, с. 17];

- сумарна вартість знань працівників підприємства, що формує потенціал конкурентоспроможності підприємства [10, с. 7];

- професійні навички та знання, використання яких забезпечує позитивні ефекти у соціальній та економічній сферах господарювання [11, с. 39];

- усі інтелектуальні ресурси, які використовуються для збільшення гудвілу підприємства [10, с. 7];

Це дозволяє визначити такі характерні особливості інтелектуального капіталу [12, с. 91; 13, с. 12]:

- інтелектуальний капітал представлений у вигляді невидимого чинника розвитку підприємницької майстерності;

- інтелектуальний капітал в процесі свого використання не втрачає своєї вартості. Неефективність його використання призводить до зменшення вартості інтелектуального капіталу, і як наслідок – стримує процеси оволодіння підприємницькою майстерністю;

- стратегічна орієнтація інтелектуального капіталу, де його вартість буде мати дохідність у стратегічній перспективі через оцінку ефективності реалізації бізнес-проектів;

- вкладеність капіталу в інтелектуальний ресурс завжди приносить додатковий дохід, який може бути спрямований на створення платформи по розвитку підприємницької діяльності;

- вкладеність капіталу в інтелектуальний ресурс дозволяє одержати відповідний соціо-еколого-економічний ефекти;

- наявність інтелектуального капіталу активізує процеси по набуттю бізнес-навичок, забезпечує підприємницьку активність громадян через формування у них підприємницької майстерності створення власної справи та ведення бізнесу;

Отож інтелектуальний капітал представляє собою систему інтелектуальних цінностей (професійні знання, кваліфікація, досвід, раціоналізаторська активність, інші нематеріальні активи), які в процесі трансформації забезпечують одержання соціо-еколого-економічного ефекту та формування підприємницької майстерності щодо створення власної справи. Досягнення соціо-еколого-економічного ефекту може проявитися через підвищення рівня задоволення потреб населення у високоякісних та безпечних товарах, роботах, послугах, які продуковані регіональними студіями підприємницької майстерності, підвищення рівня та якості життя населення, їх фінансової спроможності, підвищення рівня зайнятості молоді, забезпечення її соціальної мобільності, та соціального становлення через реалізацію бізнес ідей,

стартапів у реальну практику, забезпечення комунікативної взаємодії в системі «викладач – студент – підприємець-практик» (соціальний ефект); забезпечення ефективного використання економічного потенціалу територій, потенціалу підприємницької майстерності, формування та реалізація дієвих механізмів фінансового забезпечення розвитку підприємництва, стимулювання ефективного використання підприємницького потенціалу, розвиток економічної бізнес-освіти студентства, яка спрямована на формування підприємницької майстерності та її реалізацію у практику, зростання кількості успішних інноваційних бізнес-проектів, формування бізнес-моделі розвитку окремих територій (економічний ефект); формуванні моделі економічного розвитку регіону за критеріями гуманізації та екологізації, механізмів стимулювання, збереження та ефективного використання природно-ресурсного та рекреаційно-туристичного потенціалу територій, підвищення рівня екологічної освіти, культури та свідомості населення в процесі ведення підприємницької діяльності (екологічний ефект).

Висновки. Таким чином, використання інтелектуального капіталу як чинника розвитку підприємницької майстерності дозволить створити «інтелектуальну платформу» по формуванню бізнес-середовища, набуттю бізнес-навичок, бізнес-планування, методики оцінки ефективності реалізації бізнес-проектів, оволодіти підприємницькою майстерністю по розробці стартапів, розробити бізнес-технології ведення підприємницької діяльності тощо. Така платформа стане передумовою до формування інвестиційного середовища, ринку інвестицій, конкретних інвестиційних пропозицій з боку інвесторів, які бажають інвестувати у конкретні бізнес ідеї.

Список використаних джерел:

- 1.Рикардо Д. Начало политической экономики и налогового обложения / Д. Рикардо– М. : Экономика, 1995. – 680 с.
- 2.Україна у вимірі економіки знань / За ред. В.М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
- 3.Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу / Радіонова І. // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19-31.
- 4.Бутнік-Сівєрський О. Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) [Електронний ресурс]. / О. Б. Бутнік-Сівєрський– Режим доступу: http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/butnik-sivierskiy-intelektual_capital_theoretical_aspect.doc.
- 5.Гришнова О.А. Людський розвиток: навч. посіб. /Гришнова О. А. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
- 6.Інтелект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Інтелект>.
- 7.Городянська Л.В. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами // Актуальні проблеми економіки. / Городянська Л. В. – 2008. – № 1. – С. 127-132.
- 8.Ілляшенко С.М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / Ілляшенко С.М. // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 16-26.
- 9.Стратегічні виклики XXI ст. суспільству та економіці України : В 3 т. Т1: Економіка знань – модернізаційний проєкт України / За ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.
10. Кошулько О. П. Взаємозв'язок людського і інтелектуального капіталів та їх значення для економічного піднесення підприємств / Кошулько О. П., Сладка С. В. // Економіка. Фінанси. Права. – 2008. – № 11. – С. 6-9.
11. Василик А. Система чинників формування та розвитку інтелектуального капіталу в Україні / Василик А. // Україна : аспекти праці. – 2006. – № 9-10. – С. 39-43.
12. Терон І. В. Інтелектуальний капітал як основне джерело багатства в постіндустріальному суспільстві / Терон І. В. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 7. – С. 90-94.
13. Уманців Г. Облікова інтерпретація інтелектуального капіталу у контексті становлення інформаційної економіки / Уманців Г. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №9. – С. 9-15.
14. Кривов'язюк І.В. Об'єктивні закономірності та теоретичні засади створення регіональних студій підприємницької майстерності в умовах децентралізації економіки [Електронний ресурс] / І.В. Кривов'язюк // Ефективна економіка. – 2017. – №3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
15. Кривов'язюк І.В. Концепт створення регіональних студій підприємницької майстерності [Електронний ресурс] / І.В. Кривов'язюк // Молодий вчений. – 2017. – №3 (43). – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/ru/archive/>.
16. Сірий Є.В. Підприємництво як предмет теоретико-соціологічного осмислення: розгорнення проблеми [Електронний ресурс] / Є. В. Сірий. – Режим доступу: <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/4.2008/Pages%20from%20333-43.pdf>.
17. Плеханова Г.О. Розвиток молодіжного інноваційного підприємництва на базі міжуніверситетських регіональних Start-Up центрів / Г.О. Плеханова // Системи обробки інформації. – 2012. – № 2(118). – С. 209–213.

УДК 332.14

Кондіус І.С., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТРАДИЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ РОЗМІЩЕННЯ ВИРОБНИЦТВА

У публікації підлягають розгляду основні моделі модернізації традиційної теорії розміщення виробництва. Систематизовані напрямки і школи теорій регіонального розвитку, розкрито їх зміст, встановлені основні фактори росту та розвитку, виділені сильні сторони та вказані недоліки нових теорій та моделей з позиції їх можливого застосування в реальних умовах соціально-економічних перетворень в країні.

Ключові слова: регіон, нові теорії, модель, економічний розвиток, ріст.

Kondius I.

EVOLUTION THEORY MODELS MODERNIZATION OF TRADITIONAL PRODUCTION LOCATION

The publication be considered basic models of modernization theory of traditional production location. Systematized areas and schools theories of regional development, disclosed their content, set the main factors of growth and development, highlighted the strengths and deficiencies of new theories and models from the standpoint of their possible application in the real world socio-economic transformation in the country.

Keywords: region, new theories, models, economic development, growth.

Кондиус И.С.

ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАДИЦИОННОЙ ТЕОРИИ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

В публикации подлежат рассмотрению основные модели модернизации традиционной теории размещения производства. Систематизированы направления и школы теории регионального развития, раскрыто их содержание, установлены основные факторы роста и развития, выделены сильные стороны и указаны недостатки новых теорий и моделей с позиции их возможного применения в реальных условиях социально-экономических преобразований в стране.

Ключевые слова: регион, новые теории, модель, экономическое развитие, рост.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Невід'ємною складовою успішного розвитку регіонів України в сучасних економічних умовах є ефективне функціонування соціальної та виробничої інфраструктури, що вимагає розширення фінансових можливостей державних і місцевих органів влади. Додаткової значущості проблемі що досліджується, надає необхідність систематизації сучасних економічних теорій та їх кореляція з домінуючими у світі парадигмами соціально-економічного розвитку.

Цілі статті. Встановлення можливості застосування моделей, побудованих на основі нових теорій в реальних умовах функціонування регіонів України

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У 60-х роках ХХ століття з'явилися перші роботи з неокласичної теорії Дж. Бортеа, Х. Зібберта, Р. Солоу, Т. Свана, Г. Менк'ю, Д. Ромера, А. Уейла, Р. Барро, Х. Сала-і-Мартіна, Р. Холла, Ч. Джонса. В основі теорії лежать основні правила виробничої функції із затухаючою та постійною віддачею масштабу, зближення або конвергенцією регіонів, міжрегіональної торгівлі, збалансованого росту та умови вільної конкуренції.

Опоненти неокласичної теорії висувають свою теорію поляризованого розвитку, в якій відстоюють позицію щодо розходження (дивергенції) регіонального розвитку, тобто прогнозується посилення асиметричності регіонів за економічними показниками.

Витоки теорії поляризованого економічного розвитку знайшли свої продовження у формуванні теорії кумулятивної причинної обумовленості Г. Мюрдаля, теорії прямого та зворотного зв'язку А. Хіршмана, нової економічної географії, теорії полюсів росту, центрів росту та канали його розповсюдження в просторовій економіці Ф. Перру, Ж.-Р. Будвіля, Ч. Шмідта, Д. Дарвента, Х. Р. Ласуєна, П. Порт'є, Ч. Шмідта, Д. Дарвента, утворення агломерацій і центральних міст Х. Річардсона, теорії «центр – периферія» Дж. Фрідмана, моделі інновацій та дифузії нововведень Т. Хегестранда і П. Хаггета, розвиток периферійних територій, моделі «вулкан» Х. Гірша, постійна віддача від масштабу, нерівномірний розвиток в умовах вільної конкуренції, теорії ігор У. Вавльза і Дж. Стігліца.

Імпульсом для розвитку нових теорій регіонального економічного розвитку стали дослідження в рамках нової економічної географії, які створили набір простих, хоча не досить переконливих моделей недосконалої конкуренції, нової теорії торгівлі та нової теорії росту. Багато з цих моделей ввібрали в себе положення неокласичної школи та теорії кумулятивного розвитку, доповнюючи їх деякими ідеями індустріальної школи.

До найбільш відомих представників нової хвилі теорії регіонального розвитку належать такі західні економісти та економіко-географи, як: П. Кругман, М. Фуджит, Т. Морі, С. Венаблес, Д. Пуго, Дж. Харріс, А. Пред, Р. Фіані, Г. Мюрдаль, А. Хіршман, А. Гільберт, Дж. Гаглер, Дж. Еллісон, С. Глейзер, Д. Девіс, Д. Вайнштайн, Лунгель Інн. Широку популярність получили теорії основані на зростаючому ефекті від масштабу в умовах недосконалої конкуренції такі як: нова економічна географія, нові моделі економічного росту, теорія агломерацій, центральних місць і випадкового росту. В своїх дослідженнях до просторових факторів росту автори відносять різні види ефектів від масштабу, транспортні витрати, мобільність факторів виробництва, агломерацію, просторові або багаточисленні ефекти взаємовпливу економічних факторів.

Теоретичні дослідження в напрямку нової економічної географії ведуться в рамках двох підгруп моделей (рис. 1). Метою першої з підгруп є поєднання нових галузей економіки з традиційною теорією розміщення виробництва. Друга базується на новій просторовій інтерпретації міжнародної торгівлі [1, р. 130].

Модель М. Фуджита та П. Кругмана [2] представляє собою модифікацію оригінальної моделі фон Тюнена, в якій акцентується увага на існуванні центрального міста. В ній передбачається мобільність праці, з чого випливає ендогенність як промисловості, так і розміщення аграрного. З одного боку промислове виробництво концентрується в містах під впливом взаємних зв'язків, викликаних самою концентрацією, з другої – концентрація економічної активності в місті створює найвищий пік потенціалу ринку, де встановлюється місцезнаходження промислового виробництва. Аграрне виробництво розподіляється на навкруг такого центру, при цьому земельна рента значно зменшується по мірі віддалення від центру до периферії. Поряд з тим, на думку авторів, така рівновага з одним центром є стійкою тільки за умови невеликої кількості населення [1, р. 132].

Розширюючи постулати даної моделі М. Фуджит та Т. Морі [3], [1, р. 132] вносять додаткову умову, про поступове зростання населення, що призводить до періодичного утворення нових міст, що розміщуються по одній лінії. Таку лінійну просторову систему з множиною міст, автори розглядають як одновимірну версію центральних міст Леша, визнаючи, що неможливість створення моделі, яка давала б на виході відому сотову структуру ринків Леша [1, р. 132].

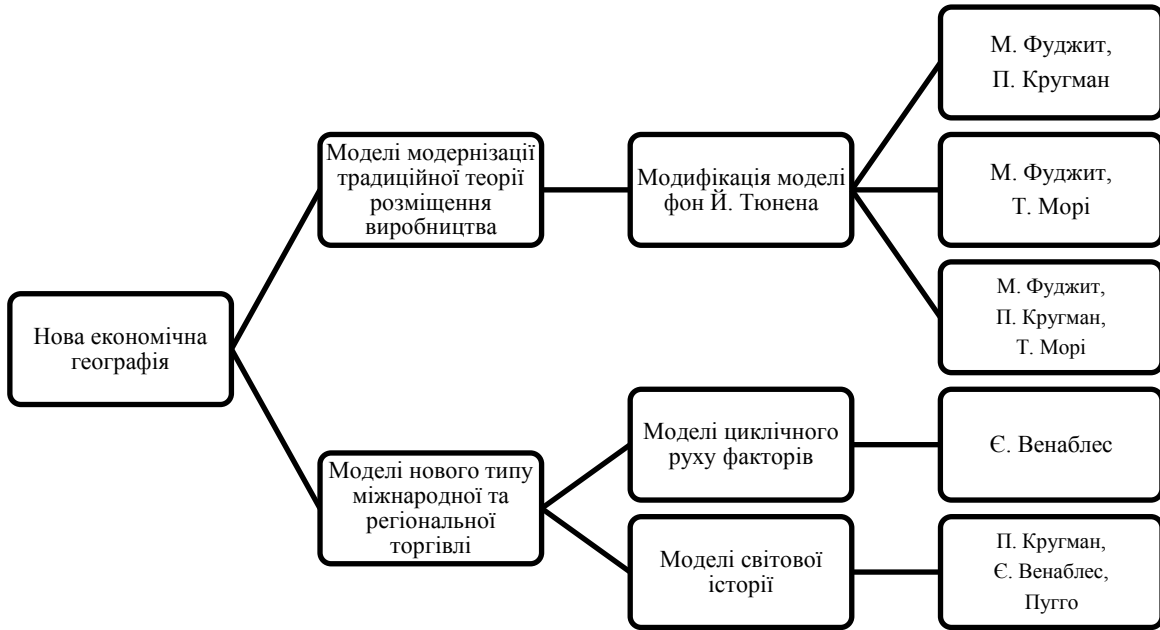


Рис. 1. Моделі модернізації нової економічної географії

В моделі Фуджита, Кругмана та Морі дана модель ускладнена розподілом економіки між декількома промисловими галузями, що розрізняються за величиною транспортних витрат та ефекту масштабу. Автори вважають, що така економіка спонтанно породжує систему центральних міст, яка слугує підтвердженням для ієрархічної моделі центральних міст Кристаллера. Крім цього, Фуджита і Морі проаналізували порти та інші транспортні вузли з точки зору утворення ними майбутніх міст і побачили, що транспортні вузли генерують сплески функції потенціалу ринку, які є «насінням» майбутніх міст [1, р. 133].

До моделей нового типу міжнародної торгівлі належить модель циклічного руху факторів Є. Венаблеса [4], в якій автор стверджує можливість існування циклічного процесу, що веде до економічної диференціації в тому випадку, коли існують проміжні товари, що виробляються у великих масштабах із врахуванням транспортних витрат. В такому випадку, країна з великим промисловим сектором надає великий ринок для проміжних товарів, що [4], веде до концентрації проміжного виробництва, що в свою чергу забезпечує країні переваги в сфері виробництва товарів, що знаходяться ще нижче в технологічному ланцюгу виробництва, що ще більше посилює першочергову перевагу. Такий процес є циклічним, проходячи всі стадії розвитку розширює свої межі. Аналогічна модель легко застосовується для регіонів в середині країни, так як фактори виробництва є менш мобільними в середині країни, ніж на рівні регіонів. Сильною стороною даної моделі є виділення концентрації промисловості і особливо розміру ринку в якості основних факторів неоднорідного розвитку країни та регіонів, хоча набагато раніше на чільну роль промисловості в утворенні полюсів росту вказував Ф. Перру в своїй концепції домінуючої економіки [1, р. 133].

В моделі світової історії Кругман, Венаблес та Пуго [5], [6] стверджують, що поступове зменшення транспортних витрат спочатку веде до поділу світу на високооплачуваний промисловий центр та низькооплачувану аграрну периферію, а потім до вирівнювання доходів по мірі індустріалізації периферії. Пуго та Венаблес пропонують альтернативну версію просторової історії світу, в якій у якості рушійної сили виступає зростаючий об'єм ринку, а не зростаючий рівень економічної інтеграції. Кругман і Венаблес використовують кругову геометрію для моделювання для

глобальної торгівлі та спеціалізації в світі, де відсутні державні границі і навіть на встановлені економічні регіони, не дивлячись на це світ все-таки спонтанно самоорганізується в промислові зони, оточені аграрною периферією. Перевагою даної моделі є визнання спонтанної самоорганізації при початковому нерівномірному розвитку країн чи регіонів за типом «центр – периферія» внаслідок скорочення транспортних послуг, кругової геометрії глобальної торгівлі і спеціалізації та подальшого їх зближення завдяки індустріалізації і, особливо, зростаючому об'єму ринка (9, с. 133) [1].

На відміну від теорії кумулятивного росту, в якій акцентується увага на факторі спадання та постійній віддачі від масштабу в теорії агломерації П. Кругмана, П. Ромера і Р. Фіані основу складає фактор зростаючої віддачі від масштабу. Згідно теорії агломерацій П. Кругмана [5], і П. Ромера [7] основним фактором росту являється накопичення виробничої діяльності в окремих регіонах, які дають вигреш підприємствам завдяки збільшенню своїх розмірів. Автори стверджують, що початковий нерівномірний розподіл виробництва при переході до рівноваги веде до створення агломерацій. Виникнення агломерацій вони приписують випадковому фактору і пов'язують його ефектом зростаючої віддачі від масштабу. Причиною нерівномірного розвитку регіонів виступає агломерація виробничої діяльності територій [8], с. 13-14).

Р. Фіані [9] пропонує модель економіки двох регіонів (Північ і Південь), в яку вводиться припущення про початкову ідентичність регіонів і що існування зростаючої віддачі у виробництві послуг приводить до збільшення різниці в темпах росту між регіонами. Автор висуває припущення, що в умовах високого заміщення капіталу і фактору послуг необхідно стимулювати інвестиції в регіон з найбільшим акцентом на сектор з низькими вимогами до фактору послуг і низьким впливом мультиплікатора на місцеву економіку [8], с. 14-16).

В моделі «ядро–периферія» Г. Мюрдаля [10] і А. Хіршмана [11] початок розвитку регіону пов'язаний із випадковим фактором. Зростання реальної зарплати і висока віддача від капіталу ведуть до зростаючої віддачі від масштабу та розвитку агломерацій. Причиною нерівномірного розвитку регіонів автори вважають високий рівень агломерації виробничої діяльності, викликані зростаючою віддачею від масштабу [8], с. 16). Поряд з цим слід відмітити ряд недоліків, які містить дана модель: недооцінюється роль міжнародного впливу, недостатня увага приділяється соціальним аспектам регіонального розвитку (бідність, диференціація доходів), не враховується особливості розвитку конкретного регіону.

Альтернативне пояснення виникнення агломерацій представлено в теорії випадкового росту Дж. Еллісона і Є. Глейзера, Т. Холмса і Стівенса, Д. Девіса і Д. Вайнштайна, Х. Сіберта і Т. Джемса, які стверджували, що виникнення агломерацій пояснюється існування сильних випадкових шоків, які стали першим поштовхом для економічного розвитку деяких регіонів. Дж. Еллісон і Є. Глейзер [12] у моделі вибору місця розташування заводів стверджують, що якщо заводи розподілені випадково на території без врахування географічних переваг, концентрація промисловості буде виникати випадково і доводять існування прямої кореляційної залежності між розміром заводу і концентрацією промисловості.

Т. Холмс [13] і Стівенс [14] доводять, що розмір заводів збільшуються з ростом концентрації виробничої діяльності у всіх галузях, за винятком текстильної промисловості, так як заводи, що знаходяться в зоні концентрації виробничої діяльності нарощують розміри виробництва за рахунок використання переваг географічного розміщення або вигрешу від агломерацій.

В своїх дослідженнях Д. Девіс і Д. Вайнштайн [15] при побудові моделі розподілу економічної активності тестували моделі зростаючої віддачі від масштабу та теорій випадкового росту і території розміщення, прийшли до висновків, що теорія розміщення здатна пояснити відмінності концентрації економічної діяльності, а теорія зростаючої віддачі від масштабу пояснює ступінь просторової диференціації економічної активності.

В моделі «асиметричного шоку» Х. Сіберт [16, р. 155], а пізніше і симетричного шоку в моделі «локальної максимізації» Т. Джемсен [17, р. 109] стверджують, що ендогенний шок спровокує екзогенний, який вплине на всі галузі суспільного життя ЄС. Запропонований Джемсом підхід можна використовувати для оцінки рівня регіонального сходження використовуючи ефективні механізми та інструменти вирівнювання, а відтак і до визначення сутності регіональної політики. Такий підхід є доволі вживаним у системі соціально-економічного прогнозування Європейського Союзу, проте маловживаним у країнах колишнього СРСР.

В своїй економічній моделі просторових лагів регіонального росту Лунгень Ін [18] приходять до висновків: 1) важливим джерелом росту економіки є несільськогосподарські трудові ресурси, промислові товари, фіксовані активи та іноземні активи, 2) зростання провінцій сильно залежить від просторових лагів або чисельних ефектів взаємовпливів за рахунок розповсюдження технологій, мобільності факторів виробництва і трансфертних платежів, які приводять до подальшої поляризації регіонів, 3) ефекти взаємовпливу збільшують продуктивність праці і капіталу.

Слабкими місцями нової теорії регіонального розвитку являються: 1) недооцінка ролі міжнародного впливу і соціальних регіональних факторів; 2) ігнорування інновацій, нововведень та каналів їх розповсюдження, нових форм просторової організації виробництва – промислових та регіональних кластерів, ланцюжків додавання цін, економіки навчання і регіональної системи інновацій.

Поряд з неокласичними, кумулятивними та новими теоріями розвитку в західній економіці та економіко-географічній науці існує ряд так званих інших теорій регіонального розвитку, які вивчають лише окремі або часткові питання та не охоплюють всіх аспектів проблем регіонального розвитку. До таких теорій відносяться: теорії економічної бази Пітера Де Ла Курта та В. Самбарта, експертної бази Норта, секторів та гнучкої спеціалізації А. Фішера, Коліна Кларка, Дж. Фурастьє, сировинна теорія Х. А. Інніса, модель «витрати – випуск», деякі економетричні теорії регіонального розвитку Х. Річардсона, регіонально-секторальна модель А. Мокій і модель розміщення виробництва Я. Тирбенгена та Х. Боса та ін.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз теорій і моделей регіонального економічного розвитку, предметом яких у тій чи іншій мірі є розкриття природи конвергентних відносин, продемонстрував їх велику кількість та різноманітність, причому вони були створені та протестовані на концепціях розвитку в різних країнах, що враховували особливості їх економіки та досягнутий рівень соціально-економічного розвитку. Саме це виключає можливість прямого застосування зарубіжних теорій і моделей, потребуючи попередньої адаптації до умов української дійсності. Досліджені неокласичних теорій конвергенції та теорій кумулятивного розвитку не є взаємовиключаючими, багато положень є спорідненими та містять схожі риси. Для сьогоденного рівня соціально-економічного розвитку українських регіонів представляється можливим використання комбінованої моделі, складеної із теорій: кумулятивного напрямку – взаємної кумулятивної причинної обумовленості, полюсів росту; неокласичного – сходження або конвергенції; нових теорій – просторових ефектів і інших – сировинної та теорії секторів.

Список використаних джерел:

1. Кругман П., Пространство. Последний рубеж // Пространственная экономика, 2005. №3. с. 121-126..
2. M. T. Fujita M., Structural stability and evolution of urban systems // Regional Science and Urban Economics, 1996, 27; p.4-5..
3. Giesch H., Aspects of Growth Structural Change and Employment - F. Schumpeterian Perspective // Weltwirtschaftliches Archiv. 1979, Band 115. Hen. 4..
4. Venables A., The spread of industry spatial agglomeration in economic development. CEPR Working Paper №1354. 1997.
5. V. A. Krugman P., Globalization and the inequality of nations // Quarterly Journal of Economics, 1995. p. 110..
6. Swan T., Economic Growth and Capital Accumulation. // Economic Record. 1956. Vol. 32. N. 2. p. 334-361..
7. Siebert H., Regional Economic Growth Theory and Policy. Scranton, 1969..
8. 2. 2. с. Фактори економічного росту в регіонах РФ. - М.: ІЭПП.
9. K. P. Fujita V., When is the economy monocentric: von Thunen and Chamberlin unified // Regional Science and Urban Economics, 1995. 254..
10. Myrdal G., Economic theory and under-developed regions. - N. Y.: Harper & Row, 1957..
11. Hirshman A., The Strategy of Economic Development. New Haven, Conn. Yale University Press, 1958.
12. Fiani R., Increasing Returns, Non-Traded Inputs and Regional Development // Economic Journal. 1984. p. 308-323..
13. Krugman P., Increasing return and economic geography // Journal of Political Economy. 99. 1991. p. 483-499..
14. Holms T., Localization of Industry // Review of Economics and Statistics. 81. 1991. p. 314-333..
15. G. E. Ellison G., Geographic Concentration in U. S. Manufacturing Firms: a Dartboard Approach // Journal of Political Economy. 105. 1997. p. 889-927..
16. Siebert H., The World Economy. Second edition. – London – New York: Routledge, 2002. – 315 p..
17. Jeppesen T., Environmental Regulation in a Federal System. – Cheltenham: Edward Elgar, 2002. – 214 p..
18. Лунгэнь Ин., Экономический рост в Китае. Пространственно-экономический анализ. // Пространственная экономика, 2005. №1. с. 133-153.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 330.341.1 (075.8)

Кривов'язюк І.В., к.е.н., професор

Пушкарчук І.М., к.е.н., доцент

Волинчук Ю.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

**ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ
ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У статті визначено вихідні умови впровадження інноваційної моделі високотехнологічного розвитку економіки України. Проаналізовано ступінь технологічної готовності країни до її впровадження. Розкрито існуючі моделі державної інноваційної політики в країнах світу. Визначено коло проблем впровадження інноваційної моделі високотехнологічного розвитку економіки України. Запропоновано заходи з активізації впровадження інноваційної моделі високотехнологічного розвитку економіки України.

Ключові слова: інноваційний розвиток, модель, наукоємність, технологічна готовність, інноваційна політика високотехнологічного розвитку, економіка країни.

Kryvovyazyuk I., Pushkarchuk I., Volynchuk Y.

**PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE MODEL OF HIGH-TECH
DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY**

The initial conditions of implementing innovative model of highly technological development of Ukraine's economy were determined in the article. The degree of technological readiness of the country to its implementation was analyzed. The existing models of state innovation policy in countries of the world were

revealed. The range of problems of implementing innovative model of high-tech development of Ukraine's economic were defined. Measures on activating implementation of innovative model of highly technological development of Ukraine's economy were offered.

Keywords: innovative development model, research intensity, technological readiness, innovation policy of highly technological development, the country's economy.

Кривовязюк И.В., Пушкарчук И.Н., Вольнчук Ю.В.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье определены исходные условия внедрения инновационной модели высокотехнологического развития экономики Украины. Проанализирована степень технологической готовности страны к ее внедрению. Раскрыты существующие модели государственной инновационной политики в странах мира. Определен круг проблем внедрения инновационной модели высокотехнологического развития экономики Украины. Предложены меры по активизации внедрения инновационной модели высокотехнологического развития экономики Украины.

Ключевые слова: инновационное развитие, модель, наукоемкость, технологическая готовность, инновационная политика высокотехнологического развития, экономика страны.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Більшість розвинених країн світу вже віднайшли оптимальний шлях свого розвитку, впровадивши одну із інноваційних моделей високотехнологічного господарювання: зорієтувавши економіку на виконання науково-технічних програм і проектів міжнародного значення або на стимулювання поширення знань, трансфер технологій, введення у господарський обіг об'єктів інтелектуальної власності, чи використавши одночасно обидва механізми.

Розвиток економіки України все частіше постає неможливим в межах існуючої системи, що формувалась впродовж попередніх десятиліть, основою якої є використання застарілих технологій III і IV технологічних укладів, які до того ж впроваджувались на підприємствах здебільшого сировинно-переробного циклу. Поглиблення проблем економічного характеру супроводжується нездатністю держави не лише здійснювати елементарний контроль за господарською діяльністю підприємств, але й зберігати власні території під тиском внутрішніх і зовнішніх агресорів. З іншого боку, потреба інтеграції, щоправда, з до кінця не визначеними векторами економічного співробітництва, адже орієнтація на ЄС або на США – є докорінно відмінними та стратегічно діаметрально протилежними напрямками міжнародної економічної співпраці. Це спонукає віднайти у міжнародній кооперації праці інші сфери за тими кластерами, за якими Україна володіє перевагами, й зокрема, географічні, ресурсні та людські. За окреслених обставин практично безальтернативною виступає переведення економіки на високотехнологічні рейки. Держава як інститут повинна зробити ставку на якісний людський капітал, яким володіє повною мірою, але який втрачає у міграційних потоках як результат недалекоглядної політики.

Пошук проблем, які заважають впровадженню інноваційної моделі високотехнологічного розвитку економіки України за окреслених обставин має незаперечну актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Різноманітні підходи щодо формування, впровадження та регулювання інноваційних моделей економіки країни представлені науковими доробками вітчизняних та іноземних вчених. Так, В. Гусев [3] розкриває методологію формування та запровадження ефективної державної інноваційної політики, яка сприятиме реалізації інноваційної моделі економіки. Низка дослідників [2] висвітлює найкращий

досвід регулювання інноваційної діяльності в країнах ЄС та можливості його адаптації до українських умов. В роботі В. Здір [4] визначено ключові пріоритети інноваційної моделі розвитку української економіки. Такі дослідники, як Л. Федулова, А. Мазаракі та Г. Андрощук [13] розкрили особливості здійснення інноваційної політики країни. Визначальною для досліджуваної проблематики є Національна доповідь науковців Національної академії наук України [5], де здійснено оцінку стану інноваційної сфери України, визначено проблеми і бар'єри, які гальмують її розвиток, обґрунтовано стратегічні напрямки подальшої інтеграції країни у світовий науково-технологічний простір. Заслуговує на увагу й доробок [6], де вперше гальмування темпів економічного зростання в світі представлено як результат впливу інноваційних процесів. Також автором вказано на вплив кризових явищ і процесів, їх взаємозв'язок з циклічністю, але вже в іншій праці [7]. Матеріали дослідження О. Меша [8] спрямовано на визначення ролі інноваційної політики у створенні відповідної моделі розвитку економіки. Закордонний досвід державного регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності передових країн світу (США, Великобританії, Канади, Японії, Франції, а також багатьох інших інноваційних країн) розкрито в статті О. Мягкової [9]. Значну цінність також мають наукові напрацювання зарубіжних вчених [15-17].

Як показує аналіз змісту публікацій вчених сучасності та практики інноваційної діяльності України впровадження інноваційної моделі високотехнологічного розвитку неможливе поза виникненням загострення ситуації, що спричинює виникнення низки проблем – економічного, організаційного, техніко-технологічного, регуляторного та іншого характеру, причини виникнення яких і має бути з'ясовано.

Мета дослідження полягає в розкритті причин виникнення та характеру розгортання проблем запровадження інноваційної моделі високотехнологічного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна історія розвитку інноваційних процесів у країнах світу нині засвідчує новий етап їх розгортання – інтенсивний перехід від відтворювального до інноваційного типу розвитку. Незважаючи на те, що не усі його результати є позитивними [6, с. 11-17], вже сам по собі даний процес для кожної країни ставить питання про її місце та значення в сучасному світі. Україна нині перебуває в глибокій геополітичній, економічній та соціальній кризах, її незалежність вперше за останні 25 років перебуває під загрозою.

Ключовим процесом руху від відтворювального до інноваційного типу розвитку є перехід від індустріально-ринкової до інформаційно-мережної економіки [5, с.13]. Проблемний характер за таких обставин відіграє необхідність поєднання різних закономірностей та форм функціонування та розвитку соціально-економічних систем, що супроводжується зростаючою невизначеністю та різноманітними ризиками, диспропорціями, кризовими явищами та процесами, загальною дестабілізацією. Формування інформаційно-мережової економіки також супроводжується змінами в технологічних укладах, в соціальній організації суспільства, яке поступово глобалізується та перетворюється в інформаційно-мережеве. Останнім доказом важливості врахування такого переходу слугує інформаційна війна Росії під час конфлікту на Донбасі та анексії території Криму.

Аналіз закордонного досвіду [14-18] показує, що держава повинна створити умови для усунення суперечностей між незатребуваністю науки та необхідністю оновлення технічної бази всіх галузей господарства, а також забезпечити необхідну фінансову підтримку пріоритетних розробок.

Проблемний характер відіграє й формування базових вихідних умов впровадження інноваційної моделі високотехнологічної економіки України: освітній та

професійній підготовці висококваліфікованого персоналу, що буде конкурентоспроможним на світовому ринку праці, виробництві високотехнологічної продукції, здатної конкурувати на міжнародних ринках товарів і послуг, розвиток інноваційної інфраструктури, що буде здатна забезпечувати своєчасний обмін інформацією між суб'єктами інноваційного середовища, ринкового середовища, де забезпечується генерація, виробництво, розподіл, обмін чи продаж інновацій. Ці умови у взаємодії з високоефективною державною інноваційною політикою дозволять зайняти нашій державі гідне місце в міжнародному інноваційному середовищі.

Але, нині за розрахунками фахівців [5, с. 311-316], Україна належить до групи країн “Інноватор, що формується”. Це також обумовлено серйозними проблемами з використанням людського потенціалу, якістю дослідницьких інфраструктур, формуванням сталих взаємозв'язків між елементами національної інноваційної системи в цілому та слабкою інтегрованістю в міжнародну науково-технічну та інноваційну кооперацію. Так, наприклад, показник наукоємності ВВП України (видатки на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2015 р. становив лише 0,62 % (рис. 1), а впродовж 2005-2015 рр. має місце тенденція до спадання значень показника наукоємності ВВП України.

Це значно нижче частки обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-28 у ВВП (2,01 %), й зокрема Фінляндії (3,31 %), Швеції (3,3 %), Данії (3,06 %), Німеччині (2,85 %), Австрії (2,81 %), Словенії (2,59 %), Франції (2,23 %), Бельгії (2,28 %), але й вище, ніж у Чорногорії, Румунії, Кіпру, Латвії та Болгарії (від 0,38 % до 0,65 %) [10]. Причиною такого становища є поглиблення стагнації економіки, навіть незважаючи на первинне поліпшення показника упродовж 2012-2013 рр.

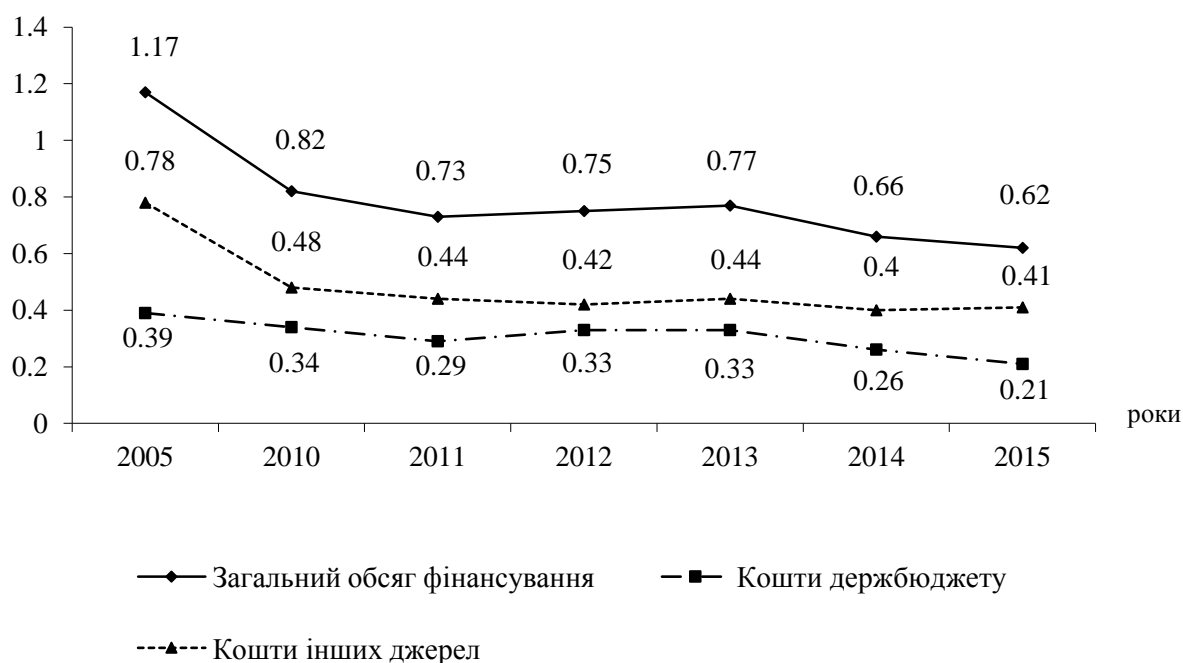


Рис. 1. Динаміка наукоємності ВВП України, % [10; 11, с. 16]

Про ступінь технологічного розвитку економіки України будуть свідчити показники технологічної готовності країни до змін (табл. 1).

Таблиця 1

Технологічна готовність України в період 2011-2015 рр. [18]

Показники	2011-2012 рр.		2012-2013 рр.		2013-2014 рр.		2014-2015 рр.	
	Рейтинг зі 142 країн	Бал	Рейтинг зі 144 країн	Бал	Рейтинг зі 148 країн	Бал	Рейтинг зі 144 країн	Бал
Технологічна готовність	82	3,47	81	3,6	94	3,3	85	3,5
Наявність новітніх технологій	96	4,6	69	4,8	106	4,3	113	4,1
Рівень освоєння технологій	82	4,6	80	4,8	100	4,3	100	4,2
Іноземні інвестиції та трансфер технологій	124	3,8	109	4	131	3,6	127	3,7
Інтернет користувачі, %	92	23	88	30,6	93	33,7	82	41,8
Використання широкопasmового доступу до мережі Інтернет на 100 осіб	59	8,1	69	7	71	8,1	68	8,8

За підіндексом “Технологічна готовність” у 2014-2015 рр. [18] Україна розташувалася на 85 місці рейтингу проти 94 у минулому році. Значний вплив на покращення позиції України за цим підіндексом мало значення критерію “Іноземні інвестиції та трансфер технологій” – 127 місце проти 131 у минулому періоді, “Інтернет користувачі” – зростання на 11 позицій, “Використання широкопasmового доступу до мережі Інтернет на 100 осіб” – зростання на 3 позиції. Загалом існуючий стан економіки слід розцінювати як технологічно відсталий із наявними можливостями щодо нарощування технологічного потенціалу України.

Проте, траєкторія розвитку України суттєво відрізняється від загальних тенденцій сучасних трансформацій, притаманних високорозвиненому світу, де було забезпечено поєднання високого рівня задоволення потреб населення та формування можливостей їх задоволення на засадах ринкового обміну [5, с. 24]. Разом з тим, сучасний світ та його майбутнє залежить не лише від ступеня і динаміки розвитку знань як ресурсу, але й від ефективності дій влади. Цим і забезпечується баланс між державою, бізнесом та громадянським суспільством, чого не можна сказати про українське суспільство та державу, де одночасно виникають різноманітні кризи і де до нині між населенням, владою та бізнесом сформовано деформовані відносини – невтручання держави в діяльність населення і втручання в розвиток бізнесу, де держава лобює інтереси бізнесу як власні, породжуючи тотальну корупцію та заважаючи поширенню інновацій.

Ефективність переходу до моделі інноваційного розвитку економіки значною мірою залежатиме від наявної державної інноваційної політики. Аналіз впровадження державної інноваційної політики у країнах світу [3, с. 210] попри певні відмінності досягнутого ступеня економічного, науково-технічного та інноваційного розвитку національних економік, особливості застосування механізмів державного регулювання інноваційних процесів, а також попри відмінності у цілях та стратегіях їх досягнення в різних країнах, все ж дозволяє дійти до певних узагальнень щодо формування та впровадження державної інноваційної політики через систему державного управління.

Наявні моделі та розподіл країн світу, залежно від цільового спрямування державної інноваційної політики високотехнологічного розвитку подано нами на рисунку 2.

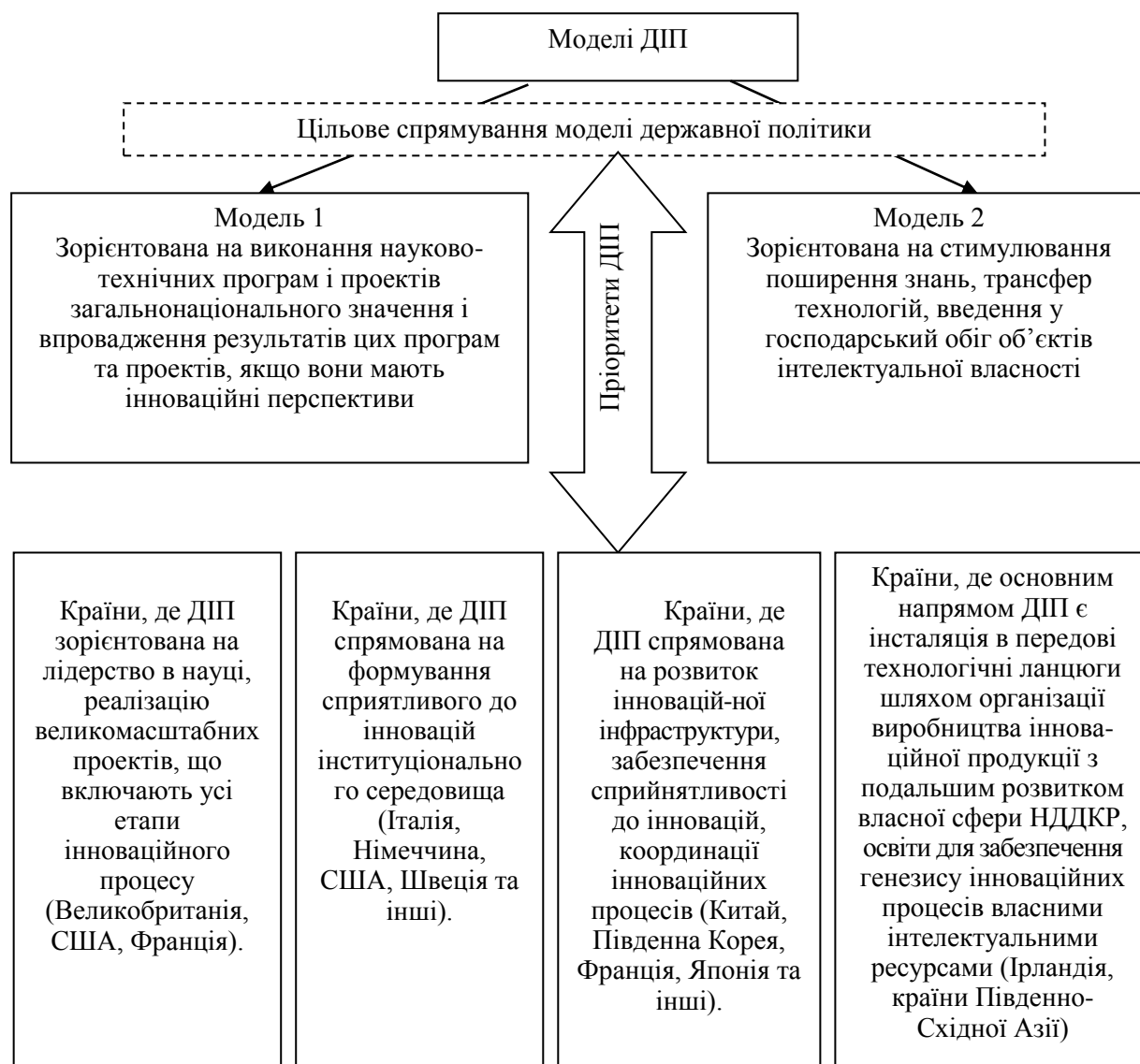


Рис. 2. Моделі та пріоритети державної інноваційної політики (ДІП)
авторська розробка

В якості одного з основних напрямів державної інноваційної політики, що успішно реалізується в країнах з інноваційним типом економіки, є сприяння трансферу технологій як визначальному чиннику інтенсифікації інноваційних процесів шляхом забезпечення їх інтелектуальним ресурсом – технологіями.

Україна поки що перебуває осторонь активної підтримки інноваційних процесів, що пояснюється необхідністю прозорості ведення бізнесу, до якого сучасна влада через її зрощення з бізнесом відверто не готова. На сучасному етапі в Україні поширена модель першого типу, яка має поширення в країнах, що мають інноваційні можливості та перспективи, але через ряд обмежень чи негативний вплив зовнішніх факторів, їх не використовують та не досягають.

Аналіз досліджуваної проблематики дозволяє визначити коло проблем впровадження інноваційної моделі високотехнологічного розвитку економіки України (рис. 3).



Рис. 3. Коло проблем впровадження інноваційної моделі високотехнологічного розвитку економіки України
авторська розробка

Узагальнюючі проблеми високотехнологічного розвитку української економіки слід розділяти на проблеми екстенсифікації і проблеми інтенсифікації, що в цілому складає повний перелік проблем, які впливають на зміни якості поточного та майбутнього стану такого розвитку.

За функціональною ознакою пропонуємо виділяти такі часткові проблеми високотехнологічного розвитку економіки:

- науково-технічні, пов’язані з вирішенням проблем управління підсистемою “наука – техніка – виробництво – планування”;
- виробничо-технологічні, пов’язані з питаннями організації, планування і контролю технологічних процесів, тобто до рішення проблем управління підсистемою “виробництво – технологія – діагностування”;
- організаційно-економічні, пов’язані з вирішенням проблем управління підсистемою “держава – бізнес – освіта – інновації – організація”;
- соціально-економічні, пов’язані з вирішенням проблем управління підсистемою “держава – бізнес – персонал – мотивація”;
- інформаційно-мережеві, пов’язані з вирішенням проблем управління підсистемою “держава – інформація – регулювання”;
- екологічні, пов’язані з вирішенням проблем управління підсистемою “держава – бізнес – навколишнє природне середовище – контроль”;
- політико-правові, пов’язані з вирішенням проблем управління підсистемою “уряд – закон – регулювання”;

- фінансові, пов'язані з вирішенням проблем управління підсистемою “держава – бізнес – фінанси – мотивація”;
- національної безпеки, пов'язані з вирішенням проблем управління підсистемою “держава – бізнес – регулювання”.

Проблеми порушення єдності, безперервності, гнучкості й точності, запобігання виникнення кризи в економіці країни слід відносити до проблем управління. Проблеми управління найчастіше пов'язані з неналежним виконанням властивих йому функцій. Власне, пропонується виділяти такі проблеми управління: проблеми планування, організації, мотивування, контролю, регулювання, обліку та діагностування. Беручи до уваги загальне кризове становище економіки слід особливо уважно ставитися до питань антикризового управління, рішення яких сьогодні особливо актуально.

Рішення проблем високотехнологічного розвитку дозволяє забезпечити необхідну потокову економічну стабільність і майбутній стратегічний потенціал зростання економіки країни в цілому. Проте без належної підтримки держави це стає фактично неможливим.

Висновки. Впровадження інноваційної моделі високотехнологічної економіки України потребує чіткого усвідомлення нової ролі держави у взаємодії з бізнесом та визначення інструментів для розвитку промисловості. Особливо це стосується тих виробництв, від яких залежить успішне використання результатів НДіДКР, що забезпечують інновації майбутнього.

Сучасний етап побудови інноваційної моделі економіки України характеризує ряд труднощів, зокрема погіршення використання людського потенціалу, зниження якості дослідницьких інфраструктур, погіршення формування сталих взаємозв'язків між елементами національної інноваційної системи в цілому та слабкою інтегрованістю в міжнародну науково-технічну та інноваційну кооперацію. Як результат – зниження наукоємності ВВП України, її низька технологічна готовність до інноваційних змін, виникнення проблем, які заважають впровадженню інноваційної моделі високотехнологічної економіки.

Існуючі проблеми є не лише результатом деєкстенсифікації економічного розвитку (скорочення виробничих потужностей, робочої сили), але й порушення ефективності процесу управління інноваційними процесами на рівні підсистеми “держава – бізнес – регулювання”, що спричиняє виникнення загрози національній безпеці України.

Саме тому, вирішальну роль у розв'язанні існуючих проблем має відігравати не лише державна інноваційна політика, зорієнтована на інтенсифікацію науки, техніки, виробництва тощо, але й вирішення проблем єдності, розшарування суспільства на “клани” шляхом розробки мотиваційного механізму, який буде ґрунтуватись не на засадах адміністративного впливу, а на економічних важелях, завдяки чому керуючий вплив здійснюватиметься у режимі саморегуляції. Так формуватиметься інноваційно-активна поведінка свідомої громадськості – поведінка, яка передбачає її високу ініціативність щодо участі у вирішенні проблем суспільства, результатом чого є створення і впровадження новацій, спрямованих на реалізацію завдань інноваційного розвитку економіки країни.

Вирішення проблем впровадження інноваційної моделі високотехнологічного розвитку економіки України забезпечить пріоритетність економічної політики поряд з політичними інтересами, чіткість вибору пріоритетів інноваційного розвитку економіки, поєднання інтересів держави, бізнесу та суспільства, своєчасний моніторинг результатів на основі превентивної діагностики проблем інноваційного розвитку, формування передумов перенесення якості поточного стану економіки країни на майбутні інноваційні перспективи.

Список використаних джерел:

1. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Схвалена постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 року № 916-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 37. – ст. 336.

2. Авігдора Г. Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Європейському Союзі та державах – членах ЄС / Г. Авігдора, Ю. Капіца. – К. : Фенікс, 2011. – С. 29–35.
3. Гусев В. О. Державна інноваційна політика: методологія формування та впровадження: монографія / В. О. Гусев. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 624 с.
4. Здір В. А. Інноваційна модель розвитку української економіки: вплив інноваційних та науково-технічних пріоритетів [Електронний ресурс] / В. А. Здір // Ефективна економіка. – 2012. – № 9. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1752>.
5. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
6. Кривов'язюк І. В. Інноваційна економіка : навчальний посібник / І. В. Кривов'язюк. – К. : Кондор-Видавництво, 2016. – 384 с.
7. Кривов'язюк І. В. Кризові явища в українській економіці та їх зв'язок з циклічністю / І. В. Кривов'язюк // Економіка та держава. Міжнародний науково-практичний журнал. – 2010. – № 12. – С. 3–5.
8. Меша О. В. Інноваційна політика як засіб створення інноваційної моделі розвитку економіки / О. В. Меша // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецьк : ДонНУ, 2008. – С. 724–729.
9. Мягкова О. В. Закордонний досвід державного регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності / О. В. Мягкова // Сучасні питання економіки та права. – 2012. – № 2. – С. 5–13.
10. Наукова та науково-технічна діяльність у 2015 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік. Аналітична довідка / Український інститут науково-технічної і економічної інформації МОН України. – К., 2016. – 199 с.
12. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
13. Федулова Л. І. Інноваційна політика : підручник / Л. І. Федулова, А. А. Мазаракі, Г. О. Андрощук. – К. : Київ. над. торг.-екон. ун-т, 2012. – 604 с.
14. Innovation Union Scoreboard 2014 [Electronic Resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf.
15. McCahery, J.A., Vermeulen, E.P., Hisatake, M., Saito, J. (2006) The New Company Law – What Matters in an Innovative Economy? ECGI – Law Working Paper No. 75/2006. Mode of access : <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.942993>.
16. Ranchordas, S. (2015) Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy. Minnesota Journal of Law, Science & Technology. Mode of access : <http://ssrn.com/abstract=2492798>.
17. Shiyan, A., Nikiforova, L. (2011) Why Do Inefficient Innovative Institutions Have Place in Russia and Ukraine? Social Science Electronic Publishing. Mode of access : <http://ssrn.com/abstract=1808131>.
18. The Global Competitiveness Report 2014–2015. World Economic Forum [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015>.

Рецензент д.е.н., професор Коцій О.В.

УДК 332.72:371.67(477)

Кулик Ю.М, асистент

Луцький національний технічний університет

РИЗИКИ СУЧАСНОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

У статті розкрито тенденції розвитку сучасного ринку нерухомості України. Визначено сутність поняття «ризик» у контексті розвитку ринку нерухомості. Дана класифікація ризиків ринку нерухомості. Окреслено причини виникнення ризиків на сучасному ринку нерухомості України. Запропоновано заходи з мінімізації негативного впливу ризиків на розвиток ринку нерухомості.

Ключові слова: ринок нерухомості, нерухомість, ризики ринку нерухомості, розвиток, проблеми та перспективи розвитку ринку нерухомості.

Kulyk Y.

RISKS OF MODERN REAL ESTATE MARKET OF UKRAINE

The trends of modern real estate market of Ukraine are revealed in the article. The essence of the notion «risk» in the context of real estate market development is defined. The classification of risks of real estate market is given. The reasons of occurrence of risks on the modern real estate market of Ukraine are outlined. Measures on minimising the negative impact of risks on the development of real estate market are suggested.

Key words: real estate market, real estate, risks of real estate market, development, problems and prospects of real estate market.

Кулик Ю.М.

РИСКИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ

В статье раскрыты тенденции развития современного рынка недвижимости Украины. Определена сущность понятия «риск» в контексте развития рынка недвижимости. Дана классификация рисков рынка недвижимости. Определены причины возникновения рисков на современном рынке недвижимости Украины. Предложены меры по минимизации негативного влияния рисков на развитие рынка недвижимости.

Ключевые слова: рынок недвижимости, недвижимость, риски рынка недвижимости, развитие, проблемы и перспективы развития рынка недвижимости.

Постанова проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний ринок нерухомості України характеризує застій, що супроводжується незначними оборотами операцій з нерухомістю, невизначеністю ринкового середовища, падінням інтересу до нього зі сторони вітчизняних та іноземних інвесторів. В сукупності така ситуація викликана значним зростанням негативного впливу різного роду ризиків, які супроводжують підприємницьку діяльність на ринку нерухомості – економічних, політичних, інвестиційних тощо.

Визначення точного їх переліку, а також причин виникнення є основою для майбутньої стабілізації стану ринку нерухомості, що забезпечить в подальшому збільшення надходжень до державного бюджету, стане стимулюючим чинником розвитку регіонів, адже саме тут і відбувається формування регіональних ринків нерухомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню особливостей розвитку ринку нерухомості України та вивченню впливу ризиків на його стан присвячено публікації багатьох вчених сучасності. Так, О. Воронченко [1] розкриває теоретичні аспекти функціонування та розвитку ринку нерухомості. А. Коломицева та І. Ткачова [2] основну увагу приділяють питанням інвестування нерухомого майна, й зокрема, аналізу стратегічних альтернатив у виборі об'єктів такого інвестування. Ю. Кушнеров [3] групи ринкових ризиків, які впливають на процес прийняття рішень при виборі об'єктів нерухомості як товару – архітектурно-будівельні, юридичні та економічні, адміністративні та фінансові. Також автором виділено причини виникнення таких ризиків. Такі науковці як В. Павлов та І. Кривов'язюк [4; 5; 7] розкривають особливості формування ринку нерухомості, а також механізми стимулювання ринку нерухомості як такого. Даний ринок вони розглядають як інтегровану категорію. Цікавою є точка зору Я. Рибачака [6]. Автор не лише розкриває чинники впливу та сутність ринку нерухомості, але й виокремлює види ризиків для даного ринку, вказує на особливості їх прояву та розподіляє їх на внутрішні та зовнішні, вказує на необхідність управління ризиками. О. Стрішинець [8] розкриває проблеми, що супроводжують функціонування та розвиток регіональних ринків нерухомості, крізь механізм формування конкурентних відносин. С. Фесак [10] розкриває ринок нерухомості як об'єкт державного регулювання в Україні. Ю. Хавар і В. Сай [11] здійснюють аналіз стану ринку нерухомості України в період 2013-2014 рр., визначаючи чинники, які будуть обумовлювати його розвиток в подальші роки. В роботі Н. Чиж [12] розкрито проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні, які мали суттєвий вплив на розвиток сучасного ринку нерухомості.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Критичний аналіз змісту наукових праць учених з досліджуваної проблематики показує, що визначенню сутності, характеристики змісту, класифікації ризиків і встановленню причин їх виникнення на ринку нерухомості приділено недостатньо уваги. Як результат, вимагає подальших досліджень у визначеному напрямку.

Мета дослідження полягає у формуванні науково-теоретичного базису

ризикології та визначенні практичних рекомендацій щодо покращення ситуації на сучасному ринку нерухомості України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний ринок нерухомості України повний протиріч, адже з однієї сторони, він слугує одним із джерел поповнення регіональних бюджетів, з іншої – формує один з найбільших «тіньових» ринків Європи.

Серед особливостей розвитку такого ринку слід виділити незбалансованість попиту та пропозиції, низьку ліквідність, високий рівень трансакційних витрат, обмежена кількість продавців і покупців, потреба значної державної урегульованості, циклічний характер розвитку тощо [7, с. 11].

Підкреслені особливості розвитку ринку нерухомості, а також низка причин внутрішньо національного характеру функціонування економіки України, дозволяють виділити ряд тенденцій, що характеризують динамізм ринку в період 2013-2016 рр.:

- тривале падіння цін на нерухомість як результат зниження платоспроможного попиту на неї;

- перенесення центрів створення нерухомості з Східної та Південної України в західні її регіони, через ведення військових дій та загальну несприятливу політичну та економічну ситуацію;

- активне формування первинного ринку нерухомості та уповільнення розвитку вторинного ринку нерухомості;

- значне скорочення обсягів інвестування з-за кордону як результат зниження відкритості та інвестиційної привабливості економіки;

- зростання обсягу операцій в «тіньовій економіці», пов'язаних з незаконним привласненням нерухомості різного роду;

- погіршення якості державної урегульованості ринку нерухомості.

Разом з тим, експерти відзначають незначне пожвавлення ринку нерухомості України в 2016 р. [9], який продовжує характеризувати стагнація, падіння цін, недовіра банківський системі. Конкуренція на первинному ринку продовжує зростати, на вторинному, навпаки, знижується.

Існуючі тенденції розвитку сучасного ринку нерухомості України стали наслідком зростання невизначеності та, як результат, зростанням негативного впливу різних видів ризиків.

Поняття «ризик» несе в собі багатозначний зміст. Проте, автори досить часто, говорячи про ризик, вказують його причини та наслідки, а не сутність. Так, Ю. Кушнеров стверджує, що «в операціях з нерухомістю ризик часто пов'язують з відхиленням у ціні; у більш високому, ніж передбачалося, рівні операційних витрат при керуванні нерухомістю; у зниженні фактичної рентабельності інвестиційного проекту в порівнянні з проектною і навіть у втраті власності – як у зв'язку з руйнуванням самого «тіла» нерухомості, так і через утрату прав на нього» [3, с. 83]. Тобто науковець вказує одночасно причини і наслідки, але не розкриває саму сутність поняття «ризик».

На нашу думку, поняття «ризик» у контексті розвитку ринку нерухомості повинно нести наступне сутнісне його розуміння:

Ризик – це усвідомлена можливість небезпеки здійснення будь-яких практичних дій на ринку, що пов'язані з реалізацією операцій з нерухомістю як результат відсутності повного знання про умови та можливі результати рішення.

Відмінності в трактуванні природи та поділі ризиків ринку нерухомості, розкриті в публікаціях учених сучасності [2; 3; 5] схиляють до необхідності здійснення класифікації ризиків, які мають місце на ринку нерухомості. Зважаючи на недостатність проведених у даному напрямку досліджень, пропонуємо авторський підхід щодо класифікації ризиків ринку нерухомості (таблиця 1).

Класифікація ризиків ринку нерухомості (авторська розробка)

Класифікаційна ознака	Критерій диференціації	Види ризиків
1. За сутністю нерухомості	Процес створення та розвитку нерухомості	- ризики створення нерухомості; - ризики обігу прав на нерухомість; - ризики управління та експлуатації нерухомості.
2. За способом здійснення угод	Ступінь поширення ризиків	- ризики первинного ринку нерухомості; - ризики вторинного ринку нерухомості; - системні ризики.
3. За видами угод	Сегментування операцій з нерухомістю	- ризики ринку купівлі-продажу; - ризики ринку оренди; - ризики ринку іпотеки; - ризики ринку речових прав.
4. За цільовою спрямованістю	Ступінь впливу на елементи ринку нерухомості	- загальносистемні; - елементні.
5. За ступенем готовності до експлуатації об'єктів нерухомості	Період введення об'єкта нерухомості в експлуатацію	- ризики ринку незавершеного будівництва; - ризики ринку нового будівництва; - ризики ринку будівництва, що підлягає під реконструювання.
6. За видом об'єктів нерухомості	Сфера реалізації інтересів суб'єкта ринку нерухомості	- ризики ринку землі; - ризики ринку житла; - ризики ринку комерційної нерухомості; - ризики ринку конфіскованого майна.
7. За охопленням впливу	Ступінь охоплення ризиків, що впливають на ринок нерухомості	- індивідуальні; - групові.

Фінансові ризики, які не розглянуто в даному дослідженні, потребують на нашу думку, окремого вивчення, а тому стануть предметом висвітлення в подальших публікаціях. В цілому, оцінюючи їх вплив на розвиток ринку нерухомості, слід відмітити їх значний вплив, адже усі види ризиків тією чи іншою мірою мають фінансове відображення.

Виникнення різного роду ризиків на ринку нерухомості, як правило, можна пояснити наступними причинами:

- відсутність повного знання про умови та результати прийнятого рішення на ринку нерухомості;
- недосконалість існуючого механізму управління нерухомістю;
- суб'єктивне ставлення до ситуації на ринку;
- недостатньо представницький аналіз ситуації на ринку по аналогічних операціях і проектах;
- неусвідомлена можливість виникнення небезпеки з боку суб'єктів управління;
- конфлікт інтересів суб'єктів ринку нерухомості
- здійснення ліберального, або ж навпаки, тотального державного контролю за процесами на ринку нерухомості тощо.

З метою мінімізації руйнівного впливу ризиків на результати діяльності суб'єктів ринку нерухомості, пропонуємо використовувати наступні заходи (уточнено за [3, с. 85]):

1. Своєчасно виявляти усі можливі ризики, які можуть виникнути при здійсненні операції з нерухомістю. Управління ризиками надасть змогу зменшити фінансові втрати на етапі обґрунтування рішень на ринку нерухомості.

2. Повсякчас здійснювати аналіз ризиків. Слід чітко визначити причини ризиків, а також виявити фактори, які можуть збільшити ймовірність їх настання, а також зони ризику (етапи здійснення угод, на яких виникає небезпека реалізації операцій чи втрати їх результативності).

3. Обґрунтування розміру втрат, отриманих в результаті впливу ризиків з метою отримання повноцінної інформації про їх негативні наслідки для ринку нерухомості.

4. Встановлення можливостей мінімізації ризику та, відповідно, витрат для запобігання їх негативному впливу. Визначення співвідношення «ціна ризику – ціна мінімізації ризику».

5. Розробка та реалізація необхідних рішень щодо запобігання руйнівному впливу ризиків з метою зниження ймовірності їх настання.

6. Здійснення контролю над реалізацією розроблених заходів з метою внесення подальших корегувань в механізм управління ризиками.

Висновки. В даному дослідженні вирішено складне наукове завдання, котре полягає у формуванні науково-теоретичного базису ризикології та розробці практичних заходів щодо поліпшення існуючої ситуації на ринку нерухомості України.

Встановлено, що ринок нерухомості України формується на основі притаманних йому особливостей, які частково визначають характер притаманних його розвитку тенденцій, зокрема стагнації ринку, падіння цін на нерухомість, переважання активності на первинному ринку нерухомості, скорочення обсягів інвестування, погіршення урегульованості зі сторони держави, регіональні трансформації, ріст «тіньового» обороту.

Критичний аналіз наукових публікацій, присвячених дослідженню процесів, які відбуваються на ринку нерухомості, дає змогу вважати, що ризик – це цілком усвідомлена можливість небезпеки здійснення будь-яких практичних дій на ринку, що пов'язані з реалізацією операцій з нерухомістю як результат відсутності повного знання про умови та можливі результати рішення.

Здійснена класифікація ризиків ринку нерухомості за такими ознаками як сутність нерухомості, спосіб здійснення угод, види угод, цільова спрямованість, ступень готовності до експлуатації об'єктів нерухомості, вид об'єктів нерухомості, а також за охопленням їх впливу дає змогу деталізувати їх види та зрозуміти їх походження, що створює необхідні передумови для розробки заходів щодо мінімізації негативного впливу ризиків на впроваджувану на ринку нерухомості її суб'єктами діяльність.

Як результат, в роботі пропонується реалізовувати сукупність управлінських заходів з метою мінімізації руйнівного впливу ризиків, зокрема виявлення та управління ризиками, аналіз ризиків, встановлення розміру втрат і можливостей їх скорочення, розробка відповідних рішень і контроль за їх виконанням.

В сукупності це має на меті забезпечити ефективне управління нерухомістю на досліджуваному ринку та створити необхідні передумови для подальшого розвитку ринку нерухомості України.

Список використаних джерел:

19. Воронченко О. В. Теоретичні аспекти функціонування та розвитку ринку нерухомості / О. В. Воронченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 2. – С. 33–36.
20. Коломицева А. О. Вивчення й аналіз стратегічних альтернатив у виборі об'єктів реального інвестування / А. О. Коломицева, І. А. Ткачова // Вісник Донецьк. нац. ун-ту. Сер. В: Економіка і право. – 2011. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 136–142.
21. Кушнеров Ю. П. Ризики на ринку нерухомості / Ю. П. Кушнеров // Культура народів Причорномор'я. — 2006. – № 80. – С. 83–86.
22. Павлов В. І. Механізми стимулювання розвитку сучасного ринку нерухомості / В. І. Павлов, І. В. Кривов'язюк // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 67–75.
23. Павлов В. І. Нерухомість в Україні: [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, І. В. Кривов'язюк. – К. : Державна академія статистики обліку та аудиту, 2008. – 765 с.
24. Рибак Я. Ризики на ринку нерухомості / Я. Рибак // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2010. – Вип. 2. – С. 179–184.
25. Ринок нерухомості: навчальний посібник / В. І. Павлов та ін. – Видання 2-ге, доповнене. – Київ : Кондор, 2006. – 336 с.
26. Стрішинець О. М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О. М. Стрішинець, К. В. Павлов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – Випуск 1 (47). – Том 2. – С. 35–38.
27. Український ринок нерухомості виходить із застою / 24 канал. – 6 лютого 2016 р. – Режим доступу : http://24tv.ua/ukrayinskiy_rinok_neruhomosti_vihodit_vihoditi_iz_zastoyu_n777972.
28. Фесак С. А. Ринок нерухомості як об'єкт державного регулювання в Україні / С. А. Фесак // Публічне управління: теорія та практика. – 2013. – Вип. 1. – С. 147–154.

29. Хавар Ю. С. Сучасний стан формування ринку нерухомості України / Ю. С. Хавар, В. М. Сай // Молодий вчений. – 2015. – № 4(19). – Частина 2. – С. 73–78.

30. Чиж Н. М. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні / Н. М. Чиж // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Випуск 7 (25). – Ч. 5. – 2010.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л

УДК 332.143

Купира М.І., аспірант

Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті проведено оцінку рівня економічної безпеки депресивного регіону. Проаналізовано показники соціально-економічного розвитку регіонів України. Проведений аналіз показав комплекс економічних прогалин в регіонах та надав можливість виокремити найбільш загрозливі регіональні проблеми, що перешкоджають подальшим конкурентоспроможним крокам країни у світові економічні перспективи

Ключові слова: економічна безпека, депресивний регіон, оцінка рівня безпеки, асиметрії, соціально-економічний розвиток, поріг безпеки

Куруга М.

EVALUATION LEVEL OF ECONOMIC SECURITY DEPRESSED REGIONS OF UKRAINE

In the article the evaluation of economic safety of depressive region. Analyzed the socio-economic development of regions of Ukraine. The conducted analysis showed a complex economic gaps in the regions and provided an opportunity to single out the most threatening regional problems that impede followed steps competitive country in the world economic prospects

Key words: economic security, a depressed region, evaluation of security asymmetry, socio-economic development, the threshold of security.

Купира М.И.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье проведена оценка уровня экономической безопасности депрессивного региона. Проанализированы показатели социально-экономического развития регионов Украины. Проведенный анализ показал комплекс экономических пробелов в регионах и предоставил возможность выделить наиболее угрожающие региональные проблемы, препятствующие дальнейшей конкурентоспособным шагам страны в мировые экономические перспективы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, депрессивный регион, оценка уровня безопасности, асимметрии, социально-экономическое развитие, порог безопасности

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Оцінка рівня економічної безпеки як складової системи національної безпеки стає важливою в умовах посилення відмінностей у рівнях забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів що призводить до поглиблення рівня депресії та посилення стану небезпеки. Оскільки, негативні економічні, соціально-політичні явища дестабілізують та унеможливають ефективність проведення бюджетної політики як дієвого чинника впливу на економічну безпеку та розробку регіональної стратегії розвитку, заснованої на дієвих фінансово-економічних інструментах в умовах небезпеки. Тому, доцільно провести оцінку рівня економічної безпеки з подальшою розробкою програм збалансування інтересів в системі держава-регіон та методів впливу на соціально-економічний розвиток регіону, зменшення соціально-економічної диференціації, створення сприятливого

інвестиційного клімату, зміцнення конкурентних позицій регіону, ефективний розподіл та використання бюджетних коштів, формування власної дохідної бази на місцях, міжнародна інтеграція та співробітництво.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженнями проблем визначення та забезпечення економічної безпеки регіону та розробкою напрямів державного регулювання стану незадовільного розвитку активно вивчаються вітчизняними науковцями: А. Бесчастний, І. Вахович, З. Герасимчук, З. Варналій, Т. Гордієнко, Я. Жаліло, А. Магальяс, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Похилюк, Л. Пуш, Т. Сач, А. Сухорукова, Л. Шевченко. Однак, незважаючи на достатньо глибокі наукові здобутки з зазначених питань, практичний аспект економічної безпеки з позиції визначення депресивних регіонів потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає в оцінці рівня економічної безпеки депресивних регіонів України

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Проводимо оцінку рівня економічної безпеки регіонів, відповідно до поданих вихідних даних у табл. 1. Результати засвідчують, за економічними параметрами регіональні асиметрії є більш значними, ніж за відносно однорідною сукупністю соціальних параметрів. Найсуттєвіші відмінності спостерігаються щодо відношення обсягу трансфертів із державного бюджету у доходах бюджету до ВРП, рівнем зносу основних засобів, рівнем покриття експортом імпорту та часткою реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової. За показником зовнішньоекономічної діяльності регіонів, зокрема, коефіцієнтом покриття експортом імпорту, рівень безпеки за даними 2010-2015 років спостерігається в АР Крим, Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Запорізькій, Київській, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській, Полтавській, Рівненській, Сумській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій областях та місті Севастополь. Тобто, у 18 регіонах із 27. При цьому у Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Одеській, Тернопільській, Харківській, Чернігівській областях та місті Київ, спостерігається незадовільний рівень даного показника. При цьому Закарпатська, Івано-Франківська, Одеська, Тернопільська, Харківська та Чернігівська області знаходяться у зоні загроз, а Волинська, Львівська області і місто Київ у зоні депресії.

Тому регіональна політика у цих регіонах повинна бути спрямована на стимулювання експортоорієнтованих виробництв та послуг. Враховуючи прикордонне з ЄС та іншими країнами становище Волинської та Львівської областей, даний тип політики є визначальним при вирішенні економічних проблем регіонів та зменшення їх імпортозалежності. При цьому показник, що характеризує частку експорту у ВРП регіону, має безпечне значення лише у п'яти регіонах країни (Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській, Запорізькій та Миколаївській областях).

У сімнадцяти регіонів спостерігається депресивний стан за рівнем економічної безпеки, що свідчить про незадовільний стан експортної діяльності більшості регіонів. Відповідно, у п'яти регіонах спостерігається загрозовий стан експортної діяльності.

За рівнем імпортоорієнтованості економіки, чотири регіони країни знаходяться у зоні депресії (Волинська, Закарпатська, Київська області та місто Київ), два регіони (Львівська, Одеська області) – у зоні загроз та усі інші регіони (21 регіон) – у зоні безпеки.

За рівнем інвестицій в основний капітал, одинадцять регіонів України знаходяться у зоні депресії, лише чотири регіони країни (Київська область, АР Крим, міста Київ та Севастополь) перетнули поріг безпеки за рівнем інвестицій в основний капітал. Відповідно, інші 12 регіонів країни за рівнем інвестування основного капіталу знаходяться у зоні загроз. Така ситуація свідчить про низьку капіталізацію регіонів та створює реальні перешкоди соціально-економічному розвитку.

Таблиця 1

Вихідні дані для оцінки рівня економічної безпеки у регіонах України (усереднені дані за 2010-2015 роки)

Регіони України	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Частка експорту у ВРП регіону, %	Частка імпорту у ВРП регіону, %	Інвестиції в основний капітал, у % до ВРП	Рівень зносу основних засобів, %	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової, %	Відношення обсягу трансфертів із державного бюджету у доходах до бюджету до ВРП %
Позначення п-ка	Y ₉ /C	Y ₁₀ /C	Y ₁₁ /Д	Y ₁₂ /C	Y ₁₃ /Д	Y ₁₄ /C	Y ₁₅ /Д
Поріг безпеки	≥ 1,00	≥ 50,0	≤ 50,0	≥ 20,0	≤ 50,0	≥ 15,0	≤ 5,00
Поріг загроз	1,0 > Y₉ ≥ 0,80	50,0 > Y₁₀ ≥ 40,0	50,0 < Y₁₁ ≤ 62,5	20 > Y₁₂ ≥ 16,0	50,0 < Y₁₃ ≤ 62,5	15 > Y₁₄ ≥ 12,0	5,00 < Y₁₅ ≤ 6,30
Поріг депресії	Y₉ < 0,80	Y₁₀ < 40,0	Y₁₁ > 62,5	Y₁₂ < 16,0	Y₁₃ > 62,5	Y₁₄ < 12,0	Y₁₅ > 6,30
1. АР Крим*	1,3	22,2	21,8	35,2	69,4	2,7	10,3
2. Вінницька	1,5	24,6	14,9	16,4	97,1	2,3	14,0
3. Волинська	0,5	39,9	114,2	15,1	49,1	2,5	19,6
4. Дніпропетровська	1,6	68,8	43,9	14,3	78,7	0,7	4,0
5. Донецька*	3,4	61,1	26,3	14,5	64,5	1,7	5,1
6. Житомирська	1,5	31,0	17,6	11,3	57,4	1,4	16,3
7. Закарпатська	0,8	77,5	95,9	13,8	74,3	8,4	21,0
8. Запорізька	2,1	82,4	37,2	14,2	72,6	1,7	7,2
9. Івано-Франківська	0,9	17,6	28,1	17,6	47,6	3,8	15,3
10. Київська	1,3	32,2	70,5	28,6	38,7	2,2	6,3
11. Кіровоградська	2,4	38,9	12,1	15,7	96,7	2,9	12,8
12. Луганська*	2,5	41,4	30,4	13,9	55,9	0,2	8,1
13. Львівська	0,5	24,7	50,5	18,7	70,1	2,1	11,6
14. Миколаївська	2,5	68,8	32,8	15,3	74,3	1,5	10,1
15. Одеська	0,8	30,6	55,5	17,2	52,7	2,4	8,3
16. Полтавська	2,1	43,6	24,4	15,7	73,5	8,9	5,6
17. Рівненська	1,4	25,8	20,9	12,8	50,9	0,8	19,5
18. Сумська	1,4	33,1	29,5	11,3	63,8	10,4	11,7
19. Тернопільська	0,9	23,8	19,8	16,4	46,8	1,7	20,2
20. Харківська	0,9	25,6	30,6	13,5	88,7	3,8	6,4
21. Херсонська	1,8	20,8	11,4	11,9	67,3	5,4	15,7
22. Хмельницька	1,0	23,0	21,4	14,9	64,1	0,9	16,5
23. Черкаська	1,7	22,6	17,0	11,3	66,9	1,6	11,4
24. Чернівецька	1,0	11,3	11,6	15,5	37,7	2,0	22,5
25. Чернігівська	0,9	34,7	24,9	11,3	56,3	1,0	13,4
26. м. Київ	0,5	44,0	104,8	26,8	53,3	2,0	1,9
27. м. Севастополь*	2,1	19,1	9,3	20,5	48,4	0,2	6,8

* - без врахування даних 2014 та 2015 років на тимчасово окупованій території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

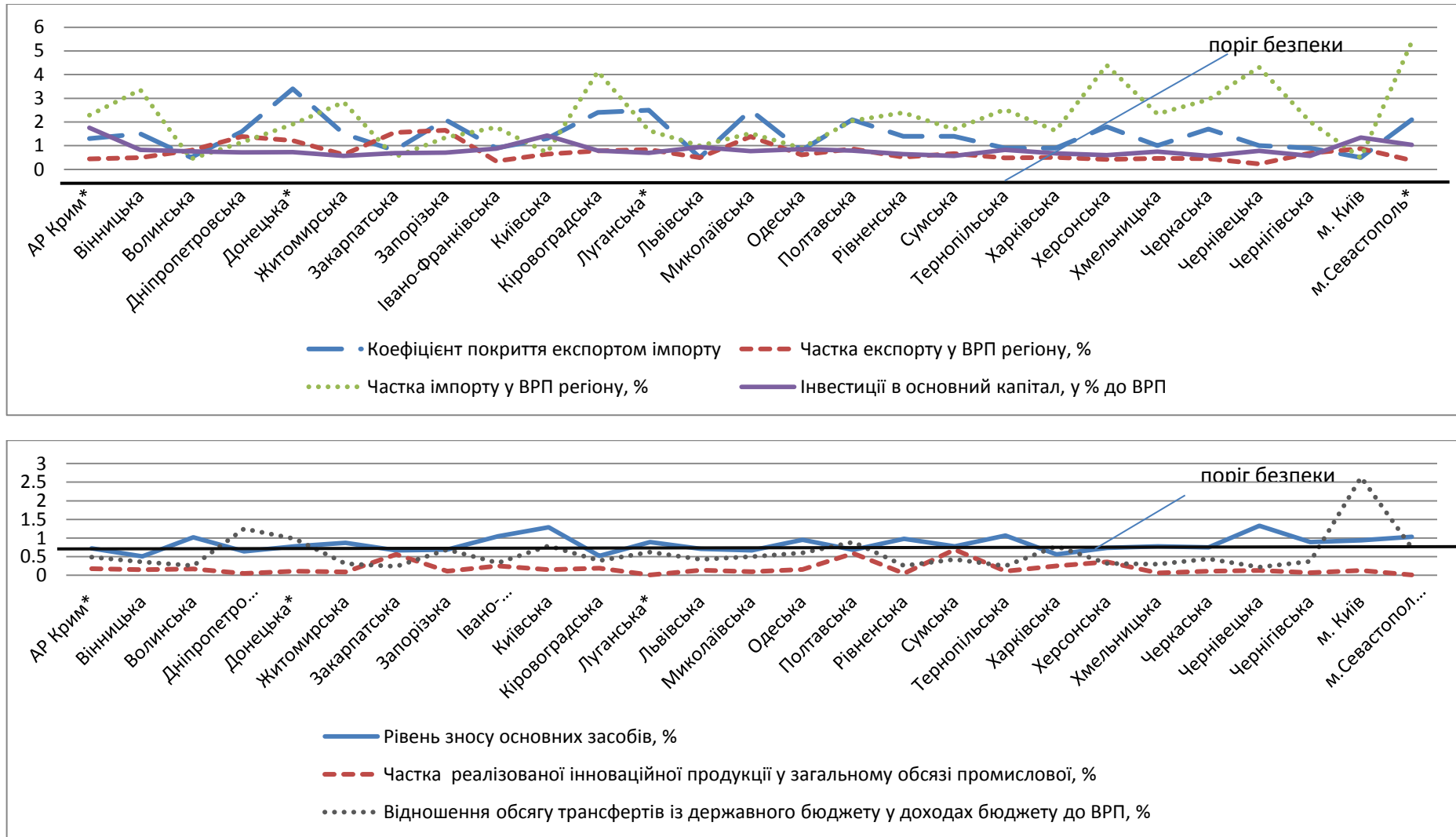


Рис. 1. Графічне зображення часткових індексів економічної безпеки у регіонах України (за даними 2010-2015 років)

За рівнем зносу основних засобів лише Волинська, Івано-Франківська, Київська, Тернопільська, Чернівецька області та місто Севастополь знаходяться у зоні безпеки. Тоді як десять регіонів країни знаходяться у зоні депресії, інші ж 11 регіонів – у зоні загроз. Така ситуація знову ж таки свідчить про низький рівень капіталізації економіки, що стає на перешкоді нарощенню виробничого потенціалу суб'єктів господарювання регіону.

Найбільш загрозовою є ситуація з інноваційною активністю підприємств регіонів, що відображається на частці реалізованої інноваційної продукції. За даним показником усі без виключення регіони України протягом 2010-2015 років знаходяться у депресивному стані, що свідчить про відсутність конкурентного потенціалу країни на міжнародних ринках. У трьох регіонах країни – Полтавській, Сумській та Закарпатській областях, частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової перевищує значення в інших регіонах, однак цього рівня недостатньо, щоб потрапити у зону загроз, а з часом – і безпеки.

Нерівномірною за регіонами України є ситуація за таким параметром безпеки, як частка трансфертів у ВРП, рівень безпеки за яким спостерігається лише у двох регіонах – місті Київ та Дніпропетровській області. Тоді як у двадцяти регіонах рівень самофінансування регіонів значно нижчий порогу депресії. При цьому найнижчий рівень спостерігається у Чернівецькій, Тернопільській, Рівненській, Закарпатській та Волинській областях.

Розрахувавши інтегральний рівень економічної безпеки, слід вказати, що поріг безпеки за сукупністю вибраних параметрів перетнув лише один регіон, зокрема Полтавська область. Ще вісім регіонів (АР Крим, Донецька, Запорізька, Київська, Кіровоградська, Миколаївська, Сумська і Херсонська області) знаходяться у зоні загроз економічному розвитку (рис. 1). Відповідно, 18 регіонів знаходяться за вибраними параметрами економічної безпеки у стані депресії.

Така ситуація свідчить про незадовільну ситуацію в регіонах країни та створює загрози подальшої їх конкурентоспроможності.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз свідчить про комплекс економічних прогалин регіонів країни, і дозволяє виокремити найбільш загрозові регіональні проблеми, що перешкоджають подальшим конкурентоспроможним крокам країни у світові економічні перспективи. Такими економічними проблемами, в першу чергу є, незадовільний рівень інноваційної активності, низька експорто- та висока імпортоорієнтованість економіки, низька фінансова самодостатність регіонів, незважаючи на проголошений курс на децентралізацію. Найбільш болючими соціальними проблемами є демографічні та проблеми зубожіння населення. Соціальні та економічні проблеми пов'язані між собою, адже низька купівельна спроможність, породжена низьким рівнем економічного розвитку, стримує подальший розвиток ринків товарів і капіталу.

Список використаних джерел:

- 1.Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: теоретико-методологічні та прикладні засади: Монографія. – Луцьк, ЛДТУ, 2007.
- 2.Вахович І.М. Фінансовий менеджмент бізнес-процесів. – Луцьк: СПД Галяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф»тм, 2014. – 640 с.
- 3.Статистичний щорічник України за 2010 рік. Статистичний збірник. – Державна служба статистики України. – Київ: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
- 4.Статистичний щорічник України за 2014 рік. Статистичний збірник. – Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – 585 с.
- 5.Бюджет України 2015. Статистичний збірник. – Відділ статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів. – Київ, 2016. – 291 с.
- 6.Шевченко Л.С., Грищенко О.А., Макуха С.М. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. — Х.: Право,2009. — 312 с.
- 7.Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко– К. : Київський ек-ний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.

8. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
9. Бесчастний А.В. Економічна безпека національної економіки: теорія, механізми забезпечення та реалізація: монографія. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 281 с.
10. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдюк. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 244 с.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 330.341.1

Павлюк Л.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У науковій публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей розвитку інноваційного підприємництва, основних проблем його здійснення, формування поняття «інноваційне підприємництво». Наводяться аналітичні дані щодо інноваційної активності підприємств України та джерел фінансування такої діяльності. Запропоновані шляхи покращення ситуації з впровадження інноваційного підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, інноваційне підприємництво, економіка, фінансування, ефективний розвиток.

Pavliuk L.

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

In a scientific publication examines the specific features of development of innovative entrepreneurship. The main problems of its implementation, the formation of the concept of "innovative entrepreneurship" are shown in the publication. Also the publication provides analytical data on the innovation activity of Ukrainian enterprises and sources of funding for such activities. In addition, there are some ways to improve the situation for the implementation of innovative entrepreneurship.

Key words: entrepreneurship, innovative entrepreneurship, economics, financing, effective development.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В научной публикации рассмотрено вопросы, которые касаются особенностей развития инновационного предпринимательства, главных проблем его осуществления, формирования понятия «инновационное предпринимательство». Приводятся аналитические данные по инновационной активности предприятий Украины и источников финансирования такой деятельности. Предложены пути улучшения ситуации по внедрению инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, инновационное предпринимательство, экономика, финансирование, эффективное развитие.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Світовий і вітчизняний досвід здійснення ефективного господарювання доводить, що саме розвиток інноваційного підприємництва є надійним підґрунтям економічного зростання як окремого підприємства, так і держави в цілому. Але, на жаль, прояви кризових явищ призвели до виникнення значних проблем розвитку традиційного підприємництва та зниження ефективності його діяльності. Саме тому й виникла об'єктивна потреба пошуку нових шляхів господарювання, що дозволить підвищити ефективність здійснення підприємництва в цілому.

Наріжним каменем щодо напрямків вирішення проблем розвитку інноваційного підприємництва є впровадження прогресивних технологій, розробка нових продуктів, використання нових методів ведення підприємницької діяльності і використання нових організаційних рішень. Це зумовлено тим, що успішне запровадження інноваційних

рішень та процесів забезпечує фінансовий успіх і виживання підприємства, тому при виконанні цих завдань чільне місце належить саме інноваційному підприємництву.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання інноваційного підприємництва знаходять відображення у працях багатьох вітчизняних науковців, серед яких можна виділити В. В. Зянько, М. І. Крупку, Л. І. Федулову, Н. В. Чебанову та інших. Серед зарубіжних дослідників, які здійснили посильний вклад у розвиток інноваційного підприємництва, можна відзначити Р. Акоффа, Л. Водачека, В. Горфінкеля, П. Друкера, П. Льюїса, Д. Секстона, Р. Фостера, Й. Шумпетера тощо.

Цілі статті. Основною ціллю статті є дослідження проблем та особливостей розвитку інноваційного підприємництва та розробка рекомендацій з його активізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасній науковій літературі економічного спрямування існує велика кількість наукових праць, що конкретизують термін «інноваційне підприємництво». Насамперед, необхідно відзначити важливий вклад класика економічної науки Й. Шумпетера у розробку концептуальних засад інноваційного розвитку та виділення ролі в ньому підприємництва [1]. П. Друкер відзначає, що підприємців відрізняє інноваційний тип мислення, а інноваційність – особливий інструмент підприємництва.

Щодо вітчизняних вчених, то провівши огляд літератури з даної проблематики, можна виділити термін цього поняття Л. Федулової, як можливість використання інновацій, що є обов'язковою важливою умовою успіху в жорсткій конкурентній боротьбі. Вони дозволяють передовим підприємствам отримувати надприбутки за рахунок монопольного використання інтелектуальної власності, що в свою чергу є результатом розробки та впровадження інновацій [2].

В. Федоренко зазначила, що інноваційна спрямованість своєї діяльності забезпечує суб'єктам підприємницької діяльності конкурентні переваги, допомагає зміцнювати їх ринкові позиції, а отже, призводить до економічного росту тих держав, що активно підтримують розвиток інноваційного підприємництва [3].

Зарубіжні вчені В. Горфінкель та Т. Попадюк відзначають інноваційне підприємництво як особливий новаторський процес створення нового, як процес господарювання, в основі якого лежить постійний та всебічний пошук нових можливостей та відбувається орієнтація на впровадження інновацій [4, с. 20-28].

Дослідивши і проаналізувавши подані дефініції терміну, сформулюємо своє бачення «інноваційного підприємництва» як господарської діяльності, що передбачає випуск нової продукції або надання послуг, яка супроводжується використанням нової техніки та технології, новітніх методів організації праці і направлена на пошук та задоволення як усвідомлених, так і неусвідомлених потреб споживачів та отримання економічної цінності, фінансового результату чи соціального ефекту.

На сучасному етапі господарювання, будь-яке здійснюване підприємництво має характерні ознаки, що притаманні інноваційному. Саме тому воно є важливим обов'язковим елементом інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки. Важливе значення інноваційного підприємництва полягає у зменшенні розриву між початковими дослідженнями та впровадженням їх результатів у господарську діяльність. Інноваційне підприємництво сьогодні – це підприємницька діяльність, яка включає процеси від виникнення ідеї, до втілення її у певну інноваційну продукцію – «новації, комерціалізацію та впровадження новацій, рутинізацію та дифузії нововведень з метою отримання фінансового результату та інших вигод» [5].

Але, на жаль, не дивлячись на важливість здійснення інноваційного підприємництва, в Україні відсутні економічні стимули, передумови та фактори успішного впровадження інноваційного процесу на підприємствах. Так, як свідчать статистичні дані, інноваційну діяльність в Україні у 2011 р. здійснювало лише 12,8%

підприємств, хоча у 2015 році питома вага таких підприємств дещо зросла – до 15,2 % (табл.1).

Таблиця 1

Інноваційна активність підприємств України*

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3
Загальна сума витрат, млн.грн	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2

* Укладено автором на основі джерела [6]

Важливою причиною такої негативної ситуації є недостатність фінансування інноваційного підприємництва як з державного бюджету, так і іноземними інвесторами. Так, у 2015 році фінансування інноваційної діяльності підприємств України з державного бюджету знизилося майже в 3 рази в порівнянні з 2011 роком. В цей же час, фінансування іноземними інвесторами також стрімко знижується в порівнянні з попередніми роками (табл. 2). Майже вся інноваційна діяльність здійснюється за рахунок власних джерел підприємств.

Таблиця 2

Джерела інвестування інноваційної діяльності підприємств України*

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Загальна сума витрат, млн.грн:	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7
В тому числі за рахунок коштів, млн.грн:					
- власних	7585,6	7335,9	6973,4	6540,3	13427,0
- з державного бюджету	149,2	224,3	24,7	344,1	55,1
- іноземних інвесторів	56,9	994,8	1253,2	138,7	58,6
- інші джерела	6542,2	2925,6	1311,3	672,8	273,0

* Укладено автором на основі джерела [6]

Відомо, що інновації потребують вливання інвестицій, тому для поживлення розвитку інноваційного підприємництва, насамперед, необхідно, розробити ряд стимулюючих заходів для залучення коштів фінансових установ.

Інвестування у інновації є важливою умовою підвищення темпів довгострокового економічного зростання. В сучасних економічних умовах мобілізація нових джерел фінансування і використання можливостей, що надають глобальні інновації, стає пріоритетом для всіх країн. Серед лідерів Глобального інноваційного індексу (ГІІ), розробленим агентством Bloomberg, у 2016 році виділяють такі країни як Японію, США, Великобританію, Німеччину. Україна, натомість, зайняла 56 місце серед 133 країн. До показників, на основі яких формують ГІІ відносять: кількість населення з вищою освітою, патентну активність, кількість технологічних розробок промислових підприємств, інтенсивність науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт тощо [7].

Отож, з огляду на все вищесказане, можна зробити відповідні висновки:

- для активізації інноваційної діяльності та розвитку інноваційного підприємництва в тому числі, необхідно розробити ряд заходів з стимулювання інвестування такого підприємництва з державних фондів [8];
- розробити інструментарій ефективної підтримки інноваційного підприємництва;
- проводити успішну інноваційну політику, враховуючи темпи розвитку науки, техніки, технологій та виробництва;
- вивчати міжнародний досвід щодо швидкого впровадження в виробництво наукових розробок тощо.

Висновки. Успішний розвиток ефективної економіки в сучасних умовах може бути забезпечений при умові підвищення конкурентоздатності підприємств на основі використання новітніх технологій. Інноваційне підприємництво повинне бути пов'язане з активізацією процесів розвитку і комерціалізації інновацій, що забезпечать прискорення темпів розвитку та підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств [9].

Використання успішного зарубіжного досвіду для України дасть поштовх до більш ефективного розвитку і діяльності інноваційного підприємництва, що в кінцевому результаті принесе значний зиск не лише для цих підприємств, але й для економіки України в цілому.

Список використаних джерел

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер [пер. с нем.]. - М.: Эксмо, 2007. - 864 с.
2. Федулова Л. І. Управління інноваційним розвитком підприємства: монографія / За заг. ред. В. Г. Федоренко, Л. І. Федулової. - К.: ТОВ «ДКС центр», 2014. - 346 с.
3. Федоренко В. Г. Стратегія інноваційного розвитку сучасного підприємства: моногр. / за ред. В. Г. Федоренка, Т. С. Воронкової – К.: ТОВ «ДКС центр», 2014. – 338 с.
4. Инновационное предпринимательство : учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 523 с. — Серия : Бакалавр. Углубленный курс.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів від 17 червня 2010 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua>
6. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=205521&cat_id=201598
7. The Global Competitiveness Report 2011-2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016-intro5.pdf
8. Шаманська О. І., Олійник В. П. Інноваційна діяльність підприємств України: проблеми сьогодення та перспективи розвитку. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528), Дніпропетровськ - 2013 р. - №12.
9. Чумак Л. Ф. Інноваційна діяльність підприємства в сучасних умовах // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 209 - 212.

Рецензент: д.е.н., професор Ковальська Л. Л.

УДК 332.133:339.3

Речун О.Ю., к.е.н.

Луцького національного технічного університету

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄКТІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ У РЕГІОНАХ ДЕРЖАВИ

У статті проведено аналіз та оцінку підприємницької діяльності об'єктів роздрібною торгівлі у регіонах держави. Проаналізовано забезпеченість населення роздрібною торговельною мережею, динаміку показників торгівлі, наявність магазинів роздрібною торгівлі, товарооборот торговельних мережі, товарну структуру роздрібною товарообороту. Запропоновано напрями удосконалення розвитку підприємницького середовища регіонів держави в сфері роздрібною торгівлі

Ключові слова: торгівля, торговельна мережа, регіон, підприємницька діяльність, підприємницьке середовище, об'єкт роздрібною торгівлі

Rechun O.

ANALYSIS AND EVALUATION OF BUSINESS ACTIVITIES OF RETAIL TRADE OBJECTS IN REGIONS OF THE STATE

Analysis and evaluation of business activities of retail trade objects in regions of the state are made in the article. The provision of the retail trade network, the dynamics of trade performance, availability of retail stores, the turnover of the trade network, the commodity structure of retail turnover are analyzed. The directions of improvement of business environment development of the regions of the state in the sphere of retail trade are proposed.

Keywords: trade, retail chain, region, business activity, business environment, object retailers

Речун О.Ю.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТОВ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНАХ ГОСУДАРСТВА

В статье проведен анализ и оценка предпринимательской деятельности объектов розничной торговли в регионах страны. Проанализированы обеспеченность населения розничной торговой сетью, динамику показателей торговли, наличие магазинов розничной торговли, товарооборот торговых сетей, товарную структуру розничного товарооборота. Предложены направления совершенствования развития предпринимательской среды регионов государства в сфере розничной торговли.

Ключевые слова: торговля, торговая сеть, регион, предпринимательская деятельность, предпринимательская среда, объект розничной торговли

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток роздрібної торгівлі як виду економічної діяльності актуалізує питання формування підприємницького середовища, в межах якого функціонуватимуть продавці та покупці на засадах ефективної конкуренції. Стрімка диверсифікація роздрібної мережі регіонів держави зумовлює посилення конкуренції між об'єктами такої торгівлі за споживача, що вимагає постійного пошуку шляхів підвищення ефективності ведення їх підприємницької діяльності як напряму забезпечення розвитку роздрібно-торгівельної мережі в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблеми розвитку об'єктів роздрібно-торгівлі, їх підприємницької діяльності висвітлені у працях Апопія В.В. [7], Бланка І.О. [6], Голошубової Н.О. [5], Платонова В.М. [8] та багато інших. Однак, незважаючи на такі дослідження, і досі залишаються дискусійними питання щодо розвитку підприємницького середовища об'єктів роздрібно-торгівлі на основі аналізу та оцінки їх підприємницької діяльності.

Цілі статті. Основною ціллю дослідження є аналіз та оцінка підприємницької діяльності об'єктів роздрібно-торгівлі у регіонах держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Пошук напрямів підвищення ефективності функціонування об'єктів роздрібно-торгівлі, формування конкурентного ринку продавців та покупців, розвиток підприємницького середовища вимагає комплексного дослідження в напрямі проведення аналізу та оцінки підприємницької діяльності об'єктів роздрібно-торгівлі у регіонах держави. Це дозволить виявити «вузькі місця», недоліки щодо розвитку підприємництва в сфері роздрібно-торгівлі, та на цій основі розробити заходи по їх усуненню. Отож, проведемо оцінку розвитку підприємницької діяльності об'єктів роздрібно-торгівельної мережі у регіональному розрізі. Забезпеченість населення об'єктами роздрібно-торгівлі регіонів України представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Забезпеченість населення об'єктами роздрібною торгівлі [1]

Регіон	Об'єктами торгівлі (магазинами, кіосками, автозаправними станціями)		З них магазинами		Торговою площею магазинів, м ²		
	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	посідаємо місце у 2015р.
Україна	12	12	9	9	1805	1806	х
Вінницька	12	12	10	10	1303	1254	19
Волинська	13	14	10	11	1562	1531	13
Дніпропетровська	11	11	9	9	2232	2205	4
Донецька	4	5	3	4	590	1020	24
Житомирська	13	13	11	11	1288	1283	20
Закарпатська	10	10	8	8	1446	1411	16
Запорізька	13	13	10	10	1943	1779	7
Івано-Франківська	10	11	8	8	1204	1219	22
Київська	17	16	13	12	2602	2438	3
Кіровоградська	15	15	12	12	1412	1407	17
Луганська	2	3	2	2	241	330	25
Львівська	15	15	12	12	1808	1725	9
Миколаївська	12	12	8	8	1874	1798	8
Одеська	13	13	10	10	2615	2439	2
Полтавська	13	13	11	10	1636	1665	12
Рівненська	13	13	10	10	1536	1728	14
Сумська	11	11	9	9	1502	1524	15
Тернопільська	11	10	8	8	1052	1021	23
Харківська	13	13	9	8	2128	2092	5
Херсонська	13	12	10	10	1983	1960	6
Хмельницька	14	14	11	11	1639	1631	11
Черкаська	12	13	9	9	1323	1420	18
Чернівецька	10	10	8	7	1223	1191	21
Чернігівська	14	14	11	11	1645	1527	10
м. Київ	17	17	13	13	4945	4784	1

Таким чином, лідерами по забезпеченості об'єктами роздрібною торгівлі є м.Київ (17 од.), Одеська (13 од.), Київська (17 од.), Дніпропетровська (11 од.), Харківська (13 од.) області. Найменший рівень забезпеченості населення об'єктами торгівлі спостерігається у Донецькій (4 од.) та Луганській (2 од.). Варто відзначити, що така ситуація негативно впливає на рівень задоволення потреб населення у товарах та торговельних послугах.

На початку 2015 року на ринках налічувалося 732,7 тис. торгових місць. Порівняно з попереднім роком їхня кількість зменшилася на 8,8%. Будь-яка торговельна мережа складається з певної кількості торговельних об'єктів, без наявності яких фактично не можуть здійснюватися процеси роздрібною торгівлі – цими об'єктами виступають магазини, які утворюють мережу. Мережа роздрібною торгівлі за кількістю об'єктів по Україні наведена у таблиці 2.

Таблиця 2

Мережа роздрібної торгівлі за кількістю об'єктів торгівлі [1]

Регіон	Усього			У містах та селищах міського типу			У сільській місцевості		
	2015	2014	2015 у % до 2014	2015	2014	2015 у % до 2014	2015	2014	2015 у % до 2014
Україна	49587	49607	99,9	39268	38743	101,4	10319	10864	95,0
Вінницька	1945	1969	98,8	1012	951	106,4	933	1018	91,7
Волинська	1356	1419	95,6	959	963	99,6	397	456	87,1
Дніпропетровська	3686	3637	101,3	3345	3244	103,1	341	393	86,8
Донецька	1692	1981	85,4	1529	1789	85,5	163	192	84,9
Житомирська	1633	1662	98,3	1148	1128	101,8	485	534	90,8
Закарпатська	1286	1242	103,5	798	723	110,4	488	519	94,0
Запорізька	2242	2241	100,0	1926	1881	102,4	316	360	87,8
Івано-Франківська	1430	1460	97,9	1049	1035	101,4	381	425	89,6
Київська	2916	2757	105,8	1822	1712	106,4	1094	1045	104,7
Кіровоградська	1478	1439	102,7	1124	1071	104,9	354	368	96,2
Луганська	514	566	90,8	443	473	93,7	71	93	76,3
Львівська	3848	3781	101,8	3238	3137	103,2	610	644	94,7
Миколаївська	1351	1358	99,5	1059	1060	99,9	292	298	98,0
Одеська	3010	3038	99,1	2609	2627	99,3	401	411	97,6
Полтавська	1889	1891	99,9	1352	1323	102,2	537	568	94,5
Рівненська	1460	1475	99,0	869	862	100,8	591	613	96,4
Сумська	1209	1237	97,7	896	923	97,1	313	314	99,7
Тернопільська	1133	1067	106,2	739	658	112,3	394	409	96,3
Харківська	3653	3589	101,8	3434	3368	102,0	219	221	99,1
Херсонська	1348	1301	103,6	1087	1036	104,9	261	265	98,5
Хмельницька	1782	1769	100,7	1253	1215	103,1	529	554	95,5
Черкаська	1524	1569	97,1	1111	1133	98,1	413	436	94,7
Чернівецька	891	869	102,5	637	628	101,4	254	241	105,4
Чернігівська	1461	1440	101,5	979	953	102,7	482	487	99,0
м. Київ	4850	4850	100,0	4850	4850	100,0	-	-	-

Аналізуючи мережу роздрібної торгівлі за кількістю об'єктів торгівлі, слід відмітити, що в основному їх кількість зменшилась у 2015 році порівняно з 2014 р. Найбільша кількість об'єктів торгівлі у 2014 була зосереджена у Дніпропетровській (3686 од.), Київській (2961 од.), Харківській (3653 од.), Львівській (3848 од.), Одеській (3010 од.) областях, та у м. Київ (4850 од.).

Отже, аналіз забезпеченості регіонів торговельними об'єктами показав, що у 2015 році спостерігалася тенденція до зниження кількості об'єктів роздрібної торгівлі, а також нестача торговельної площі, через що існує група регіонів, які потребують диверсифікації розвитку роздрібної торговельної мережі. Серед них такі області як Миколаївська (952 од.), Чернівецька (891 од.), Тернопільська (1113 од.), Сумська (1209 од.) тощо.

Наявність магазинів роздрібної торгівлі подано у таблиці 3.

Таблиця 3

Наявність магазинів роздрібної торгівлі по Україні [2]

Регіон	Кількість магазинів, одиниць			Торгова площа магазинів, тис. м ²			Торгова площа на один магазин, м ²	
	2015р.	2014р.	2015 р. у % до 2014р.	2015р.	2014р.	2015р. у % до 2014р.	2015р.	2014р.
Україна	38481	38621	99,6	7720164	7752901	99,6	201	201
Вінницька	1559	1548	100,7	208814	201967	103,4	134	131

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Волинська	1057	1097	96,4	162856	159666	102,0	154	146
Дніпропетровська	3045	3050	99,8	726457	722566	100,5	239	237
Донецька	1334	1693	78,8	251587	438423	57,4	189	259
Житомирська	1340	1360	98,5	160629	161148	99,7	120	119
Закарпатська	986	957	103	182038	177680	102,5	185	186
Запорізька	1728	1729	99,9	340662	314229	108,4	197	182
Івано-Франківська	1117	1166	95,8	166469	168502	98,8	149	145
Київська	2177	2060	105,7	450693	421532	106,9	207	205
Кіровоградська	1160	1133	102,4	137381	137944	99,6	118	122
Луганська	407	493	82,6	53144	73364	72,4	131	149
Львівська	3093	3018	102,5	458118	437835	104,6	148	145
Миколаївська	958	952	100,6	217045	209382	103,7	227	220
Одеська	2301	2318	99,3	625012	584541	106,9	272	252
Полтавська	1524	1510	100,9	235406	241295	97,6	155	160
Рівненська	1207	1217	99,2	178451	200660	88,9	148	165
Сумська	996	1021	97,6	167231	171188	97,7	168	168
Тернопільська	860	820	104,9	112152	109214	102,7	130	133
Харківська	2350	2317	101,4	578399	571292	101,2	246	247
Херсонська	1047	1015	103,2	210641	209301	100,6	201	206
Хмельницька	1430	1427	100,2	212142	212173	100,0	148	149
Черкаська	1133	1167	97,1	164429	177723	92,5	145	152
Чернівецька	685	666	102,9	111302	108398	102,7	163	163
Чернігівська	1177	1164	101,1	171875	161246	106,6	146	139
м. Київ	3810	3723	102,3	1437231	1381632	104,0	377	371

Згідно даних таблиці бачимо, що кількість магазинів в цілому по Україні у звітному 2015 році дещо менша за попередній 2014 рік, проте зниження несуттєве. Дещо низькими показниками порівняно з іншими регіонами у 2015 році характеризуються Івано-Франківська, Волинська, Сумська, Житомирська та Черкаська області. Аналогічна ситуація прослідковується і з торговою площею.

Слід зауважити, що диверсифікація роздрібною торговельною мережі активізувала розвиток підприємницького середовища, в результаті чого стрімко розвивають свою підприємницьку діяльність об'єкти торгівлі, які забезпечують високу якість торгівлі та високу якість обслуговування споживачів. У таблиці 4 можемо простежити товарооборот і частку десяти провідних торговельних мереж України [3].

Таблиця 4

Товарооборот і частка ринку десяти провідних торговельних мереж України 2013–2014 рр. [3]

№	Торговельна мережа	Товарооборот, млн грн		Приріст товарообороту 2014/2013 рр., %	Частка ринку, %	
		2013 р.	2014 р.		2013 р.	2014 р.
1.	ТОВ «АТБ-маркет»	33713	38900	15	7,8	8,9
2.	Fozzy Group	30500	36100	18	7,0	8,2
3.	Metro Cash&Carry Україна	9560	8800	-8	2,2	2
4.	ПрАТ «Рітейл Груп»	6200	6800	10	1,4	1,6
5.	ТОВ «Таврія В»	4700	6483	38	1,1	1,5
6.	ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»	6500	6400	-2	1,5	1,5
7.	ПрАТ «Фуршет»	5550	5200	-6	1,3	1,2
8.	ТОВ «Омега»	2754	4470	62	0,6	1
9.	ТОВ «Еко»	4320	4400	2	1	1
10.	ТОВ «Амстор»	4037	4000	-1	0,9	0,9

Отож, бачимо, що 60% із усіх наведених об'єктів роздрібної торгівлі забезпечили приріст товарообороту у 2014 році [3]. Найбільший приріст спостерігається у мережі ТОВ «Омега» - на 62%; ТОВ «Гаврия В» - на 38% [3]. Трішки меншими темпами відбувся приріст у ТОВ «АТБ-маркет» (на 15%), ПрАТ «Рітейл Груп» (на 10%). Зменшення товарообороту спостерігається у Metro Cash&Carry Україна (на 8%); ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» (на 2%); ПрАТ «Фуршет» (на 6%) та ТОВ «Амстор» (на 1%) [3].

Рейтинг провідних торговельних мереж України за кількістю магазинів та кількістю регіонів покриття наведено у таблиці 5. Серед найбільш розвинутих торговельних мереж за кількістю магазинів є мережі: ТОВ «АТБ-маркет», Fozzy Group, ЗАТ «Фуршет», ТОВ «Еко», ПрАТ «Рітейл Груп» [3].

Таблиця 5

Рейтинг провідних торговельних мереж України за кількістю магазинів та кількістю регіонів покриття [3]

№	Торговельна мережа	Кількість магазинів	Кількість областей покриття
1.	ТОВ «АТБ-маркет» (АТБ)	829	17
2.	Fozzy Group (Fozzy, Сільпо, Фора, Le Silpo)	477	25
3.	ЗАТ «Фуршет» (Фуршет, Фуршет-Гурман)	114	21
4.	ТОВ «Еко» (Еко маркет)	106	13
5.	ПрАТ «Рітейл Груп» (Велика Кишеня, Велмарт, ВК Select, ВК Експрес, Чумацький шлях)	70	10

Найбільшою торговельною мережею за кількістю магазинів є ТОВ «АТБ-маркет», проте лідером за представленістю в областях України є Fozzy Group. У 2012 році відкрився перший магазин преміумкласу «Le Silpo» (на 70% асортименту складається з товарів преміум-групи), а у 2015 році саме ця мережа відкрила найбільшу кількість магазинів [3].

Нині набувають все більшої популярності об'єкти роздрібної торгівлі типу «магазинів біля будинку» та дискаунтери. Дослідити тенденції розвитку корпоративних роздрібних торговельних мереж України можна порівнюючи кількість відкритих магазинів кожної мережі (табл. 6) [4].

Таблиця 6

Кількість відкритих магазинів за I півріччя 2014-2015 роки [4]

№	Роздрібна торговельна мережа	Кількість відкритих магазинів за I півріччя 2014 року, шт.	Роздрібна торговельна мережа	Кількість відкритих магазинів за I півріччя 2015 року, шт.
1.	«Fozzy Group»	20	«АТБ-Маркет»	50
2.	«Наш край»	13	«Varus»	21
3.	«АТБ-Маркет»	10	«Наш край»	17
4.	«Близенько»	10	«Fozzy Group»	13
5.	«Брусничка»	9	«Брусничка»	12

Лідер 2014 року «АТБ-маркет» відкрив на 80% менше магазинів – всього 10. Мережа «Varus» вибула з п'ятірки лідерів за кількістю відкритих магазинів, її місце зайняла львівська мережа «Близенько» [4]. Але не у всіх роздрібних корпоративних торговельних мережах відбувся спад за цим показником. Компанія «FozzyGroup» єдина на українському ринку, в якій у першому півріччі 2015 року відкрилося більше магазинів ніж за цей же період часу у 2014 році – відкрилося п'ять супермаркетів «Сільпо» та п'ятнадцять магазинів «біля будинку» «Фора» [4].

На наступному етапі дослідження необхідно проаналізувати обсяги обороту роздрібною торгівлі окремо по регіонах України. В Україні (без урахування тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частині зони проведення АТО) оборот роздрібною торгівлі за січень-грудень 2015 р. становив 1018778,2 млн грн, що на 20,7% менше показників аналогічного періоду 2014 р. Найбільші обсяги роздрібного товарообороту у звітному році спостерігаються у м. Київ (158523,3 млн. грн.), Дніпропетровській (95160,5 млн.грн.), Харківській (83475,6 млн.грн.), Одеській (72438,9 млн.грн.), Львівській (56720,5 млн.грн.), та Київській (52123,5 млн.грн.) областях. Найменшими показниками обсягу роздрібною торговельної мережі у звітному році характеризуються Луганська (7871,3 млн.грн.), Чернівецька (17324,4 млн.грн.), Тернопільська (20284,7 млн.грн.), Чернігівська (21614,9 млн.грн.), Кіровоградська (21653,4 млн.грн.), Сумська (22551,0 млн.грн.), Рівненська (23853,6 млн.грн.) області.

У 2014 році обсяг роздрібною торгівлі підприємств зменшився на 15,2, порівняно з попереднім 2013 роком. При цьому за 2015 рік обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі, склав 477 млрд 966,6 млн грн, що на 11,4 % менше показників за 2014 рік.

Товарну структуру роздрібного товарообороту в Україні зображено на рисунку 1.

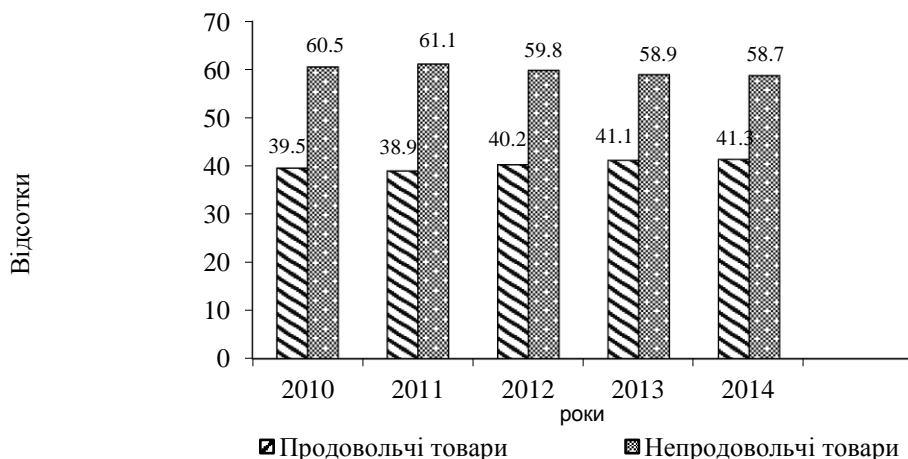


Рис. 1. Товарна структура роздрібного товарообороту в Україні [2]

На рисунку 2 відображено частку товарів, які вироблені на території України, у структурі роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств [2]

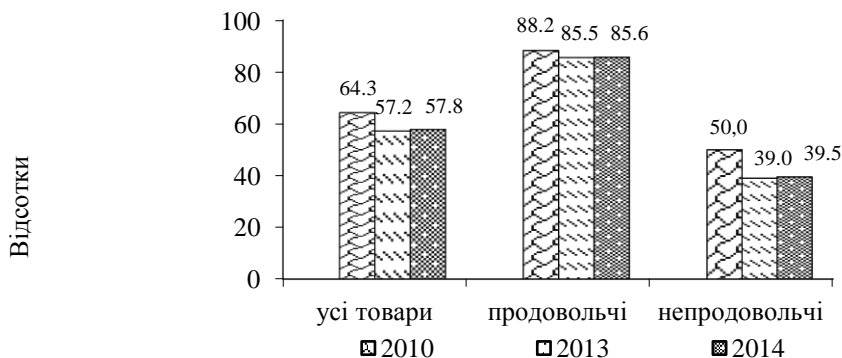


Рис. 2. Частка товарів, які вироблені на території України, у структурі роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств [2]

Висновки. Отже, оцінка результативності функціонування роздрібною торговельною мережі показала, що в цілому показники товарообороту характеризуються відносним ростом. Найвищі показники роздрібного товарообороту спостерігаються у Дніпропетровській, Київській, Запорізькій, Одеській, Харківській областях та м. Київ. Основними напрямками удосконалення розвитку підприємницького середовища регіонів держави в сфері роздрібною торгівлі є:

- диверсифікація торговельних послуг, впровадження сучасних технологій в сфері торгівлі, формування інтелектуального капіталу як чинника розвитку підприємницької активності в роздрібній торгівлі;

- удосконалення методів продажу та обслуговування покупців, розвиток нових форм продажу товарів;

- запровадження та удосконалення «електронної комерції» чи «інтернет-торгівлі» як важливого чинника розвитку роздрібною торгівлі [8].

- підтримка позитивних тенденцій розвитку роздрібною торгівлі, пошук резервів підвищення результативності її функціонування, забезпечення територіальної доступності роздрібною торговельною мережі, розширення торговельною мережі, збільшення кількості надання торговельних послуг, удосконалення логістичного ланцюга «постачання–виробництво–збут» [9];

Ефективний розвиток підприємницького середовища як в межах кожного регіону так і країни в цілому, дозволить інтенсифікувати товарні потоки, оптимізувати структуру таких потоків, удосконалити їх рух від постачальника до споживача, визначити оптимальну потребу в об'єктах роздрібною торгівлі та торговельній площі, і в підсумку – підвищити ефективність функціонування роздрібною торговельною мережі.

Список використаних джерел:

- 1.Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- 2.Ukrstat.org - публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
- 3.Швестко О.В. Тенденції та пріоритети провідних торговельних мереж в управлінні продажем товарів / О.В. Швестко // Науковий вісник Херсонського державного університету – 2015. - Вип. 15. Ч. 5. – С.83-86.
Темпи розвитку українського ритейлу у першій половині 2015 року впали. / Інформаційне агентство All Retail / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4697>.
- 4.Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручн. для студ. вищ. навч. закл. / Н.О. Голошубова. – К. : Книга, 2004. – 560 с.
- 5.Бланк И.А. Торговий менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 488 с.
- 6.Апопій В.В. Організація торгівлі : підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
- 7.Платонов В.Н. Организация торговли : учеб. пособие / В.Н. Платонов. – Минск : БГЭУ, 2002. – 287 с.
- 8.Ковальська Л.Л. Роздрібна торгівля: сутність, оцінка та напрями розвитку / Л. Л. Ковальська, О. Ю. Речун // Економічний форум. – 2016. – № 2 – С. 61 – 67.
- 9.Ковальська Л.Л. Особливості функціонування та перспективи розвитку роздрібною торговельною мережі регіонів України // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 1 (47). – Т.2- Ужгород, 2016. С. 161-167.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК 330.322

Сіташ Т.Д., к.е.н.

Вінницький інститут Університету «Україна»

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розкрито синергетичний підхід до інвестиційного розвитку України. Встановлено, що складні інвестиційні системи мають невизначеність поведінки та орієнтуються у розвитку на розмиті, можливі шляхи вдосконалення. Ці майбутні можливості, що виникають у момент біфуркації, притягують розвиток системи, вона самоорганізується, вдосконалюється, досягає якісно нового стану. Звідси формується уявлення про те, що розвиток визначається не початковими умовами і минулим, а

майбутніми можливими станами (атракторами), до яких система прагне після біфуркацій, причому ці процеси незворотні. Аргументовано, що принципи синергетики мають бути відображені в етапах і методах формування інвестиційної політики, у виділенні її елементів та у визначенні управлінь ними. Доведено, що синергетичні моделі динамічних інвестиційних процесів - це моделі нелінійних, нерівноважних систем, що піддаються дії флуктуацій (змін).

Ключові слова: синергетика, аттрактор, інвестиційний потенціал, флуктуація, інвестиції, біфуркація

Sitash T.

SYNERGETIC APPROACH TO INVESTMENT DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article reveals a synergistic approach to investment development of Ukraine. It is established that complex investment system have an uncertainty of conduct and are guided in the development of the vague, the possible ways of improvement. These future opportunities arising at the bifurcation, draw the development of the system, it organizes, improves, reaches a qualitatively new state. Hence formed the view that the development is not determined by the initial conditions and the past and future possible States (fractorama) to which the system tends after the bifurcation, and these processes are irreversible. It is argued that the principles of synergetics should be reflected in the stages and methods of formation of investment policy, the selection of its elements and the definition of managing. It is proved that the synergetic model of dynamic investment process is the model of nonlinear, nonequilibrium systems that are exposed to fluctuations (changes).

Keywords: synergetics, attractor, investment potential, fluctuation, investing, bifurcation

Ситаш Т.Д.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ УКРАИНЫ

В статье раскрыт синергетический подход к инвестиционному развитию Украины. Установлено, что сложные инвестиционные системы имеют неопределенность поведения и ориентируются в развитии на размытые, возможные пути совершенствования. Эти будущие возможности, возникающие в момент бифуркации, притягивают развитие системы, она самоорганизуется, совершенствуется, достигает качественно нового состояния. Отсюда формируется представление о том, что развитие определяется не начальными условиями и прошлым, а будущими возможными состояниями (аттракторами), к которым система стремится после бифуркаций, причем эти процессы необратимы. Аргументировано, что принципы синергетики должны быть отражены в этапах и методах формирования инвестиционной политики, в выделении ее элементов и в определении управлений ими. Доказано, что синергетические модели динамических инвестиционных процессов - это модели нелинейных, неравновесных систем, подвергающихся действию флуктуаций (изменений).

Ключевые слова: синергетика, аттрактор, инвестиционный потенциал, флуктуація, інвестиції, біфуркація

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Успішне функціонування ринкової економіки враховує організацію ефективної системи управління і регулювання інвестиційної діяльності та побудову раціонального інвестиційного механізму, спрямованого, перш за все, на відновлення виробництва та розвиток основних, стратегічних і пріоритетних галузей економіки. Розвиток виробництва, упровадження нових ресурсо- і енергозберігальних технологій, структурна перебудова економіки на даному етапі можливі лише із широким використанням кредитних ресурсів та залученням інвестицій і побудовою найбільш раціональних та економічно вигідних відносин між інвесторами і підприємствами.

На думку зарубіжних та вітчизняних вчених і практиків важливим чинником економічного розвитку держави є інвестиції. Відмітимо, що як іноземні, так і вітчизняні

інвестиції, мають поєднуватись інноваційними процесами – упровадженням високоефективного і високопродуктивного обладнання, технологічним оновленням та глобальною реструктуризацією виробництв, особливо виробництв пріоритетних галузей і стратегічного призначення для підвищення його ефективності й конкурентоздатності. У свою чергу, збільшення внутрішніх інвестицій призводить до зростання валового внутрішнього продукту, в тому числі тієї його частини, яка використовується на валове нагромадження основного і обігового капіталу. Також, додатковим та ефективним джерелом інвестиційних вкладень можуть бути кошти іноземних інвесторів. У такому контексті важливою умовою є привабливість інвестицій, сприятливий інвестиційний клімат і стабільна нормативно-законодавча база. Вочевидь актуалізації набуває удосконалення механізмів державного регулювання та активізація інвестиційних процесів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

У науковій літературі синергетичний підхід до інвестиційного розвитку України досліджено у працях багатьох вчених, таких як В. Александров, Ю. Бажал, В. Балабанов, І. Бланк, Є. Бойко, О. Василик, В. Вітлінський, В. Геєць, М. Герасимчук, Б. Губський, В. Дем'янишин, М. Долішній, В. Єлейко, О. Заруба, О. Кириченко, В. Ковальов, М. Крупка, О. Кузьмін, О. Кухленко, П. Кухта, В. Лагутін, І. Ліпсіц, І. Лукінов, І. Михасюк, А. Мертенс, І. Мойсеєнко, А. Мороз, С. Науменкова, В. Опарін, А. Пересада, В. Плиса, Я. Побурко, Б. Пшик, С. Реверчук, П. Рогожин, О. Романенко, М. Савлук, О. Смирнов, І. Тивончук, Ф. Турко, А. Філіпенко, В. Шевчук, В. Шенаєв, Е. Шилов та інші. та ін.

Цінність досліджень вищезазначених науковців є вагомою, однак, загалом інвестиційний розвиток України залишається недостатньо вивченим, що обумовлює вибір теми роботи.

Цілі статті. Мета полягає у дослідженні на основі синергетичного підходу інвестиційного розвитку України, визначенні основних закономірностей та майбутніх можливих станів (атракторів), до яких система прагне після біфуркацій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесах реформування вітчизняної економіки поставлено широкомасштабні завдання щодо забезпечення позитивних змін у її галузях, однак реалізація таких заходів і програм щодо динамічного зростання потребує значних обсягів фінансових ресурсів. Тут відмітимо, що власних джерел фінансування для розвитку підприємств і галузей недостатньо, так як внутрішні джерела використовуються переважно для забезпечення та підтримки життєво важливих для суспільства сфер економіки.

У світі вироблений принципово новий підхід до питань економічного зростання та розвитку, заснований на лібералізації економіки, інтеграції у світову економіку і розвитку транснаціональних корпорацій (ТНК). Країни, які раніше повністю заперечували іноземні інвестиції, тепер активно шукають зарубіжних інвесторів. Однак іноземні інвестиції здійснюються за певних умов. Зокрема, розміщення капіталу визначається рівнем прибутку, яку інвестор очікує отримати протягом життя інвестиційного проекту.

З ускладненням соціально-економічних систем стає очевидним, що склалися традиційно форми і методи управління ними не справляються зі стрімко наростаючим навантаженням і впливом кризових подій, очевидно вони потребують суттєвого коригування. В останні роки формується принципово нове поле економічної проблематики – спостерігається розвиток синергетичного підходу до дослідження інвестиційних процесів. Разом з тим це більше позначає проблеми використання нового

підходу, ніж вирішує їх на рівні створення адекватних моделей в управлінні інвестиціями.

Відмітимо, що аналіз інвестиційної динаміки і науковий пошук вирішення цієї складної проблеми в основному здійснюється в переважній своїй частині в рамках детерміністської парадигми, що базується на уявленні про економіку як систему, що прагне рівноваги. Лінійний вимір інвестиційних процесів створював ілюзію можливості цілеспрямованого проектування майбутнього і отримання запланованих результатів.

Безпосередні передумови для синергетичної інтерпретації соціально-економічних процесів виходять від основоположників загальної теорії самоорганізації І. Пригожина і Г. Хакена, їх ідеї нерівноважної термодинаміки і синергетики, що досліджувались в рамках фізики та хімії, обережно докладались також до соціології, політології та економіки [2, с. 73].

Синергетика (від грец. *synergein* – працювати разом) – це напрям міжгалузевих досліджень, об'єкт яких – процеси самоорганізації у відкритих системах фізичної, хімічної, біологічної, екологічної й іншої природи [2, с. 73]. У таких системах, що є далекими від термодинамічної рівноваги, за рахунок потоку енергії і речовини із зовнішнього середовища, створюється і підтримується нерівновага. Завдяки цьому взаємодіють елементи і підсистеми, що веде до їх узгодженого, кооперативного поведіння і до створення нових стійких структур і самоорганізації.

Науковці І. Пригожин та І. Стенгерс на питання про те, чи поширюється синергетична аналогія в області, де термодинаміка не може діяти за певним напрямом, особливо в області, що зачіпають взаємини людей між собою або з природою, дають позитивну відповідь, тобто наведені дані обґрунтовують значення спонтанності у виникненні подій, структур, поведінкових актів, нелінійності проявів економічної діяльності і в тому числі інвестиційних процесів, які можуть бути вирішені в контексті синергетики.

Враховуючи припущення, що інвестиційна політика володіє фундаментальними властивостями синергетичної системи, такими як обмін із зовнішнім середовищем ресурсами та узгодженість (когерентність) компонентів системи, доцільно розглянути вплив базових положень синергетичної теорії управління на процес інвестиційного розвитку у державі.

Нагадаємо, що термін «інвестиції» (від лат. *investio* – одягаю, або *investire* – вкладати) означає вкладення цінностей, коштів [3, с. 23] або довгострокове вкладення капіталу в яке-небудь підприємство, справу [7, с. 17].

У широкому розуміння значення терміна «інвестиції» – це дія за значенням інвестувати грошові, майнові, інтелектуальні та інші цінності в різні види діяльності у виробничій і невиробничій сферах, тобто їх вкладення [2, с. 56].

Джерелом зростання капіталу в процесі інвестування є прибуток, який отримує інвестор від вкладених коштів. Зазначені процеси – вкладення капіталу та отримання відповідного прогнозованого прибутку відбуваються у визначеному інвестиційним проектом часі, а саме:

- поступовим вкладенням коштів, а лише згодом отримати прибуток;
- паралельним вкладенням коштів і отриманням прибутку;
- вкладенням коштів у визначені періоди, а одержання прибутку після реалізації інвестиційного проекту [3, с. 24].

Процес виникнення і розвитку ідей соціально-економічної самоорганізації, їх теоретичного обґрунтування являє собою приклад становлення (в контексті принципів синергетики) нової галузі наукового знання. В якості принципів інвестиційного розвитку доцільно використовувати наступні принципи синергетики:

– системності (облік взаємодії всіх інвестиційних проектів та їх впливу на всі складові системи бізнесу: інвестиційну, операційну, фінансову);

– нелінійності (припускає альтернативність вибору, а також коригування очікувань щодо зовнішніх умов у зв'язку з невизначеністю зовнішнього середовища і наявністю непередбачених змін);

– взаємозв'язку хаосу і порядку (полягає в доданні процесу формування інвестиційної політики підприємства здатності змінюватися у зв'язку з виникненням непередбачених обставин у зовнішньому і внутрішньому середовищі).

Ці принципи мають бути відображені в етапах і методах формування інвестиційної політики, у виділенні її елементів та у визначенні управлінь ними.

Зважаючи на це зростання ролі синергетичного підходу до управління інвестиціями в сучасних умовах очевидне і простежується у спробі перейти на якісно інший рівень, що враховує об'єктивні закони функціонування та розвитку економічних систем самих різних типів. У таких умовах використання ефективних форм управління, побудованих на наукових принципах, виступає головним критерієм успішного функціонування підприємств. Тим більше, що для складних економічних систем характерна велика невизначеність у поведінці, найвища адекватність досягнення якого можлива на основі його синергетичної інтерпретації.

Синергетичні моделі динамічних інвестиційних процесів - це моделі нелінійних, нерівноважних систем, що піддаються дії флуктуацій (змін). У момент переходу впорядкована і неупорядкована фази відрізняються один від одного настільки мало, що саме флуктуації переводять одну фазу в іншу. Якщо в системі можливо декілька стійких станів, то флуктуації відбирають одну з них. В особливій точці біфуркації флуктуація досягає такої сили, що структура системи не витримує і руйнується, тому принципово неможливо передбачити: чи стане стан системи хаотичним або вона перейде на новий, більш диференційований і високий рівень впорядкованості.

Це властиво будь-якій відкритій природній системі, так як на систему інвестиційних процесів постійно діють різні фактори та вона залишається відкритою, вплив їх в кінцевому результаті може привести систему до описаного вище критичного стану. І тоді в точці біфуркації система може почати розвиток в новому напрямку або змінити свою поведінку. Відповідно нові структури, що виникають в результаті ефекту взаємодії багатьох систем, називаються дисипативними, тому що для їх підтримки потрібно більше енергії, ніж для підтримки більш простих, на зміну яким вони приходять. Ті траєкторії або напрямки, за якими можливий розвиток системи після точки біфуркації, відрізняються від інших відносною стійкістю, іншими словами, є більш реальними і називаються атрactorами.

Аттрактор – це відносно стійкий стан системи, яке притягує до себе безліч «ліній» розвитку, можливих після точки біфуркації [4, с. 27-28].

В інвестиційних процесах задає силою може виступати мета. Розвиток даної системи в область стійкого стану (атрactorа) відбувається в результаті поєднання керуючих параметрів (навмисних і необхідних) та випадкових подій, які взаємно доповнюють один одного в процесі виникнення нової складної структури, тобто з'являються нові властивості і відносини в безлічі елементів системи.

Щоб почався процес формування нової складної структури, віддача ентропії (тут – внутрішньої енергії) повинна перевищити деяке критичне значення, що призведе систему в нерівноважний стан, який містить в собі невизначеність – ймовірність і випадковість. Випадкова подія викликає нестійкість, а нестійкість служить поштовхом для виникнення нових конфігурацій. Відомо, що при зміні керуючих параметрів в системі спостерігаються різноманітні перехідні явища.

Розвиток інвестиційних процесів не має кінцевого стану, у ньому помітно поступальний характер, він пов'язаний з поглибленням неврівноваженості, внаслідок якої можливо удосконалення структури.

Висновки. Узагальнюючи, можна констатувати, що складні інвестиційні системи мають невизначеність поведінки та орієнтуються у розвитку на розмиті, можливі шляхи вдосконалення. Ці майбутні можливості, що виникають у момент біфуркації, «притягають» розвиток системи, вона самоорганізується, вдосконалюється, досягає якісно нового стану. Звідси формується уявлення про те, що розвиток визначається не початковими умовами і минулим, а майбутніми можливими станами (атракторами), до яких система прагне після біфуркацій, причому ці процеси незворотні.

Нова синергетики-інституційна парадигма управління інвестиціями заснована на системних концепціях складності та розвитку, вона розглядає економічні структури як багатоаспектні, що визначають і проявляють внутрішній склад від соціально-економічних систем до індивідів. Інвестори прагнуть вкладати кошти в держави зі сприятливим інвестиційним кліматом, який визначає стан інвестиційного шару.

Отже, формування інвестиційної політики на основі принципів синергетики дозволить збільшити ефективність інвестиційних процесів підприємств, підвищить їх конкурентоспроможність, що забезпечить високі темпи і якість економічного розвитку держави та суспільства.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Качур Р. П. Аналіз впливу інвестицій на розвиток національної економіки / Р. П. Качур // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2015. – Вип. 44. – С. 54–59.
3. Крамської Д. Ю. Удосконалення економічного змісту понять інновації і інноваційний розвиток / Д. Ю. Крамської // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2014. – № 22. – С. 22–32.
4. Сухарев О.С. Синергетика інвестицій: учеб.-метод. пособ. / О.С. Сухарев, А.М. Курьянов – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. – 368 с.
5. Струніна В. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату в Україні / В. Струніна // Економіка України. – 2014. – № 9. – С. 11–16.
6. Худовєрдєва В. А. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України / В. А. Худовєрдєва // Фінанси України. – 2013. – № 6. – С. 62–71.
7. Федоренко В. Г. Інвестиційні процеси в Україні / В. Г. Федоренко // Персонал. – 2014. – № 5. – С. 16–21.
8. Черток Д. Л. Проблеми залучення інвестицій в економіку України та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / Д. Л. Черток, С. П. Тітова. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2014dec/5_chertok.php.

Рецензент д.е.н., професор Мороз О.О.

УДК 332.146:330.322 (477)

Скрипник Г.О., к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто залучення і освоєння капітальних інвестицій у найбільш інвестиційно-привабливих регіонах України. Аналіз інвестиційної діяльності в обраних регіонах свідчить, що головним джерелом фінансування капітальних інвестицій були і залишаються власні кошти підприємств та організацій. За умови гострої нестачі власних економічних ресурсів, необхідних для відновлення і модернізації виробництва, важливого значення набувають питання залучення і розподілу зовнішніх джерел фінансування.

В роботі запропоновано на регіональному рівні створити Місцеву агенцію прямих іноземних інвестицій, завдяки якій можливий рівномірний розподіл іноземних інвестицій по регіонах України, що сприятиме втіленню інвестиційних проєктів.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, інвестиційний процес, регіональна агенція, децентралізація ресурсів, інвестиційний портал.

Skrypnuk H.

ACTIVATION OF INVESTMENT PROCESSES IN REGIONS UKRAINE

In the article the attraction and development of capital investments in the most investment-attractive regions of Ukraine. Analysis of investment activity in selected regions shows that the main source financing capital investments have been and are own funds of enterprises and organizations. With the acute shortage of own economic resources necessary for the rehabilitation and modernization of production, the importance of the involvement in become the distribution of external funding.

The paper presents the regional level to create a local agency of foreign direct investment, which is possible thanks to the uniform distribution of foreign investments in regions Ukraine to facilitate the implementation of investment projects.

Keywords: foreign direct investment, investment process, regional agency, decentralization of resources, investment portal.

Скрипник Г.А.

АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены привлечения и освоения капитальных инвестиций в наиболее инвестиционных привлекательных регионах Украины. Анализ инвестиционной деятельности в избранных регионах показывает, что главным источником финансирования капитальных инвестиций были и остаются собственные средства предприятий и организаций. При острой нехватке собственных экономических ресурсов, необходимых для обновления и модернизации производства, особое значение приобретают вопросы привлечения и распределение внешних источников финансирования.

В работе предложено на региональном уровне создать Местное агентство прямых иностранных инвестиций, благодаря которому возможно равномерное распределение иностранных инвестиций по регионам Украины и содействие воплощению инвестиционных проектов.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный процесс региональное агентство, децентрализация ресурсов, инвестиционный портал.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економіки України виникла об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне економічне зростання, приріст соціального ефекту, збалансованість макроструктури тощо.

В той же час суттєві структурно-технологічні зрушення на основі розвитку інноваційного комплексу, ринкової та інформаційно-комунікаційної інфраструктури вимагають потужного фінансового забезпечення. Тому, в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, проблема визначення пріоритетності їх використання є досить актуальною.

Основними чинниками, що гальмують розвиток інвестиційного процесу і відповідно виконання державних програм економічних перетворень на сучасному етапі становлення державності і економіки України, є вкрай обмежені можливості внутрішніх джерел фінансових ресурсів підприємств і держави і стримування іноземних інвесторів від вкладень в економіку країни [1].

Через падіння виробництва, неефективну систему оподаткування з надмірним її тиском на доходи товаровиробника та недосконалу амортизаційну політику впродовж минулих років не зростали необхідні обсяги прибутку підприємств й амортизаційних відрахувань, що мали б стати основними джерелами власних інвестиційних ресурсів підприємств. Не забезпечувала зростання обсягу інвестицій в національну економіку діяльність банківської системи, фондового ринку. Недостатнім для розв'язання проблем залучення фінансових ресурсів було бюджетне фінансування і державне інвестиційне кредитування на пільгових умовах.

Суб'єкти господарської діяльності у країні, на жаль, ще не зацікавлені в нагромадженні ресурсів з подальшим вкладенням їх у виробничу і науково-технічну

сфери, оскільки у цих сферах вкладення мали низький рівень прибутковості, і це відбувається завдяки гострому дефіциту у підприємств власних обігових коштів.

Для поліпшення фінансового стану підприємств вищі органи державної влади систематично роблять спроби регулювати інвестиційний процес в Україні, законодавчо сприяти іноземним інвестиціям тощо. Однак, запроваджувані заходи впродовж останніх п'яти років не дали бажаних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження питань інвестування економіки завжди було в центрі уваги економічної науки. Теоретичні і практичні питання щодо сфери іноземного інвестування досліджували закордонні вчені-фінансисти: Шарп У. [2] методи фінансування в умовах обмежень і невизначеності; Гітман Л. і Джонк М. [3], Норкорт Д. [4], Хавранек П. [5] аналіз та оцінка інвестиційних надходжень.

Особливої увагу заслуговують праці сучасних вчених-фінансистів: Бланка І.О. [1], Мертенса О.В. [6], Пересади А. А. [7], в яких досліджувались питання управління інвестиційними процесами в умовах ризику; Кисіля М.І. [8] та Лукінова І.І. [9] – питання інвестиційної політики та привабливості регіонів; Давиденко Н.М. [10] – можливості мобілізації інвестиційних ресурсів на регіональному та місцевому рівнях.

Однак, потребує вирішення проблема залучення іноземних інвестицій в економіку окремих регіонів, з врахуванням їх природних та виробничих особливостей.

Цілі статті. Метою даної публікації є аналіз інвестиційних процесів в сучасних умовах та розробка практичних рекомендацій щодо розподілу прямих іноземних інвестицій за регіонами України.

Для досягнення поставленої мети були виконані наступні задачі:

- проаналізувати інвестиційну діяльність регіонів України;
- дослідити порядок розподілу інвестиційних ресурсів за регіонами;
- виявити сильні та слабкі сторони регіональної політики;
- запропонувати створення Місцевої агенції по залученню прямих іноземних інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна діяльність окремих господарюючих суб'єктів, регіонів і країни в цілому значною мірою характеризується обсягом і формами здійснюваних інвестицій. Питання залучення інвестицій у нинішній час набуває особливої актуальності. Адже саме наявність інвестицій, їх адекватність потребам розвитку обумовлює соціально-економічну стабільність та рівень розвитку регіонів, їх економічну безпеку.

З метою розвитку регіональної економіки важливо залучати значні суми інвестицій і спрямовувати їх у виробничу сферу (промисловість, сільське господарство, будівництво), використовуючи для заміни застарілого і зношеного обладнання, впровадження нових технологій, розширення діючих і розвитку нових видів виробництва.

Важливим є показник обсягів капітальних інвестицій в регіоні в розрахунку на одну особу, який дає можливість здійснити оцінку стану реального інвестування (рис.1). Саме цей аналіз свідчить про значну диспропорцію інвестиційних процесів серед регіонів України.

Лідерами в Україні за підсумками 2015 року є м. Київ, Київська та Дніпропетровська області. Івано-Франківщина увійшла до групи лідерів, зайнявши четверте місце. Полтавська займає високе шосте місце, Вінниччина – на 10-у, а Запорізька область – на 11-у.

Слід зазначити, що впродовж 2010-2015 рр. в обраних регіонах спостерігалась нерівномірна динаміка освоєння капітальних інвестицій. Так їх обсяги у Запорізькій і Полтавській областях у 2010-2012 рр. були суттєво вищими, ніж у наступних 2013-2015 рр., що свідчить про спад інвестиційних процесів у регіонах.

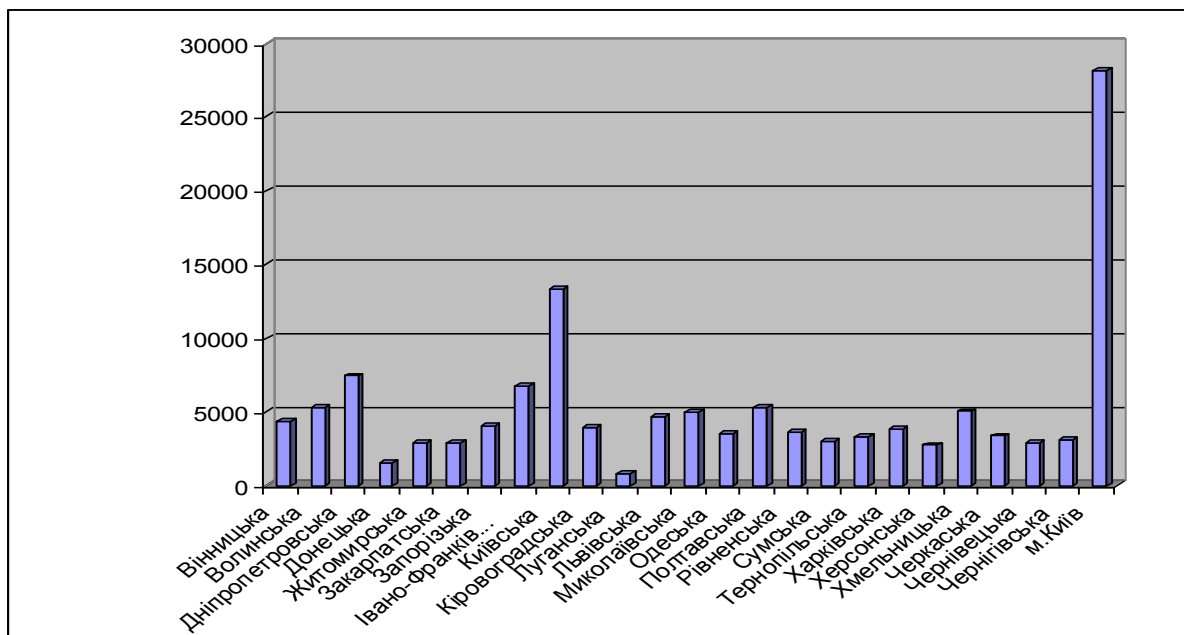


Рис.1. Капітальні інвестиції на одну особу на 01.01.2016 року (тис. грн)

* побудовано за джерелом [11]

Найвищого показника тут було досягнуто у 2010 (Запорізька) та у 2011 (Полтавська) рр. На Вінниччині, попри зменшення у 2012 і 2014 рр., обсяг капітальних інвестицій залишався доволі стабільним та відчутно зріс у 2015 р. В той же час Івано-Франківська область продемонстрував найкращу динаміку зростання капітальних інвестицій у 2014-2015 рр. (рис.2).

Аналіз інвестиційної діяльності в обраних регіонах свідчить, що головним джерелом фінансування капітальних інвестицій були і залишаються власні кошти підприємств та організацій.

Так, у Вінницькій області саме за їх рахунок освоєно 4584,1 млн грн, що становить 65,6% загального обсягу капітальних інвестицій. Другим за обсягом джерелом стали кошти населення на будівництво житла, які сягнули майже 1200,0 млн грн (17,1%), в той час як капітальні інвестиції у житлове будівництво становили 1274,3 млн.грн. [12].

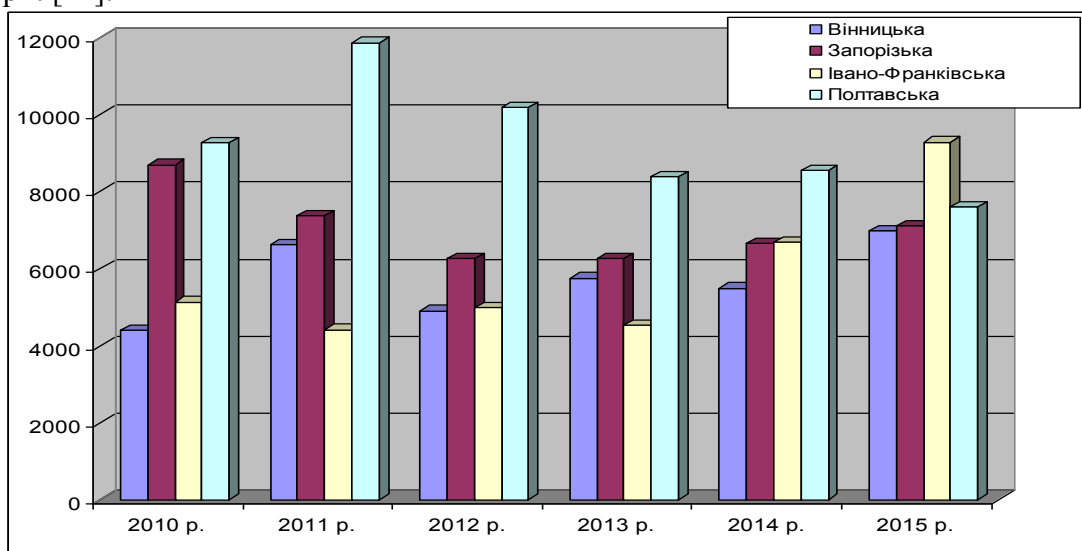


Рис. 2. Капітальні інвестиції в регіонах у 2010-2015 роках (млн грн)

* побудовано за джерелом [12]

У порівнянні з попередніми роками в обсязі капітальних інвестицій значно зріс показник коштів місцевих бюджетів, який перевищив 500 млн грн (7,2%), що, передусім стало можливим завдяки політиці фінансової децентралізації. Як правило, у попередні роки цей показник не перевищував 2-3% обсягу освоєних капітальних інвестицій.

В той же час за рахунок коштів державного бюджету освоєно лише 158,9 млн грн (2,3%), що, з однієї сторони обумовлено перерозподілом фінансових надходжень на користь регіонів, а з іншої пов'язано із складним фінансово-економічним становищем країни і необхідністю збільшувати видатки на забезпечення обороноздатності країни.

Важливим джерелом капітальних вкладень в регіональну економіку є залучені та запозичені кошти. Так, за рахунок кредитів банків та інших фінансових установ в області освоєно 445,1 млн грн (6,4%).

Разом з тим, зовсім незначними у капітальних інвестиціях області є кошти іноземних інвесторів, які склали 11,1 млн грн (0,2%).

Аналіз капітальних інвестицій за видами економічної діяльності показує, що найбільшу частку капітальних інвестицій (32,8% загального обсягу) освоєно промисловими підприємствами. Значний обсяг інвестицій вкладено підприємствами сільського, лісового та рибного господарства (28,1%), будівельними підприємствами (16,8%).

Щодо напрямів освоєння, то найвагомішу частку капітальних інвестицій (99,5% загального обсягу) освоєно у матеріальні активи, з яких у будівлі та споруди – 44,2% усіх інвестицій, у машини, обладнання та інвентар і транспортні засоби – 51,4%. У нематеріальні активи вкладено 0,5% загального обсягу капітальних інвестицій. У капітальний ремонт активів у Вінницькій області спрямовано 408,9 млн грн капітальних інвестицій (5,8% від загального обсягу).

Слід також відмітити, що 42,8% загального обсягу інвестицій освоєно в обласному центрі, інші – 57,2% у решти містах і районах області.

Для визначення можливості мобілізації фінансових ресурсів, Н.Давиденко пропонує здійснювати сукупну оцінку рівня основних показників: ліквідності, ділової активності, рентабельності та платоспроможності та визначати стійкість розвитку виробництва [10].

За умови гострої нестачі власних економічних ресурсів, у першу чергу, фінансових, необхідних для відновлення і модернізації виробництва, стабільного економічного розвитку, проведення структурної перебудови, важливого значення набувають питання залучення зовнішніх джерел фінансування.

За даними Держстату у 2015 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3763,7 млн дол США та вилучено 891,3 млн дол США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації за цей період становить 5245,8 млн.дол.США (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 5024,3 млн. дол.США) [12].

Іноземні інвестиції нерівномірно розподіляються по регіонах України. Найбільш привабливими для іноземних інвестицій були місто Київ, де сконцентровано більше половини всіх залучених прямих іноземних інвестицій (далі ПІІ), а також Київська, Дніпропетровська, Харківська, Донецька (у попередні роки), Львівська, Одеська області.

Слід зазначити, що Полтавська, Запорізька та Івано-Франківська області входять до групи регіонів, які постійно демонстрували позитивну динаміку в залученні ПІІ. Станом на початок 2016 року ці регіони посідають відповідно 8-е, 9-е та 10-е місця за обсягом залучених іноземних інвестицій за весь період незалежності країни. Вінницька область, незважаючи на значний інвестиційний потенціал, залучила значно менше ПІІ, посідаючи 20-у сходинку серед українських регіонів. В той же час за обсягом ПІІ на

одну особу за підсумками 2015 року Полтавська та Івано-Франківська області входять до п'ятірки найкращих, Запорізька на 8-у, а Вінницька опиналась на 21-у місці.

Аналіз залучення ПІІ в обрані регіони показує значну нерівномірність та їх велику залежність від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів.

Так, Вінницька область впродовж 2010-2014 рр. стабільно залучала від 24,7 до 39,4 млн дол США іноземних інвестицій. Для Запорізької області попри помірні показники у 2010 та 2013-2014 рр., найкращого показника було досягнуто у 2012 р. – 179,8 млн дол США ПІІ. Щодо Івано-Франківщини, то за 2011, 2013 та 2014 рр. область залучила більше половини загального обсягу ПІІ в регіон, досягнувши піку у 268 млн дол США (2014). Нарешті Полтавська область усі ці роки демонструвала високі показники залучення ПІІ, а за 2012 р. вони склали рекордними для області – 244,4 млн дол США [11].

Водночас під впливом негативних зовнішніх чинників показники залучення ПІІ у всіх чотирьох регіонах різко зменшилися у 2015 р., натомість відбулося падіння загального обсягу, що було зумовлено, насамперед, курсовою різницею, а також незначним вилученням коштів інвесторами.

Водночас аналіз середньострокових планів реалізації стратегій регіонального розвитку не викликає оптимізму. Головною проблемою є відсутність визначеного фінансового забезпечення реалізації проектів та проведення заходів, передбачених цими планами.

Сподівання на повноцінне використання можливостей Державного фонду регіонального розвитку не справджується на практиці, оскільки у 2016 р. фонд не матиме обсягів фінансування, визначених Бюджетним кодексом України (0,5% замість 1%).

Крім того, практика використання коштів фонду у 2015 р. засвідчила, що основна сума коштів використовується не для фінансування розвитку нових проектів, які передбачені у затверджених на обласному рівні планах реалізації стратегій регіонального розвитку, а на інші, зумовлені нагальністю поточних завдань обласного керівництва.

З урахуванням обмеженості у фінансових ресурсах головне – забезпечити ефективне використання коштів Державного фонду регіонального розвитку, завдяки яким можна надати потужний імпульс для розвитку малого й середнього бізнесу та підтримати проекти зі створення інфраструктурних умов для інвестування в регіоні.

Серед таких проектів, які були підтримані у Вінницькій області є проект «Створення кооперативу для захисту правових і економічних інтересів особистих селянських господарств, а також розширення асортименту молочної продукції для соціальної сфери Томашпільського району». Реалізація зазначеного інвестиційного проекту надасть можливість створити нові робочі місця, відпрацювати механізм захисту правових і економічних інтересів особистих селянських господарств, підвищити заготівельну ціну на молоко, організувати повний ланцюжок молочної галузі в Томашпільському районі, розширити раціон харчування молочними продуктами (з 1 до 3 видів) в соціальних установах району.

Слід зазначити, що за останні роки Україна покращила свої позиції у деяких міжнародних рейтингах. Так у рейтингу легкості ведення бізнесу, що його укладає Світовий банк, Україна посіла у 2015 р. 83 місце і покращила свої позиції на 4 пункти порівнянні з попереднім роком. Водночас серед чинників, що визначають привабливість інвестиційного середовища України та її регіонів (політичні, правові, економічні, соціальні, екологічні, геополітичні), високу оцінку сьогодні мають лише соціальні (професійна підготовка та кваліфікація українського персоналу) та доволі вигідне географічне розташування країни.

Досліджувані регіони мають значні потенційні можливості для розвитку і зростання. Це, передусім, природний, економічний, виробничий, науково-технічний та людський потенціал.

Однак, у зв'язку з тим, що можливості інвестування в нинішніх умовах є доволі обмеженими, а конкуренція за інвестиційні ресурси є надзвичайно високою і на національному, і на глобальному рівнях, місцева політика повинна бути спрямована на створення сприятливого інвестиційного клімату в регіонах та базуватися на їх перевагах. Адже тільки правильно використаний інвестиційний потенціал може бути фактором подальшого розвитку і зростання. Інакше кажучи, цей потенціал має забезпечувати можливість вкладення капіталу з метою наступного його збільшення, сприяти створенню, становленню і розвитку нових економічних суб'єктів, підтримку і збереження існуючого бізнесу. Лише ефективно використання наявного потенціалу та вмиле залучення всіх можливих джерел інвестування може гарантувати динамічний соціально-економічний розвиток регіону, забезпечити збереження довкілля та дотримання екологічної рівноваги.

При цьому, максимально використовуючи свої сильні сторони й переваги, на регіональному рівні потрібно постійно працювати над підвищенням інвестиційної привабливості, поліпшенням інвестиційного клімату та зниженням ризиків для інвесторів.

Головною слабкою стороною на регіональному рівні є відсутність чіткої політики стосовно інвестицій та прямих іноземних інвестицій, зокрема. Окремі регіони мають стратегії розвитку, проте вони не мають чіткого уявлення про роль, яка повинна належати в цих стратегіях інвестиціям, зокрема прямих іноземних інвестицій. Незважаючи на те, що місцева влада хоче залучати інвестиції в певні пріоритетні галузі, вона не має чіткої стратегії для того, щоб направити прямих іноземних інвестицій в ці галузі. Крім того, необхідно чітко ідентифікувати найважливіші проекти, які необхідно реалізувати та визначити можливі джерела їх фінансування, а також пріоритетні сфери та галузі економіки, в які можуть бути залучені прямих іноземних інвестицій (ПІ).

Активне сприяння прямих іноземних інвестицій поки що не стало одним із ключових питань їхньої діяльності через невисоку інституційну спроможність, відсутність реальної підтримки та чіткої координації з боку центральних органів виконавчої влади, а також несформованість стратегічних підходів до інвестиційної діяльності.

Виходячи з вищевикладеного, вважаю про необхідність створення *Місцевої агенції по залученню прямих іноземних інвестицій* або *Агенції регіонального розвитку* з наділенням мандатом щодо ПІ), регіональні органи влади повинні забезпечити новостворену структуру всіма засобами для успішної діяльності з залучення інвестицій. Окрім чітких повноважень, структурного забезпечення, бачення та стратегії, чітко структурована й добре забезпечена агенція потребує певного мінімуму кваліфікованих кадрів, інструментів, маркетингового бюджету тощо. Вона повинна бути тісно пов'язаною з державним і приватним секторами. Наявність такої агенції може стати вирішальним кроком для залучення іноземних інвестицій у регіоні та сприяння втіленню інвестиційних проектів.

Керівництву областей також слід здійснювати постійний моніторинг за ходом реалізації проектів, передбачених планами реалізації стратегій розвитку регіонів на середньострокову перспективу, ініціювати розробку нових проектів відповідно до потреб та тенденцій розвитку регіонів. При цьому було б правильно відстежувати кращі проекти, які стали успішними в інших регіонах (в т. ч. й закордоном) і також, за наявності відповідних потреб, ініціювати їх розробку і впровадження на своїх територіях.

Потрібно також посилити співпрацю між владою, бізнесом та інститутами громадянського суспільства, зокрема громадськими об'єднаннями підприємців, які за останній період інституційно зміцнились і можуть відіграти позитивну роль в покращенні інвестиційного і підприємницького середовища.

Висновки. Для більш ефективного залучення ПІІ на обласному рівні доречно було б чіткіше визначитися з ключовими галузями економіки, які мають можливості для зростання і реальну перспективу збереження чи виходу на нові ринки. Можливими засобами тут можуть бути стратегія ПІІ в регіон, «стандарти» роботи з інвесторами, які необхідно виробити за участі представників бізнесу та інститутів громадянського суспільства.

На центральному рівні необхідно сформувавши системний підхід до розвитку сфери інвестиційної діяльності, який повинен включати:

- вироблення інвестиційної політики на центральному рівні, включаючи стимулювання та реальної державної підтримки інвестиційної діяльності, полегшення доступу до інженерної інфраструктури (енергозабезпечення) тощо;
- розробку стратегії щодо ПІІ та «стандартів» з обслуговування інвесторів;
- створення інституції - агентства як ЦОБВ (при Прем'єр-міністрі України, як це ISPAT у Туреччині) або ж Агенції по залученню ПІІ (типу RAIZ у Польщі) з урахуванням позитивного і негативного досвіду діяльності Invest Ukraine, а також ЦОБВ, які виконували цю функцію;
- організація ефективного маркетингового просування України та її регіонів, для чого насамперед потрібен національний інвестиційний портал, прототипом якого є інтерактивна інвестиційна карта;
- формування баз даних цільових інвесторів, в т. ч. через систему «contact us» на інвестиційному порталі для потенційних інвесторів;
- координація інвестиційної діяльності на центральному й регіональному рівнях;
- формування мережі професійних регіональних інституцій (агенцій) із залучення та супроводу інвесторів;
- розгортання роботи зі створення інвестиційних продуктів та просування інвестиційного потенціалу регіонів.

Отже, завдяки даним підходам можливе ефективне залучення і розподіл прямих іноземних інвестицій на регіональному рівні.

Список використаних джерел:

- 1.Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: [підручник] / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К.: Київ. нац. торг-екоп. ун-т, 2003. – 398 с.
- 2.Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г. Дж. Бэйли; пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1997. – 1042 с.
- 3.Гітман Л. Дж. Джонк М. Д., Основи інвестування: пер. с англ. / Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк. – М.: Дело – 1997. – 1008 с.
- 4.Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений / Пер. с англ. под ред. А.Н. Шохина. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ – 1997.
- 5.Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций. — М.: Инфра-М, 1995. — 527 с.
- 6.Мертенс А. В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории / А. В. Мертенс. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 415 с.
- 7.Пересада А.Л. Управління інвестиційним процесом / А.Л. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472с.
- 8.Кисіль М. І. Інвестиційна привабливість сільського господарства регіону // Економіка АПК – № 8 (238) – Київ. – 2014. – С. 44 – 51
- 9.Лукинов І. Інвестиційна політика в стабільному економічному розвитку // Економіка України – 1999. – №10. – С.4 – 9
- 10.N. Davydenko. Modern paradigm of agrarian units' financial security assessment. - Економічний часопис XXI. – 2015. – №5 – 6. – С. 90 – 93
- 11.Офіційний сайт Державної служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 12.Звіт «Аналіз стану інвестиційної діяльності Вінницької, Запорізької, Івано-Франківської та Полтавської областей та практичні рекомендації щодо поліпшення інвестиційного середовища» - 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/Analysis-of-Investment-Preactices_Report_26052016_Last.pdf

Рецензент д.е.н., професор Збарський В.К.

UDC 330.331

Strilchuk R., Lecturer, Candidate of Economic Sciences

Rivne State Humanitarian University

Kryvovyazyuk I., Professor, Candidate of Economic Sciences

Lutsk National Technical University

MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES AND PLACE OF UKRAINE IN IT

The meaning of “information and communication technologies (ICT)”, “market of information and communication technologies” were clarified in the article. Components and priority areas for capital investment in the ICT market were determined. The relativity of relationship between the placement of supercomputers in the countries and their level of innovation was revealed. The tendencies of world ICT market development were defined. The place of Ukraine in the world ICT market was established.

Keywords: information and communication technologies (ICT), market, supercomputer, e-commerce, network readiness, e-government.

Кривов'язюк І.В., Стрільчук Р.М.

РИНОК ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА МІСЦЕ В НЬОМУ УКРАЇНИ

У статті уточнено зміст понять “інформаційно-комунікаційні технології” (ІКТ), “ринок інформаційно-комунікаційних технологій”. Визначено складові та пріоритетні сфери вкладання капіталу на ринку ІКТ. Розкрито відносність взаємозв'язку між розміщенням в країнах суперкомп'ютерів та рівнем їх інноваційності. Визначено тенденції розвитку світового ринку ІКТ. Встановлено місце України в світовому ринку ІКТ.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, ринок, суперкомп'ютер, електронна комерція, мережева готовність, електронний уряд.

Кривовязюк И.В., Стрильчук Р.Н.

РЫНОК ИНФОРМАЦИОННО-КОМУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕСТО В НЕМ УКРАИНЫ

В статье уточнено содержание понятия “информационно-коммуникационные технологии”, “рынок информационно-коммуникационных технологий”. Определены составляющие и приоритетные сферы вложения капитала на рынке ИКТ. Раскрыта относительность взаимосвязи между размещением в странах суперкомпьютеров и уровнем их инновационности. Определены тенденции развития мирового рынка ИКТ. Установлено место Украины в мировом рынке ИКТ.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, рынок, суперкомпьютер, электронная коммерция, сетевая готовность, электронное правительство.

Formulation of the problem. Market of information and communication technologies in the world economy has undergone rapid development in the last decade, affecting the pace of scientific and technical progress and carrying out favourable impact on productivity improvement of national economies. However, in recent years ICT market slowed down its development caused by decrease in the growth rate in production volumes of IT products, return of available capital, productivity insufficiency of all production factors due to implemented information technologies. It requires study of the ways to address such situation.

Also the study of the impact on ICT market development of countries with market economy has significant interest, which innovation area had begun to form recently. In particular, it applies to the study of the ICT market of Ukraine.

The set of assigned tasks which need immediate resolution and allow, thanks to the received information about situation on ICT market, more effectively influence the market situation, indicate undeniable actuality of issues that have being studied.

Analysis of studies and publications. Research of the essence of concept, structure, tendencies and development prospects of ICT market was made by a number of native scientists, particularly such as S. Voytko [1] O. Volot [2], V. Geiets [6], D. Glukhova [3], A. Danylenko [6], L. Danylchuk [4], M. Kademiia [7], A. Kovalenko [8], I. Kryvovyazyuk [9-11], K. Ladychenko [12], E. Libanova [6], L. Fedulova [15], N. Fominyh [16], S. Yaremko [17]. Significant attention to this particular issue was also paid by foreign researchers [18-23].

Previously unsolved aspects of the problem. Despite the importance of conducted research in the works of represented scientists, the essence of concepts “ICT” and “market of information and communication technologies” is revealed incompletely. The components of ICT market and priority areas for investment capital need clarification considering present tendencies that have developed on the world ICT market. Also, relationship between the placement of supercomputers in the countries and their innovative activity is less highlighted in the economic literature. Additional attention should be given to Ukraine’s place in the global ICT market.

The purpose of research is to determine development tendencies of world and native ICT markets and their impact on economic processes in order to develop further directions of market dynamics development.

Main results of research. Modern society is undergoing rapid fundamental changes in all areas of activity that primarily concern new ways of creation, storage, transfer and use of information. Informatization of society and computerization of all areas of human activity have become leading trends of world development. ICT are increasingly getting into different areas of life, science, education, production, which requires appropriate knowledge and skills of their use. [4, p. 123].

Currently, there is no clear interpretation of the term “information and communication technologies” (Fig. 1).

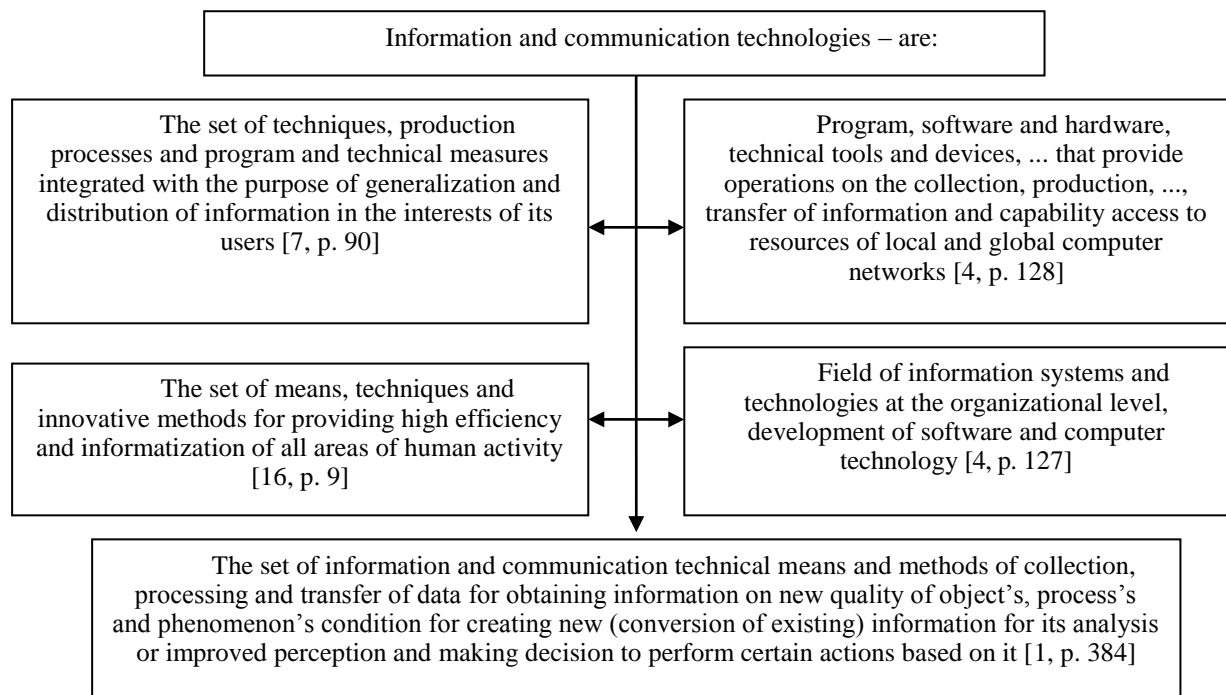


Fig. 1. The concept of “information and communication technologies”, *author’s elaboration*

At the same time, analysis of existing definitions of this concept allows to specify its essence according to the existing conditions of ICT market development:

Information and communication technologies – a set of methods and means of information and technical nature that ensure representation of new information to consumer, meant for its distribution and generalization for his interests on a global or local levels of its storage through special program and technical processes, devices and tools.

ICT Market – economic space where interaction exists between the participants on the exchange, purchase and sale of ICT, the price of which formed under influence of their supply and demand dynamics.

The national goal of Ukraine in the field of ICT should ensure the development of an efficient economy, production and export of products with high degree of processing, improving level of citizens education, implementation of state administration based on ICT.

ICT market structure includes: all types of computers, telecommunication and related equipment; R & D carried out with their help; all types of software; technical maintenance of all types of computer, telecommunication and related equipment; all kinds of telecommunication and teleinformation services, including transfer of voice, video and other types of information; technical maintenance, management and collection of plans for all telecommunication and teleinformation services; all on-line and off-line mass media services, including publication of books, magazines, newspapers etc.; launch and support of web sites, portals and etc.; all types of online and offline advertising [15, p. 253].

Presence of basic and intelligent market sectors is typical for field of telecommunications and information technologies. In particular, area of hardware for telecommunications is basic for IT and area of TC services, telecommunications equipment are basic for telecommunications. IT services, program software and services that are implicitly related to communication, belong to intelligent sectors of information and communication technologies. Intermediary services not directly related to production (creation) hardware and software – namely, the sale of licenses to use program software, reengineering of software products and business consulting also belong to information technologies [1, p. 386].

According to data of Statista [24], field of ICT in the world is characterized by global income growth during the last decade (Fig. 2).

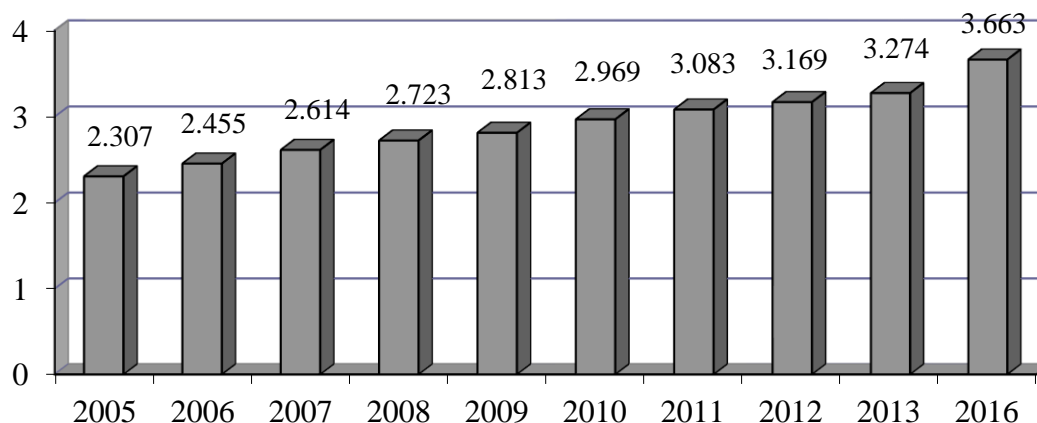


Fig. 2. Dynamics of ICT market's income in the world in 2005-2016, trillion euros [24]

Sector of cell phone and Internet service is the priority area for capital investment in ICT market because it is in great demand in all regions of the world. If developed countries are paying special attention to innovations in the field of ICT and more than any other group of countries are using them in everyday life in business environment as well as sphere of households, then CIS countries are leaders in the use of mobile cellular communication.

If considering active implementation of ICT by business environment then small and medium-sized private enterprises are the first that actively use these technologies in their activities. Creation and rapid development of such phenomena as e-business (business carried through electronic networks), in particular, e-commerce (electronic trade, electronic commerce) is a modern trend [12]. The total volume of retail trade e-commerce totalled 1.336 billion USD in 2014 and 1.671 billion USD in 2015 [24]. Volumes of e-commerce will increase in the future because the share of Internet users in the world has been steadily increasing, which 2014 accounted for 49.6% in 2014 and 51.5% in 2015.

The presence of supercomputers with ultra-high power and speed in the country is one of the indicators in the field of ICT. Yet another list of Top500 was announced in November 2015, which was headed for five years by supercomputer Tianhe-2 (China) with productivity of 33,86 PFLOPS. Titan Cray XK7 (USA) with 17,59 PFLOPS is a less productive system. IBM BlueGene / Q Sequoia system (USA) with productivity of 17.17 PFLOPS remains on the third position. Fujitsu K computer (Japan) with productivity of 10,51 PFLOPS is the fourth. The fifth position presented by supercomputer IBM BlueGene/Q Mira (USA), which has productivity of 8,59 PFLOPS. The top ten fastest computers in the world has a number of newcomers: supercomputer Trinity (USA) which occupies the sixth position and supercomputer Hazel-Hen (Germany) that is the eighth. These both systems were enacted during 2015, as well as the system Shaheen II, located in Saudi Arabia (ninth position). All other systems in the top ten are “long-lived” and are there since 2013 or earlier [25].

Analysis of division by country is presented below: USA – the leader of the list (installed 199 supercomputers out of 500 (39,8 %)). Then goes China with 109 units (21,8 %), Japan – 37 (7,4 %), Germany – 33 (6,6 %), UK – 18 (3,6 %), France – 18 (3,6 %), India – 11 (2,2 %), South Korea – 10 (2 %), Russia – 7 (1,4 %), Saudi Arabia – 6 (1,2 %), others – 52 (10,4 %). 155 supercomputers (31 %) were built on HP processors, 69 (13,8 %) – Cray Inc., 49 units (9,8 %) – Sugon, 45 (9 %) – ABM, 31 (6,2 %) – SGI, 25 (5 %) – Lenovo etc. [25].

While comparing these data with indicators of the Global Innovation Index [23], the first ten countries are – Switzerland, the UK, Sweden, the Netherlands, the USA, Finland, Singapore, Ireland, Luxembourg, Denmark, Hong Kong, Germany, Iceland, South Korea, New Zealand, then only the relative relationship between the presence or absence of supercomputers in the country and its level of innovation can be noticed.

Considering the data of world statistics [24] on the dynamics of the ICT market the following trends of its development should be allocated:

- high growth rates of ICT sector, which over the past 10 years annually were up to 2,8–6,5% per year, but there is a negative trend of growth rates slowing in the end of researched period;
- sector of using services of cellular communications network and Internet network is the most progressively growing segment of ICT;
- share of Internet users during 2005–2015 increased from 18 to 51.5 for every 100 inhabitants of the globe;
- growth rate of e-commerce is gradually slowing down. More and more transactions realized through Internet network;
- Internet transactions are concentrated in several areas of business operations, but the most dynamic one by the size of goods’ purchase and sale is a B2C e-commerce segment;
- increase in demand for ICT qualifications.

Ukraine is one of the countries with a market economy (since 2004), which seeks to actively use innovation and develop field of ICT, which is one of the priority and important areas of the economy. It forms innovation part in socio-economic development of the country, demonstrating sustainable growth dynamics for decades.

According to data of the World Economic Forum, Ukraine’s rankings by the indexes concerning ICT were compared with the aggregate number of countries in 2015 [23; 24]:

- ICT Development Index (IDI) – 79 position out of 167 countries (2014 – 73 out of 166 countries);

- WEF Global Competitiveness Index – 79 out of 140 countries (2014 – 76 out of 144 countries);
- WEF Technological Readiness Index – 85 out of 144 countries (2014 – 94 out of 148 countries);
- WEF Networked Readiness Index – 71 out of 143 countries (2014 – 81 out of 148 countries);
- UN Global E-Government Development Index – 85 position out of 144 countries (2014 – 87 out of 193 countries).

In 2015 the share of IT sector in GDP was 1.61 %, while in 2014 – 1.54 %, 2013 – 1.22 % [14].

According to data of the National Commission for State Regulation in the field of Communication and informatization of Ukraine, 86,377 economic entities of different ownership functioned there in 2014. The total number of IT specialists in Ukraine at the beginning of 2015 was more than 298 thousand persons [5, p. 5].

Field of ICT in Ukraine – is [5; 14]:

- 13 % of the average number of employees at the enterprises of the service sector are workers of enterprises engaged in the ICT field;
- 3523 economic entities engaged in IT;
- 2973 operators that have licenses for certain kind of activity in the telecommunications sector;
- 148 higher education institutions carry out training personnel for ICT;
- 2,892 economic entities providing services of access to the Internet;
- 46,967 persons that form total licensed number of students for the IT sector;
- 57.1 % of regular Internet users;
- 39.3 % of households with wideband Internet access (common European share is 65 %);
- 20 % – share of Ukrainian households that have access to cable TV services;
- almost full coverage of the country's territory by movable (mobile) connection, which penetration level according to telecommunication operators is 142,4 % out of Ukraine's population.

In 2014 IT-market in Ukraine decreased by 43 % to 2.92 billion USD. The volume of Ukrainian IT-market at the end of 2015 was 1.61 billion USD (including phones and smartphones), having decreased by 42 % compared to 2014. Market was the most developed in 2008, when its volume reached 5.1 billion USD. Current market volumes match the volume of 2005. According to data of IDC, equipment segment decreased by 43 % and amounted 643 million USD, software segment by 50 % up to 106 million USD and IT-services by 38 % up to 112 million USD. The only segment that demonstrated growth – market of public clouds. In the last year it increased by 10 % and totalled 9 million USD. According to forecasts of IDC, in 2016 IT market in Ukraine may rise by 5–10 % [13].

Despite the dynamic development, a lot of has yet to be done to bring information and communication market of Ukraine to a competitive level corresponding to world requirements.

Conclusions. Consequently, global market of information and communication technologies intended to become powerful platform for growth of investors income, who are willing to invest in software business products. Thus, ICT should be presented as a product that not only provides consumer with new information aimed at its distribution on a global or local levels, but also the one that provides obtaining additional income in the future.

In Ukraine mostly formed preconditions for the development of ICT sector, that covers formation of market principles of development; proper education of producers and users; appropriate level of population's income that form solvent demand; developed infrastructure; level of prices and profits that provide extended reproduction and stable interest of a wide range of investors; competitive market environment that is regulated by the state, which encourages the development of STP and especially the sectors of information technology, telecommunications and related services. However, according to data of the analytical

observation, the structure of IT sector of Ukraine currently lags significantly behind the world standards and in most cases represented by software products and Internet services.

That is why the number of priority tasks in the ICT field of Ukraine should include: development of a system of measures promoting development of ICT market; implementation of mechanisms of state-private partnership in ICT field; increase in the investment attractiveness of ICT sector; provision of the development of Ukraine's ICT market infrastructure and its integration into the global information networks.

Further research towards the development of ICT market should be focused on the search for the ways of improving the performance of the national economy by boosting production and implementation of new IT goods and services and by improving the competitiveness of existing ones. Increased attention should be paid to mechanism of stimulating the development of fundamentally new technical ideas and organizing efficient production of high-tech products based on information technologies.

References:

1. Войтко С. В. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій: структура та аналіз / С. В. Войтко, Т. В. Сакалош // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2007. – № 594. – С. 384–392.
2. Волот О. І. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології у контексті розвитку інноваційної економіки / О. І. Волот, А. О. Корбач // Матеріали IV Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів. Актуальні задачі сучасних технологій. – Тернопіль, 2015. – С. 179–180.
3. Глухова Д. А. Тенденції та перспективи розвитку глобальних інформаційних технологій / Д. А. Глухова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015. – Випуск 126 (частина I). – С. 111–116.
4. Данильчук Л. Сутність і зміст поняття "інформаційно-комунікаційні технології" / Л. Данильчук // Педагогіка і психологія професійної освіти. – Львів, 2012. – № 4. – С. 123–130.
5. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2014 рік. – К. : Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, 2015. – 78 с.
6. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
7. Кадемія М. Ю. Інформаційно-комунікаційні технології навчання : термінологічний словник / М. Ю. Кадемія. – Львів : Вид-во "СПОЛОМ", 2009. – 260 с.
8. Коваленко А. Роль інформаційно-комунікаційних технологій на різних рівнях стратегічного планування сталого розвитку / А. Коваленко, О. Моцок // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2015. – С. 63–74.
9. Кривов'язюк І. В. Інноваційна економіка: навчальний посібник / І. В. Кривов'язюк. – К. : Кондор-Видавництво, 2016. – 384 с.
10. Кривов'язюк І. В. Проблеми запровадження інформаційних технологій в управлінні логістичною системою підприємства / І. В. Кривов'язюк, Ю. М. Кулик // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12. – С. 83–90.
11. Кривов'язюк І. В. Управління логістичними інформаційними системами підприємства: [монографія] / І. В. Кривов'язюк, О. Р. Усков. – Львів : Манускрипт, 2011. – 140 с.
12. Ладиченко К. І. Сучасні тенденції розвитку світового ринку інформаційно-комунікаційних послуг [Електронний ресурс] / К. І. Ладиченко, В. В. Тронько // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3830>.
13. Обсяг українського ІТ-ринку в 2015 р. скоротився на 42 % [Електронний ресурс] / Interfax Україна. Події. – 12.04.2016 р. – Режим доступу : <http://ua.interfax.com.ua/news/general/337095.html>.
14. Сфера інформатизації. Офіційний веб-портал Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=151&language=uk>.
15. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
16. Фоміних Н. Ю. Підготовка майбутніх учителів філологічних спеціальностей до застосування інформаційно-комунікаційних технологій: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. пед. наук: спец. 13.00.04 – теорія та методика професійної освіти. – Ялта, 2010. – 20 с.
17. Яремко З. М. Інформаційно-комунікаційні технології – платформа економічного зростання країн Європейського Союзу / З. М. Яремко, О. Ю. Рудяк // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 163–167.
18. Chen, D.H.C. (2004) Gender Equality and Economic Development: The Role for Information and Communication Technologies. World Bank Policy Research Working Paper No. 3285. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=610329>.
19. Flores, M. R. D., Torres, O. U. B., Nava, R. M. R. (2014). Information and Communication Technologies in Smes Mexican Companies. Revista Global de Negocios, v. 2 (2) p. 15–27.
20. Matei, A. I., Savulescu, C. (2012). Towards Sustainable Economy through Information and Communication Technologies Development: Case of the EU. Journal of Security and Sustainability Issues, Volume 2, No. 2, pp. 5–17.
21. Nshimbi, C. C. (2009). Regional Responses to Globalisation: Information and Communication Technology and Connectivity in Southeast Asia and Eastern and Southern Africa. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1447538> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1447538>.
22. Popli, G. S., Jain, Megha (2012). Blending of Information & Communication Technology with the International Business Techniques of Small and Medium Enterprises in India. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2112957> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2112957>.
23. Dutta, S., Lanvin, B., Wunsch-Vincent, S. (2015). The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development. Cornell University, INSEAD, and WIPO. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva. 453 p.
24. Statista. The Statistics Portal [Electronic resource]. – Available at: <http://www.statista.com/statistics/268584/worldwide-ict-revenue-since-2005/>.
25. TOP500 Supercomputing Sites [Electronic resource]. – Available at: <http://top500.org/>.

УДК 338.439.5

Черданцева І.Г., к.е.н, доцент

Клипач А.Я., аспірант

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДЕТЕРМІНАНТИ СТРУКТУРИ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В статті розглядається зміна структури продовольчого ринку України за останній період 2014-2016 рр. Акцентовано увагу на динамічних процесах переорієнтації та реструктуризації ринку продовольчих товарів у зв'язку із складною економічною ситуацією на внутрішньому ринку та нестабільною кон'юнктурою зовнішніх ринків збуту сільськогосподарської продукції. Встановлено, що в останні роки спостерігається переорієнтація експорту продовольчої продукції, виробленої в Україні до країн Азії, із збереженням основних позицій у торгівлі з країнами ЄС та країнами Африки. У статті зазначено, що для активізації експортної орієнтації вітчизняних операторів, які працюють на продовольчому ринку необхідно провести ряд організаційних процедур, які забезпечать право експорту на міжнародні ринки. Реструктуризація продовольчого ринку України у бік системної експортної орієнтації при одночасному ефективному забезпеченні внутрішнього продовольчого ринку якісною продукцією за доступною ціною можливо за умов застосування новітніх технічних засобів і перспективних технологій вирощування сільськогосподарських культур, високоякісного насіння і нових сортів рослин та порід тварин, а також комплексного впровадження на практиці інноваційних наукових розробок.

Ключові слова: продовольчий ринок, детермінанти, структура експорту/імпорту продовольства, споживчий кошик, продовольча безпека.

Cherdantseva I., Klypach A.

DETERMINANTS OF THE STRUCTURE OF THE FOOD MARKET OF UKRAINE

The article deals with changes in the structure of the food market of Ukraine for the last period of 2014-2016 years. The attention is focused on dynamic processes of reorientation and restructuring of the food market due to the difficult economic situation in the internal market and the unstable conjuncture of external markets for agricultural products. It is established that in recent years there has been a reorientation of the export of food products produced in Ukraine to the countries of Asia, while maintaining the basic positions in trade with the EU countries and the countries of Africa. The article points out that in order to activate the export orientation of domestic operators operating in the food market, it is necessary to conduct a number of organizational procedures that will ensure the right of export to international markets. Restructuring of the food market of Ukraine towards the system export orientation while simultaneously providing an effective domestic food market with high-quality products at an affordable price is possible in the conditions of applying the latest technical means and promising technologies for growing crops, high-quality seeds and new varieties of plants and animal breeds, and integrated implementation in practice of innovative research.

Key words: food market, determinants, the structure of export / import of food, consumer basket, determinants, food safety.

Черданцева И.Г., Клипач А.Я.

ДЕТЕРМИНАНТЫ СТРУКТУРЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье рассматриваются изменения структуры продовольственного рынка Украины за последний период 2014-2016 гг. Акцентируется внимание на динамических процессах переориентации и реструктуризации рынка продовольственных товаров в связи со сложной экономической ситуацией на внутреннем рынке и нестабильной конъюнктурой внешних рынков сбыта сельскохозяйственной продукции. Установлено, что в течение последних лет отмечается переориентация экспорта продовольственной продукции, произведенной в Украине в страны Азии, с одновременным сохранением основных позиций в торговле со странами ЕС и странами Африки. В статье отмечено, что для активизации экспортной ориентации отечественных операторов, которые работают на продовольственном рынке, необходимо провести ряд организационных процедур, с целью обеспечить

право експорту на міжнародні ринки. Реструктуризація продовольственного ринку України в сторону системної експортної орієнтації при одночасному ефективному забезпеченні внутрішнього продовольственного ринку якісної продукцією за доступною ціною можливо при умові використання найновіших технічних засобів і перспективних технологій вирощування сільськогосподарських культур, високоякісних насіння, нових сортів рослин і порід тварин, а також комплексного впровадження на практиці інноваційних наукових розробок.

Ключові слова: продовольственный ринок, детермінанти, структура експорту/імпорту продовольства, споживача корзина, продовольственная безпека.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Складність процесу формування національного продовольчого ринку визначається необхідністю врахування багатьох чинників та умов, які неоднозначні за змістом, характером та пріоритетами. Ігнорування хоча б одного із них, здебільшого призводить до негативних наслідків.

Процес формування відносин між основними учасниками ринку у продовольчому комплексі України, з одного боку, відбувається за тих же умов, що склалися в Україні у цілому, з іншого – на нього впливають специфічні перетворення форм власності та організаційних структур, які сформувалися за період становлення незалежності нашої країни. Форма власності визначає цілі та взаємовідносини щодо розподілу результатів, а форма організації – рівень самостійності, організаційну структуру, виробничеспрямування та систему взаємодії працівників у процесі виробничо-комерційної діяльності.

Зміна структури продовольчого ринку України зумовлена динамічними процесами переорієнтації ринку продовольчих товарів у зв'язку із складною економічною ситуацією на внутрішньому ринку та нестабільною кон'юктурою зовнішніх ринків збуту сільськогосподарської продукції. Детермінантами змін також виступають базові зрушення у системі виробництва валового національного продукту зі збільшенням частки аграрно-промислового сектора, які відбуваються протягом останніх років. Такі зміни актуалізували необхідність інтенсифікації процесів, які мають забезпечувати підвищення ефективності функціонування продовольчого ринку, зокрема, у питаннях власності на земельні ресурси та принципах організаційної взаємодії основних гравців на ринку продовольства з орієнтацією на більшу відкритість до співпраці із зовнішніми гравцями.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.

Проблеми функціонування та структурних перетворень вітчизняного продовольчого ринку досліджували такі відомі вчені економісти: В.І. Бойко, О.В. Березін [1], В.І. Власов [2], В.Т. Дудар [3], О.В. Кочетков, О.В. Макаров, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, П.В. Тарахов, Р.І. Тринько, О.М. Царенко, В.М. Ціхановська [4], В.М. Щербань та ін. При цьому, до теперішнього часу питання підвищення ефективності функціонування продовольчого ринку, зміни його структури розглядаються переважно з позицій реалізації концепції внутрішньої продовольчої безпеки без врахування практики світового досвіду, контексту євроінтеграційних процесів та узагальнення сучасного інструментарію щодо вирішення проблем продовольчого дисбалансу у межах глобальних ринків.

Мета статті полягає у визначенні детермінант, які викликають зміни структури продовольчого ринку України за 2014-2016 рр. і які пов'язані з процесами переорієнтації агропромислового виробництва, ускладненням економічної ситуації на внутрішньому ринку, динамічністю кон'юктури зовнішніх ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Специфіка реформування продовольчого комплексу України зумовлена загальноекономічними та біокліматичними умовами.

Біокліматичний потенціал виробництва продовольства в Україні є сприятливим, з огляду на достатню земле- та теплозабезпеченість. Більшість ґрунтів держави придатні щодо виробництва сільськогосподарської продукції. Рослинництво здатне забезпечити повноцінну кормову базу тваринництва, необхідну кількість зерна, плодоовочевих, баштанних та продуктів інших сільськогосподарських культур [5, с. 46-78]. Природа України, її територія і територіальне розміщення має велике значення у збереженні та відтворенні біокліматичної рівноваги та екологічної безпеки Європи. Погіршення стану природного середовища, яке викликане застарілими методами природокористування, можуть загрожувати збалансованості освоєння природних ресурсів та призвести до втрати нашою країною природно-ресурсного потенціалу. Тому зміна структури виробництва сільськогосподарської продукції безпосередньо впливає не тільки на загальну екологічну ситуацію в країні, а й на параметри функціонування продовольчого ринку.

На сьогодні Україна залишається одним із провідних виробників сільськогосподарської продукції в світі, що дозволяє забезпечити не лише потреби внутрішнього ринку, а й успішно експортувати продовольство та сільськогосподарську сировину. Україна займає 1-е місце у світовій торгівлі по експорту соняшникової олії, 2-ге – по соняшковому шроту (макуха), 4-те – по експорту ячменю, кукурудзи та насінню ріпаку, 5-те – по висівкам, кормовому борошну та іншим відходам, одержаним після обробки зерна зернових та бобових культур, 7-ме – по пшениці та сої [6].

Споживчі властивості продовольчої продукції, яка пропонується агропромисловим сектором України, впливають на характер її розподілу: молоко, яйця, парне м'ясо, фрукти та ягоди, які мають короткий термін зберігання, і як наслідок, не підлягають транспортуванню на великі відстані, потребують створення системи ефективної переробки і консервації у місцях виробництва, що зумовлює необхідність створення потужної матеріально-технічної бази, а також інфраструктурних об'єктів, які мають виконувати функції збереження та транспортування.

В останні роки спостерігається переорієнтація експорту продовольчої продукції, виробленої в Україні до країн Азії, із збереженням основних позицій у торгівлі з країнами ЄС та країнами Африки. Одночасно відбувається певне розширення поставок до США та скорочення поставок до країн СНД в основному внаслідок значного скорочення експорту до Російської Федерації.

Турбулентність зовнішнього середовища спричинила актуалізацію потенційних загроз і ризиків скорочення темпів динаміки розвитку вітчизняного продовольчого ринку та зниження його дохідності. Тому важливо своєчасно відслідковувати в динаміці зміни, які відбуваються у структурі продовольчого ринку України для ефективного прийняття відповідних заходів щодо стабілізації ситуації і підтримки взаємовигідного балансу інтересів виробників та споживачів.

Одночасно ведеться робота по виходу на нові ринки збуту та розширення експортної номенклатури. На основі прогнозних даних відзначено, що у найближчий період є перспектива розширення поставок продовольства та значний резерв нарощування присутності української продукції на ринках країн Близького Сходу та Африки. Так, основними країнами Азії, які мають найбільшу частку в торгівлі з Україною за підсумками січня-квітня 2016 року, є: Китай, Індія, Туреччина, Іран, Індонезія, Таїланд, Бангладеш, Ізраїль та Ліван [4].

Експерти Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) зазначають, що світове сільське господарство у короткотерміновій та довготерміновій перспективі здатне в цілому задовольнити попит на продукти харчування, навіть за очікуваного у найближчі 20 років щорічного збільшення населення планети на 80 млн. чол. [7]. За цих умов приріст виробництва аграрної продукції відбуватиметься,

в основному за рахунок його розвитку у країнах зі сприятливими умовами і визначатиметься наступними основними тенденціями: в економічно розвинутих країнах попит на продовольство стабілізується, а структура споживання удосконалюватиметься в якісному аспекті; торгівля готовими до споживання продуктами розвиватиметься швидше, ніж товарами, що не пройшли обробку.

Але при цьому обмеженість у всіх країнах світу земельних площ, придатних для ведення сільського господарства виступатиме у якості чинника, який стримує здатність сформуванню подальше нарощування світового виробництва аграрної продукції та продовольства. Це пов'язано з високим рівнем урбанізації та необхідністю збереження лісових масивів; екологічними ускладненнями у зв'язку з подальшим залученням в аграрне виробництво земель; обмеженістю водних ресурсів; складнощами фінансування [2, с.14-52]. Вони можуть розглядатись як чинники, які у кінцевому підсумку будуть сприяти організованому входженню економіки України у світове господарство, розвитку її зовнішньої торгівлі та захисту інтересів експортерів за кордоном.

При цьому активізація євроінтеграційних процесів певною мірою призвела до негативної реакції з боку окремих секторів економіки, а саме:

- окремих бізнес-структур, які у даний час все ще мають привілеї у механізмі опрацювання зовнішньоторгових рішень;

- підприємств тих галузей економіки, які не є конкурентоспроможними, але користуються певною бюджетною підтримкою, або розраховують на неї у майбутньому;

- підприємства та галузі економіки, що знаходяться у стадії реструктуризації або становлення, які підтримують «відкритість» внутрішнього ринку лише тою мірою, у якій інтеграційні процеси дозволяють їм набути капітал, управлінські навички та технології, необхідні для модернізації та подальшого самостійного розвитку;

- структурні підрозділи місцевих органів влади, які переймаються питаннями видачі дозволів на здійснення тих чи інших видів діяльності, здійснюють митне очищення товарів, відповідають за розробку та застосування системи стандартів та сертифікації продукції;

- суб'єктів господарювання, що використовують канали «тіньового» експорту [1, с.47].

Певною мірою негативна реакція з боку низки суб'єктів господарювання буде провокуватися відсутністю системної інформації про можливості використання альтернативних методів захисту своїх економічних інтересів, дозволених Угодою про асоціацію України з Європейським Союзом.

Слід відзначити, що перспективи співпраці з Європейським союзом, який характеризується високим рівнем платоспроможного попиту, слід розглядати в першу чергу з позицій розширення експорту зернових та олійних культур. Найбільшу частку у зовнішньоторговельному обігу між Україною та країнами ЄС мають: Іспанія Нідерланди, Італія, Польща, Німеччина, Франція, Великобританія, Португалія. Загалом, експорт української продукції до ЄС за період січень-квітень 2016 р.) збільшився на 18,1% (або на 226,8 млн. дол. США) до 1 482 млн. дол. США [6].

Для активізації експортної орієнтації вітчизняних операторів, які працюють на продовольчому ринку необхідно провести ряд організаційних процедур, які забезпечать право експорту на міжнародні ринки. Для подальшого розширення доступу харчових продуктів українського виробництва на ринки Європейського союзу, перш за все, на законодавчому рівні має бути врегульовано питання забезпечення безпечності харчових продуктів. З цією метою у найближчий період має бути розроблено низку законодавчих актів, які передбачають гармонізацію законодавства України до

законодавства ЄС. Це дасть змогу підвищити конкурентоздатність продуктів тваринного походження українського виробництва при доступі на ринки ЄС, а також забезпечити вітчизняного споживача безпечними харчовими продуктами. Слід зазначити, що визнання Європейським союзом української продукції може гарантувати її визнання іншими країнами.

Зміна структури виробництва вітчизняного продовольчого ринку у бік експортної орієнтації безпосередньо впливатиме на зовнішньоторговельний сектор національної економіки і призведе до фундаментальних засад зовнішньоторговельної політики як важливого інструменту підтримки та стимулювання економічного розвитку, досягнення оптимальних ринкових пропорцій. Позиції України у системі міжнародного розподілу праці та кооперування мають перспективу зміцнення. Зокрема, є надія на покращення умов доступу українських товарів на світові ринки та розв'язання існуючих торговельних конфліктів, що призведе до підвищення стабільності експортних надходжень.

Формування транспарентної системи регулювання економічної діяльності, разом із змінами інвестиційного законодавства, суттєво підвищить привабливість української економіки для інвесторів. У тому ж напрямку буде діяти створення стійких преференційних режимів у відносинах України з європейськими країнами. Очікується значне посилення ділової активності, а загальне оздоровлення економічної сфери буде стимулювати національних товаровиробників до виходу з «тіньового сектору» економіки.

Отже, існує об'єктивна необхідність входження економіки України у міжнародні ринкові структури, що сприятиме розбудові національного продовольчого ринку, зміні його структури у бік експортної орієнтації. При цьому інтеграція економіки України із світовими економічними організаціями можлива через активізацію зовнішньоекономічної діяльності і визначається комплексом наступних передумов:

- вигідне географічне розташування на європейському континенті, вихід до моря, сприятливий біокліматичний потенціал;
- наявність сировинних і водних ресурсів, потужної промислової та переробної бази, родючих земель, що дає змогу не лише забезпечити повністю потреби національного продовольства, а й наростити експортний потенціал;
- потенційна здатність трудових ресурсів, задіяних у агропромисловому секторі, до висококваліфікованої та наукоємної праці, яка може бути реалізована за наявності оптимізованих ринкових стимулів тощо.

Водночас, миттєве перетворення України у рівноправного економічного партнера економічно розвинутих країн гальмується певними негативними чинниками, а саме: відносно низька ефективність і культура виробництва; використання застарілих технологій, що зумовлює низьку якість та високу собівартість продукції; низька конкурентоспроможність української продукції відносно світових аналогів тощо.

Для ефективної підтримки процесів реструктуризації продовольчого ринку, у напрямку розширення експортної орієнтації пропозиції вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейських, азійських та африканських ринках, Міністерством агрополітики доцільно проводити системне забезпечення зрушень у наступних аспектах:

- стратегічне формування в Україні сучасного ринку продовольства;
- тактичне визначення порядку функціонування установ і підприємств, які здійснюють організацію та управління ринком, методів їх діяльності;
- організація національного продовольчого ринку – створення установ персоніфікації продуктових ринків;
- формування складу операторів ринку;

- створення підприємств ринкової інфраструктури;
- інституціоналізація установ продовольчого ринку – продуктиві та галузеві об'єднання товаровиробників, інтегровані інститути і об'єднання, біржі, гуртові ринки, торгові доми, аукціони, роздрібна торгівля;
- методичне забезпечення продовольчого ринку – координаційне узгодження управління, вертикальна виробнича та маркетингова інтеграція, надання послуг операторам продуктивих ринків, методи та важелі державного регулювання ринку продовольства [6].

З метою персоніфікації ринків продовольства необхідна системна підтримка виробників сировини і переробних підприємств, галузевих об'єднань виробників (представників торгівлі, посередників, державних установ) та розробка і формалізація принципів функціонування галузевих об'єднань шляхом координаційно-узгоджувального регулювання.

У цьому аспекті найбільш доцільним шляхом формування і використання операторів продуктового ринку в умовах зміни структури продовольчого ринку є біполяризація, що досягається методами вертикальної виробничої та маркетингової інтеграції, за якої оператор з боку пропозиції виступає як один інтегрований виробник, а з боку попиту – як кінцевий споживач. Це переміщує конкуренцію у зону оцінок кінцевого споживача, який і визначає міру відповідності якості та цін пропонованих товарів його вимогам. Ринок стає ринком споживача, а не виробника чи посередника, що надає ринковим відносинам реальної ринкової орієнтації і формує передумови для більш гнучкої реакції на попит у межах не тільки внутрішнього ринку, а й з врахуванням загальносвітових тенденцій.

Висновки. Ефективна реструктуризація продовольчого ринку України, його переорієнтація на європейські та азійські ринки можлива при наявності системної стратегії конкурентоспроможного розвитку, яка висуває нові вимоги до вітчизняних товаровиробників. Покращення позиції на вітчизняному продовольчому ринку можлива лише за виконання двох важливих заходів – виробництва сільськогосподарської продукції вищої якості і забезпечення при цьому порівняно нижчих витрат.

Реструктуризація продовольчого ринку України у бік системної експортної орієнтації при одночасному ефективному забезпеченні внутрішнього продовольчого ринку якісною продукцією за доступною ціною можлива за умов застосування новітніх технічних засобів і перспективних технологій вирощування сільськогосподарських культур, високоякісного насіння і нових сортів рослин та порід тварин, а також комплексного впровадження на практиці інноваційних наукових розробок.

Список використаних джерел:

1. Березін О.В. Продовольчий ринок України: Теоретико-методологічні засади формування та розвитку [Монографія]. /О.В. Березін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.
2. Власов В.І. Глобальна продовольча проблема: [Монографія] / В.І. Власов. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – С.506 с.
3. Дудар В. Продовольча безпека України та складові її забезпечення у контексті економічної безпеки держави [Текст] / Володимир Дудар // Вісник Тернопільського національного економічного університету. - 2016. - Вип. 2. - С. 20-32.
4. Ціхановська В.М. Оцінка стану та основні напрями розвитку вітчизняного агропродовольчого ринку в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В.М. Ціхановська // Ефективна економіка. – 2016. – №3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4819>
5. Про охорону навколишнього середовища: Закон України від 25 червня 1991. // Закони України, Т.2. – К.: 1996. – 46-78.
6. Маркетинг аграрної продукції 2016 /Інформаційні матеріали до конференції Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.proagro.com.ua/events/marketing2016/9985.html>
7. Співробітництво в рамках Організації Економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/oesr>

Шубалий О.М., д.е.н., доцент
Луцький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

У статті вивчено зміст та складові поняття конкурентоспроможності працівників. Сформульовано авторське визначення даного поняття як сукупність їх якостей, які проявляються у конкурентній боротьбі та мають кількісне і якісне вираження в показниках освіченості, професійно-кваліфікаційної підготовки, досвідченості, мотивованості, ефективності праці, соціальної захищеності, які формують конкурентні переваги й уже повністю чи частково реалізовані, або можуть бути реалізовані у перспективі, задовільнивши конкретні запити роботодавців, а також спрямовані на досягнення особистих, організаційних цілей в контексті реалізації положень регіональної політики у сфері ринку праці.

Ключові слова: конкурентоспроможність, працівники, ринок праці, роботодавці, держава.

Шубалый А.М.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТРУДА

В статье изучено содержание и составляющие понятия конкурентоспособности работников. Сформулировано авторское определение данного понятия как совокупность их качеств, которые проявляются в конкурентной борьбе и имеют количественное и качественное выражение в показателях образованности, профессионально-квалификационной подготовки, опытности, мотивированности, эффективности труда, социальной защищенности, которые формируют конкурентные преимущества и уже полностью или частично реализованы или могут быть реализованы в перспективе, удовлетворив конкретные запросы работодателей, а также направлены на достижение личных, организационных целей в контексте реализации положений региональной политики в сфере рынка труда.

Ключевые слова: конкурентоспособность, работники, рынок труда, работодатели, государство.

Shubalyi A.M.

THE ORETICAL FOUNDATIONS OF THE COMPETITIVENESS WORKERS ON THE REGIONAL LABOUR MARKET

In the article the content and components of the concept of competitiveness staff. Author 's definition of the concept as a set of qualities that manifest themselves in the competition and have quantitative and qualitative expression in terms of education, vocational and professional training, experience, motivation, efficiency of labor, social protection, which form a competitive advantage and have fully or partially implemented or may be implemented in the future, specific needs of employers and to achieve personal and organizational goals in the context of the implementation of the regional policy in the labor market.

Keywords: competitiveness, workers, labor market, employers, state.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Поняття конкурентоспроможності на ринку праці є порівняно новим для категоріального апарату економічної науки та потребує поглибленого дослідження та обґрунтування його теоретико-методологічних основ. У загальному розумінні під конкурентоспроможністю розуміють такі властивості суб'єкта ринкових відносин реально або потенційно задовольняти конкретні потреби, що проявляється в процесі конкуренції, тобто дає змогу знайти свою позицію в умовах ринку для розширеного відтворення у майбутньому на основі вдалого використання та розвитку конкурентних переваг в одній чи декількох сферах економічної діяльності. Конкурентоспроможність працівників є широким поняттям, яке охоплює багато кількісних і якісних показників, які можуть диференціюватися залежно від виду економічної діяльності. Тому виникає необхідність вдосконалення методичних

підходів до оцінки та формування регіональної політики підвищення конкурентоспроможності працівників.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вивчення результатів наукових досліджень, які стосуються проблем конкурентоспроможності на різних рівнях управління – національному, регіональному, галузевому та локальному [1-7; 9-21] свідчить, що більшість дослідників зосереджують увагу на конкурентоспроможності продукції підприємства, виду економічної діяльності чи їх поєднання, окремого чи групи регіонів та національної економіки в цілому, не надаючи вагомого значення підвищення конкурентоспроможності окремих сфер чи виробничих ресурсів окремого регіону. В умовах обраного шляху на децентралізацію системи державного управління вивчення нагальних проблем окремого регіону має важливе значення для забезпечення його самодостатності в ринковому конкурентному середовищі.

Цілі статті. Основна мета даної статті полягає в проведенні теоретичного аналізу змісту, особливостей і характеристик конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. При вивченні проблем конкурентоспроможності на рівні окремого регіону, на нашу думку, доцільно виділити також рівень конкурентоспроможності працівників, оскільки робоча сила є важливим виробничим ресурсом, а підвищення її конкурентоспроможності може стати стимулюючим чинником зростання регіональної економіки.

Разом з тим, вивчення конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці є достатньо складним завданням, оскільки виникає необхідність вивчення багатьох аспектів даної економічної категорії, що охоплюють не тільки професійно-кваліфікаційні характеристики працівників та рівень їх освіти, а й досвід роботи, рівень складності виконуваних функціональних обов'язків, можливість швидкого і гнучкого реагування в нестандартних ситуаціях, мотивованість до виконання роботи найкращим чином, творчий, інноваційний та креативний підхід до вирішення нестандартних завдань, ініціативність, ефективність індивідуальної та колективної роботи та ін. До того ж поняття конкурентоспроможності працівників є не статичним, а динамічним, що передбачає можливість підвищення її рівня.

При детальнішому вивченні наукових напрацювань вітчизняних і зарубіжних учених у цьому напрямку можна зустріти багато модифікацій розуміння змісту конкурентоспроможності у сфері праці – «конкурентоспроможність працівників», «конкурентоспроможність персоналу», «конкурентоспроможність людського капіталу», «конкурентоспроможність праці», «конкурентоспроможність трудового потенціалу».

Загалом у науковій літературі надається широке трактування цих та пов'язаних з ними понять, але на нашу думку, спільним коренем вказаних змістовних підходів при вивченні регіональних проблем можна розглядати поняття «конкурентоспроможність працівників», а при вивченні проблем на рівні окремого підприємства чи виду економічної діяльності – «конкурентоспроможність персоналу». Роглянуті поняття формують теоретичний базис для подальшого уточнення в різних наукових підходах у процесі вивчення регіональних проблем. Таким чином, враховуючи наявність у кожному регіоні специфічних і характерних тільки для нього соціально-економічних проблем, що стосуються сфери праці, епіцентр наукових досліджень проблем підвищення конкурентоспроможності працівників повинен бути зосереджений на регіональному рівні.

Для детальнішого вивчення змісту, особливостей та форм прояву на регіональному ринку праці узагальнено підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність працівників» та пов'язаних з ним понять вітчизняними вченими (табл. 1).

З іншого боку, М. Даневич та М. Ведерніков розглядають дане поняття з позицій здатність працівників реалізувати наявні в них конкурентні переваги, тобто розглядають лише активну діяльність персоналу.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність працівників» та пов'язаних з ним понять вітчизняними вченими

Дослідник	Трактування поняття
Ведерніков М.Д.	здатність реалізувати наявні в них конкурентні переваги таким чином, щоб вийти на кращу в порівнянні з іншими суб'єктами конкуренції на даному ринку конкурентну позицію.
Семикіна М.А.	– сукупність якісних і вартісних характеристик робочої сили та трудових послуг, які користуються попитом на певному сегменті ринку праці у певний період часу; – здатність працівника в умовах певної ринкової кон'юнктури відповідати попиту роботодавця, критеріям та мінливим вимогам ринку праці стосовно професійно-освітнього рівня, кваліфікації, ділових та особистих якостей у порівнянні з відповідними характеристиками інших працівників або осіб, які шукають роботу; – співвідношення корисного ефекту від споживання трудових послуг робочої сили (доходу, прибутку) та їх ціни, адекватної загальній сумі витрат на підготовку, придбання, використання, відтворення та розвиток робочої сили.
Даневич М. В.	наявність конкурентних переваг, які притаманні трудовому потенціалу працівників підприємств та організацій регіону, сприяють ефективній самореалізації у праці, примноженню інноваційного, інтелектуального, економічного потенціалу регіону, підвищенню добробуту населення
Сочинська-Сибірцева І. М.	вміння ефективно виконувати управлінські функції та своєчасно приймати кваліфіковані рішення з метою розробки, виробництва та реалізації високоякісної, з особливими споживчими властивостями, продукції за умов ефективного використання всіх видів ресурсів (матеріальних, організаційних, фінансових, інформаційних, трудових).
Грішнова О.А., Синенко В.	відповідність якості робочої сили потребам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто повніше порівняно з іншими кандидатами задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, вмінь, навичок, особистих рис.
Любохинець Л.С.	здатність певних осіб до індивідуальних досягнень у праці, які роблять значний внесок у реалізацію організаційних цілей.
Абесінова О.К.	фактор, який регулює ступінь розвитку кадрового потенціалу працівників підприємства, він дозволяє підприємству в наявних умовах виробляти та реалізовувати продукцію, яка за своїми характеристиками є більш привабливою, ніж продукція конкурентів.
Смірнов О.О.	сукупність природних, освітньо-професійних, ділових та моральних якостей працівників, що найбільше користуються попитом у певний період ринкової кон'юнктури як такі, що дозволяють якісно виконувати трудові завдання і в умовах конкуренції досягати кращої реалізації інтересів роботодавця та потреб персоналу.
Белік В.Д.	цю категорію слід розглядати у взаємозв'язку категорій «рівень мотивації» та «рівень потенціалу», які є взаємозалежними, взаємодіють в процесі формування конкурентоспроможності управлінського персоналу і обумовлюють рівень використання ресурсів підприємства.
Майстер Л.А.	здатність до реалізації природних, освітніх, професійно-кваліфікаційних, ділових та моральних характеристик працівника порівняно з іншими працівниками, для забезпечення ринкової потреби у якісній продукції і послугах, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства і забезпечення його конкурентних переваг.
Мартинюк Н.В.	визначається конкурентоспроможністю як окремих працівників, так їх груп і значною мірою залежить від механізму соціально-трудова відносин у конкретному виробничо-організаційному середовищі, який в свою чергу формується під впливом сукупності економічних, інституційних, соціальних, психофізіологічних, галузевих, територіальних та інших чинників

Продовження табл. 1

1	2
Посмітна М.В.	вміння кожного з них і всім разом, як одне ціле, швидко і ефективно сприймати і реалізувати різні нововведення на кожній стадії життєвого циклу продукту. Це вміння створювати сервіс, який відповідають усім вимогам споживача з найменшими витратами всіх видів ресурсів.
Донцова А.Ю.	вміння специфічного товару «робоча сила» запропонувати себе як якісний, висококваліфікований та професійний товар, який володіє ексклюзивними знаннями та вміннями, і готовий максимально ефективно виконувати поставлені перед ним задачі.

Примітка. Складено автором на основі [1-3; 5-7; 11-13; 16-19].

Ряд дослідників, зокрема, О. Смірнов, Л. Майстер, А. Донцова розуміють це поняття як сукупність природних, освітньо-професійних, ділових та моральних та інших якостей працівників, які вони можуть проявити в конкретних ситуаціях. Інший підхід до визначення цього поняття, до прихильників якого можна віднести І. Сочинську-Сибірцева, М. Посмітну, Л. Любохинець, роблять акцент на вмінні працівників ефективно виконувати управлінські функції та своєчасно приймати кваліфіковані рішення, роблять значний внесок у реалізацію організаційних цілей. Ряд інших дослідників виділяють серед ключових такі характеристики конкурентоспроможності працівників, як рівень мотивованості (В. Белік), розвиток кадрового потенціалу (О. Абесінова), відповідність потребам ринку праці (О. Грішнова, В. Синенко), розвитку механізму соціально-трудова відносин у конкретному виробничо-організаційному середовищі (Н. Мартинюк).

На основі теоретичного аналізу вказаних підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність працівників» можна виділити ряд підходів. Найбільш комплексно розуміє це поняття М. Семикіна, розглядаючи його з трьох позицій – кількісних і якісних характеристик робочої сили, здатність задовольняти запити роботодавця, економічної ефективності праці. В той же час, дане визначення не охоплює такі важливі для розуміння конкурентоспроможності якості працівника, як інноваційність та нестандартність у вирішенні поставлених завдань.

Слід також зазначити, що вивчення поняття «конкурентоспроможність працівників» на регіональному рівні має відбуватися в невід'ємному взаємозв'язку з вивченням проблем регіонального ринку праці, на якому формується попит і пропозиція, ціна, кількісні та якісні характеристики робочої сили, які є важливими параметрами для подальшого управління процесами, пов'язаними із підвищенням рівня конкурентоспроможності працівників.

Варто відмітити, що дане поняття має своє офіційне трактування й у положеннях національного законодавства. Зокрема, у Законі України «Про зайнятість населення» [8] надається визначення конкурентоспроможності працівника як сукупності якостей особи, що характеризують її здатність працювати, рівень володіння знаннями, уміннями та навичками. Підвищення конкурентоспроможності осіб на ринку праці є одним із найважливіших напрямів реалізації заходів щодо сприяння зайнятості населення. Також цим законом передбачено заходи щодо стимулювання працевлаштування громадян, які недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці (стаття 26), розширення можливостей для підвищення конкурентоспроможності молоді (стаття 29), розширення можливостей для підвищення конкурентоспроможності деяких категорій громадян (стаття 30).

Конкурентоспроможність працівників має вимірюватися через визначення її рівня. У загальному розумінні рівень конкурентоспроможності працівників визначається як ступінь можливостей витримати конкуренцію з боку реальних або потенційних претендентів на його робоче місце або претендувати самому на інше, престижніше. У вузькому розумінні – це наявність у працівника різноманітних характеристик у різних сферах, які дають можливість зробити різностороннє уявлення

про його сильні слабкі сторони, потенціал розвитку та ступінь вмотивованості у порівнянні з аналогічними показниками інших працівників у різні моменти часу.

Дослідивши погляди різних авторів, можна визначити конкурентоспроможність працівників на регіональному ринку праці як сукупність їх якостей, які проявляються у конкурентній боротьбі та мають кількісне і якісне вираження в показниках освіченості, професійно-кваліфікаційної підготовки, досвідченості, мотивованості, ефективності праці, соціальної захищеності, які формують конкурентні переваги й уже повністю чи частково реалізовані, або можуть бути реалізовані у перспективі, задовільнивши конкретні запити роботодавців, а також спрямовані на досягнення особистих, організаційних цілей в контексті реалізації положень регіональної політики у сфері ринку праці.

На нашу думку, дане поняття в масштабах регіонального ринку праці слід розуміти комплексно та доцільно виділити наступні елементи, які формують рівень конкурентоспроможності працівників:

- освіченість населення;
- рівень професійної підготовки та підвищення кваліфікації працівників регіону;
- ефективність праці;
- рівень середньомісячної заробітної плати;
- стан умов праці на підприємствах регіону;
- дотримання гендерної рівності;
- ефективність використання робочого часу;
- недопущення травматизму на виробництві та професійних захворювань працівників;
- сприяння працевлаштуванню незахищених верств населення.

Державне регулювання конкурентоспроможності працівників спрямоване на сприяння зайнятості усіх верств населення, в тому числі і незахищених, що виражається у підтримці молодих працівників, залучених до роботи в селах і селищах, розширенні можливостей для підвищення конкурентоспроможності молоді, громадян віком старше 45 років та інвалідів.

В залежності від рівня розвитку регіону, стану регіонального ринку праці та особливостей окремих галузей, регіональні органи влади можуть реалізовувати різні типи політики регулювання у цій сфері – активна чи пасивна, або їх поєднання залежно від ситуації на ринку праці. Тобто, регулювання конкурентоспроможності працівників на регіональному ринку праці відбувається в межах загального регулювання рівня соціально-економічного розвитку окремого регіону відповідно до визнаєчних цілей, завдань та пріоритетів регіонального управління. Загалом, конкурентоспроможність індивіда на ринку праці обумовлена його здібностями та можливостями для отримання максимального доходу у сфері своєї професійної діяльності та покращення якості свого життя.

На макрорівні конкурентоспроможність – це здатність підприємства (фірми, організації) виробляти за прибуткових умов продукцію, яка за ціною та якістю зможе конкурувати на ринку. На глобальному рівні конкурентоспроможність – це здатність країни взаємодіяти з іншими країнами та створювати при цьому умови для позитивної економічної динаміки і соціальної стабільності [20, с. 108].

Слід погодитися з думкою М. Семикіної, що в процесі дослідження конкурентоспроможності робочої сили (як і інших складових конкурентоспроможності у сфері праці) доцільно застосовувати: мезоінтегральний підхід, коли конкурентоспроможність робочої сили виступає як інтегральна характеристика переваг якості робочої сили та ефективності її залучення і використання на рівні регіонів (галузей економіки) [17].

Відомий учений М. Портер виділяє п'ять складових конкуренції працівників:

- загроза появи нових конкурентів на ринку праці взагалі;

- загроза появи нових працівників з професіями, що можуть стати заміниками наявних професій та спеціальностей;
- здатність власників товару «праця» торгуватись за ціну свого товару;
- здатність покупців торгуватись;
- суперництво вже наявних конкурентів між собою [15, с. 73].

Специфіку конкурентоспроможності на ринку праці, її конкретно-видовий зміст представники концептуальної теорії визначають її констатуючим механізмом приведення конкурентних переваг робочої сили в функціональний стан. З цих позицій, конкурентоспроможність на ринку праці тісно пов'язана: з робочою силою як такою; з динамічним узгодженням потреб працівника і роботодавця, що відбувається не в збиток організму та інтересам особистості працівника, організаційним цілям; з мінімізацією сукупних витрат на протязі трудової активності працівника [14].

Підтримуємо думку В. Коломієць [10], щодо виділення основних принципів зміни характеристики персоналу при формуванні конкурентоспроможності персоналу: принцип системності; принцип направленості; принцип підлеглості; принцип обумовленості; принцип неперервності; принцип випереджаючого розвитку; принцип єдності оцінки та розвитку персоналу; принцип узгодження інтересів підприємства та окремого працівника; принцип «людського капіталу». Конкурентоспроможність персоналу забезпечується сукупністю характеристик, що дозволяють досягти конкурентних переваг. За всіма характеристиками персоналу досягнення конкурентних переваг неможливо, і завданням менеджера є визначення пріоритетів розвитку персоналу. Наявність більшої чи меншої кількості переваг та їх вагомість визначають рівень конкурентоспроможності персоналу.

Висновки. Таким чином, працівники, які зайняті у різних видах економічної діяльності окремого регіону та є основою формування пропозиції на регіональному ринку праці, у процесі трудової діяльності набувають певного набору конкурентних переваг, які дозволяють їм претендувати на кращі робочі місця, задовільняючи запити роботодавців. Прикметно, що підвищення конкурентоспроможності працівників, які формують основу трудових ресурсів регіону, сприяє ефективнішому використанню інших видів ресурсів у регіоні (природних, техніко-технологічних, фінансових, інформаційних та ін.), що в кінцевому підсумку має призвести до підвищення рівня життя населення відповідного регіону.

Отже, розвиток науково-технічного прогресу та модернізація суспільства зумовлюють зростання потреби у висококваліфікованих працівниках, що здатні обслуговувати технічно інноваційне обладнання, адаптоване до вимог сучасного суспільства. Насамперед, це стосується удосконалення якісних характеристик робочої сили, що стане основою для зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Абесінова О.К. Особливості аналізу конкурентоздатності персоналу як складової конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / О.К. Абесінова // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2015. – Т. 20, Вип. 1(1). – С. 148-151.
2. Белік В.Д. Підвищення конкурентоспроможності управлінського персоналу підприємств енергетичної сфери / В. Д. Белік // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 2. – С. 168-171.
3. Ведерніков М. Генезис конкурентоспроможності робочої сили в контексті розвитку управління персоналом / Економічний аналіз. – 2010. № 7. – С. 244-246.
4. Вихор В.В. Витрати на відтворення робочої сили як фактор формування конкурентоспроможності економіки України / В.В. Вихор // Держава та регіони сер.: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 5. – С. 36-40.
5. Грیشова О. Конкурентоспроможність висококваліфікованих працівників на міжнародному ринку праці: проблеми і виклики / О. Грیشова, В. Синенко // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 1. – С. 3-7.
6. Даневич М.В. Конкурентоспроможність працівників на регіональному ринку праці: еволюція наукових уявлень / М.В. Даневич // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(1). – С. 317-322.
7. Донцова А.Ю. Професійний розвиток як умова зростання конкурентоспроможності персоналу / А.Ю. Донцова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна. – 2014. – № 5. – С. 71-78.
8. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI.
9. Кириченко Т.О. Конкурентоспроможність людського капіталу України в умовах інтеграції у світове господарство / Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 224-227.

10. Коломієць В.М. Механізм розвитку конкурентоспроможності персоналу підприємства / В. М. Коломієць // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2007. – № 1. – С. 77-83.
11. Любохинець Л.С. Фактори підвищення конкурентоспроможності людського капіталу і персоналу підприємства / Л.С. Любохинець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3(2). – С. 101-104.
12. Майстер Л.А. Поняття конкурентоспроможності персоналу та фактори його формування / Л. А. Майстер // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 222-229.
13. Мартинюк Н. Концептуальні підходи до трактування сутності конкурентоспроможності персоналу підприємства / Н. Мартинюк // Економічний дискурс. – 2016. – Вип. 2. – С. 15-28.
14. Мирненко В.І. Трактовка объекта конкурентоспособности человеческого ресурса на рынке труда в современных условиях / Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2010. – № 17. – С. 71-76.
- Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1996. – 896 с.
- Посмітна М.В. Проблеми конкурентоспроможності персоналу банку [Електронний ресурс] / М. В. Посмітна // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_42.
15. Семикіна М.В. Конкурентоспроможність у сфері праці: сутність та методологія визначення / М. В. Семикіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 15. – С. 11-20.
16. Смірнов О.О. Підвищення конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.07 / О.О. Смірнов ; НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж. – К., 2007. – 20 с.
17. Сочинська-Сибірцева І.М. Забезпечення надійності персоналу як фактор підвищення конкурентоспроможності / І.М. Сочинська-Сибірцева // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 299-304.
18. Тімашкова О.А. Досвід внутрішньофірмового навчання як фактору розвитку конкурентоспроможності робочої сили в країнах з розвинутою економікою / О.А. Тімашкова // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект, 2010. – № 2. – С. 640-644.
19. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2000. – 315 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 65.011.4:614.21

Алшарф І.А.М., аспірант

Міжнародний гуманітарний університет, Одеса

**ПРО ЭФЕКТИВНІСТЬ НЕБЮДЖЕТНОГО СЕКТОРУ СИСТЕМИ
ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

У статті використано ряд критеріїв відносної ефективності для оцінки роботи небюджетних медичних установ України в порівнянні з закордонними медичними компаніями. Виявлено тенденції, фактори, резерви зниження витрат і потенціал зростання ефективності небюджетного сектора системи охорони здоров'я.

Ключові слова: медичні компанії, небюджетний сектор, охорона здоров'я, відносна ефективність

Алшарф И.А.М.

**ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕБЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА СИСТЕМЫ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

В статье использован ряд критериев относительной эффективности для оценки работы небюджетных медицинских учреждений Украины в сравнении с зарубежными медицинскими компаниями. Выявлены тенденции, факторы, резервы снижения затрат и потенциал роста эффективности небюджетного сектора системы здравоохранения.

Ключевые слова: медицинские компании, небюджетный сектор, здравоохранение, относительная эффективность

Alsharf I.A.M.

**ABOUT EFFICIENCY OF THE NON-BUDGET SECTOR OF
HEALTHCARE SYSTEM**

The paper uses a number of criteria for relative efficiency to assess the performance of non-budgetary medical institutions in Ukraine in comparison with foreign medical companies. Tendencies, factors, reserves of cost reduction and potential for increasing the efficiency of the non-budgetary sector of healthcare system have been revealed.

Key words: medical companies, non-budgetary sector, health care, relative efficiency

Постановка проблеми в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В настоящее время в украинской системе здравоохранения экономические критерии даже не рассматриваются при оценке эффективности работы медицинских учреждений и стимулировании труда их персонала [1]. В условиях, когда показатели экономической эффективности не рассчитываются, не нормируются и не планируются, отдельные медицинские учреждения и вся система здравоохранения обречены быть ресурсоемкими и низкоэффективными. Для исправления такой плачевной ситуации необходимо реформирование данной отрасли, направленное на коммерциализацию деятельности и модернизацию системы управления как на макроуровне, так и на уровне отдельных учреждений.

Однако, для выработки новых механизмов управления работой медицинских учреждений станы, необходимо оценить их экономическую эффективность, выявить основные факторы, сдерживающие ее рост, и потенциал такого роста.

Вместе с тем, оценивать экономическую эффективность работы бюджетных

учреждений, которые не используют в своей деятельности экономические критерии, было бы некорректно, поскольку такие учреждения ориентируются пока лишь на достижения высокой медико-социальной эффективности, расходуя бюджетные средства, зачастую, крайне не эффективно. Оценку эффективности деятельности таких учреждений, на наш взгляд, следует проводить, отталкиваясь от количественных и качественных показателей результатов их работы, в сопоставлении с объемами затрачиваемого на них бюджетного финансирования. Такая эффективность будет носить смешанный – медицинский, социальный, экономический и финансовый характер.

В отличие от бюджетного сектора, небюджетный сектор системы здравоохранения ориентирован, прежде всего, на получение прибыли. Именно поэтому экономические критерии эффективности небюджетного сектора особо важны, т.к. от них зависит выживание и успешность медицинских учреждений, входящих в него.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. К сожалению, проблема обеспечения эффективности работы небюджетного сектора системы здравоохранения страны весьма слабо представлена и изучена в научной литературе. Подавляющее большинство научных работ и статей этой сферы посвящены оценке эффективности системы здравоохранения в целом либо учреждений его бюджетного сектора. В работах А. Гончарука [2], Л. Джемелинської [3], Ю. Козаченко [4], О. Красновой [5], Г. Трофименко [6] и др. рассмотрены различные критерии оценки эффективности здравоохранения: экономические, медицинские, социальные и др. Однако до сих пор не было исследований, посвященных критериям оценки эффективности небюджетного сектора системы здравоохранения, ее методам и международным сравнениям.

Цели статьи. Автор данной статьи поставил перед собой следующие цели: выбрать адекватные критерии и метод оценки; оценить эффективность работы небюджетных медицинских учреждений Украины и сравнить ее с аналогичными учреждениями других стран.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. На наш взгляд, наиболее важным критерием любой коммерческой организации, которая функционирует в условиях рыночной экономики является относительная экономическая эффективность, показывающая на сколько эффективно функционирует организация в сравнении с аналогичными организациями, работающими в том же секторе. Для оценки относительной эффективности наибольшим числом преимуществ и наименьшим количеством недостатков имеет метод Анализа среды функционирования (АСФ), детали которого подробно изложены в [7].

В аналитическую выборку вошли 12 украинских медицинских учреждений, среди которых два общества с ограниченной ответственностью (ООО) и десять – частных акционерных обществ (ЧАО). Совокупный объем оказанных медицинских услуг учреждениями выборки в 2015 г. составил 440 млн. грн. (в 2013 г. – 822 млн. грн.), что составляет около 0,6 % (в 2013 г. – 1,0 %) всего объема предоставленных медицинских услуг по стране [159]. Географически они расположены в разных регионах страны: г. Киеве (4); Львовской области (2); Черкасской области (2); Закарпатской области; Запорожской области; Луганской области; Полтавской области.

В качестве входных параметров (ресурсов) деятельности здесь рассматривались численность персонала, стоимость основных фондов (средств) и суммарные затраты на предоставление медицинских услуг. В качестве выходного параметра (продукта) использовался объем предоставленных медицинских услуг в стоимостном выражении.

Описательная статистика для исследуемой выборки медицинских учреждений по выбранным параметрам за два анализируемых года отражена в табл. 1.

Описательная статистика по выборке медицинских учреждений

Параметры	Характеристики выборки					
	2013			2015		
	Средняя	Медиана	Станд. откл.	Средняя	Медиана	Станд. откл.
Численность персонала, чел.	443	181	682	275	54	416
Стоимость основных фондов (средств), тыс. грн.	98092	26100	217288	157170	27544	282061
Совокупные затраты, тыс. грн.	54749	25336	98712	32040	9999	50153
Объем предоставленных услуг, тыс. грн.	68508	29422	111317	36661	7548	54091

Первичный анализ выборки свидетельствует о том, что за период 2013-2015 гг. в учреждениях выборки происходили следующие изменения:

- 1) существенно сократилась численность персонала (в среднем на 37,9%);
- 2) почти вдвое сократились объемы предоставляемых медицинских услуг в денежном выражении (в среднем на 46,5%), из-за чего доля учреждений выборки в общей системе здравоохранения страны упала с 1% до 0,6%;
- 3) значительно выросли объемы используемого основного капитала (средств) (в среднем на 60,2%);
- 4) затраты сокращались значительно медленнее, чем объемы предоставляемых услуг, в результате чего средняя по выборке рентабельность медицинских услуг уменьшилась с 25,1% до 14,4%.

О значительном ухудшении финансово-экономического состояния учреждений выборки также свидетельствует углубление их убыточности: если в 2013 г. чистый совокупный убыток по выборке составлял 20,6 млн. грн., то по итогам 2015 г. он увеличился почти в 18 раз – до 362,5 млн. грн. Причем, если в 2013 г. лишь 4 из 12 учреждений выборки были убыточными, то в 2015 г. уже $\frac{3}{4}$ (9 из 12) из них показали отрицательный финансовый результат.

Все это свидетельствует об общем ухудшении результативности и эффективности работы небюджетных медицинских учреждений Украины в период 2013-2015 гг.

Анализом с помощью метода АСФ установлено, что:

- наиболее эффективно в отрасли работали столичные медицинские центры (комплексы, институты), наименее эффективно работали лечебно-оздоровительные комплексы, а санатории (санаторные комплексы) имели средний уровень эффективности;

- за период 2013-2015 гг. в исследуемой выборке в целом происходило улучшение эффективности масштаба, значение которой в среднем выросло с 0,742 до 0,860. Несколько учреждений достигли оптимального (эффективного) размера своей деятельности. Однако смена характера эффекта масштаба с возрастающего на убывающий, свидетельствует о том, что небюджетный сектор системы здравоохранения Украины, прежде всего, за счет крупных санаторных объединений, оказался несколько «перегретым»: при дальнейшем его расширении скорость нарастания затрат будет превышать темпы роста доходности, что негативно отразится на экономической эффективности данного сектора. Вместе с тем, группа наименее эффективных представителей сектора – лечебно-оздоровительных комплексов по-прежнему имеет возрастающий эффект масштаба и имеют перспективы ускоренного роста эффективности в случае расширения профильной деятельности;

- за период 2013-2015 гг. в исследуемой выборке в целом происходило

сокращение совокупной факторной производительности, главным образом, из-за негативных технологических изменений, приведших к смещению операционной границы эффективности. Лишь двум столичным медицинским центрам удалось одновременно обеспечить высокую эффективность, рост совокупной факторной производительности и улучшение операционных технологий. Наихудшие технологические сдвиги наблюдались в санаторном секторе системы здравоохранения, крупнейшие представители которого нуждаются в модернизации и разукрупнении;

- из-за стремительного падения объемов предоставления медицинских услуг имело место падение всех средних показателей эффективности использования ресурсов учреждений выборки: основные фонды и совокупные активы большинства учреждений используются крайне неэффективно; себестоимость предоставляемых услуг в большинстве учреждений завышается; несмотря на значительное сокращение персонала, убыточность данного сектора системы здравоохранения Украины стремительно углубляется. Выявленное снижение внутреннего отраслевого потенциала роста эффективности свидетельствует об исчерпании значительной части внутренних резервов отечественных небюджетных медицинских учреждений.

Международный анализ эффективности по данным 56 медицинских компаний из 10 стран установил, что развивающиеся страны создают значительно меньше добавленной стоимости в секторе небюджетного здравоохранения, чем развитые (рис. 1). Это связано, прежде всего, с относительно невысоким уровнем оплаты труда персонала медицинских учреждений развивающихся стран, а также относительно низкой стоимостью предоставляемых медицинских услуг, снижающей их доходы.

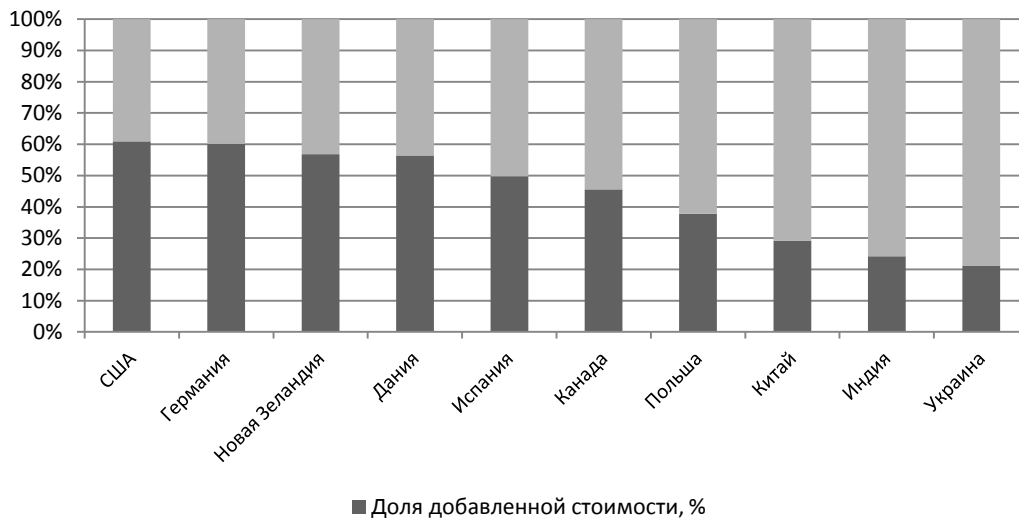


Рис. 1. Средняя доля добавленной стоимости в небюджетном секторе здравоохранения различных стран

Источник: рассчитано автором по данным официальных годовых отчетов

К сожалению, Украина оказалась худшей по всем рассмотренным показателям. К примеру, наивысший уровень производительности труда характерен для медицинских компаний США, который в 40,4 раза выше, чем средний уровень производительности труда украинских медицинских компаний выборки.

Вместе с тем, у отечественных медицинских компаний существует значительный резерв снижения затрат по всем исследуемым ресурсам, который обеспечивает высокий потенциал роста их эффективности. Достижение указанных показателей возможно, при изучении и внедрении лучшего отечественного и зарубежного опыта

осуществления операционной деятельности. Кроме того, по каждой из украинских медицинских компаний выборки установлены компании-эталоны, наиболее подходящие для осуществления бенчмаркинга, и разработаны практические рекомендации по повышению эффективности их деятельности.

Выводы. В соответствии с выбранными критериями эффективности, а именно: относительная экономическая эффективности, совокупная факторная эффективности, производительность труда, эффективность масштаба, доля добавленной стоимости и др., с помощью метода АСФ, автором проведен анализ 12 небюджетных медицинских учреждений Украины и 44 зарубежных медицинских компаний, который позволил установить, что:

- в 2013-2015 гг. происходило общее ухудшение финансовой результативности, экономической эффективности и совокупной факторной производительности небюджетных медицинских учреждений Украины, причинами которого стали негативные технологические изменения, приведшие к смещению операционной границы эффективности;

- развивающиеся страны создают значительно меньше добавленной стоимости в секторе небюджетного здравоохранения, чем развитые, что связано с относительно невысоким уровнем оплаты труда персонала медицинских учреждений развивающихся стран и относительно низкой стоимостью медицинских услуг, снижающей их доходы;

- украинские медицинские компании имеют наихудшие значения по всем рассмотренным показателям относительной эффективности, однако, у них существует значительный резерв снижения затрат по всем исследуемым ресурсам, который обеспечивает высокий потенциал роста их эффективности.

Список использованной литературы:

1. Методичні рекомендації «Оцінка ефективності організації і надання первинної медико-санітарної допомоги» // Український інститут стратегічних досліджень МОЗ України; Національна медична академія післядипломної освіти ім. П.Л. Шупика; Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем НАН України і МОН України; Українська медична стоматологічна академія. – К., 2011. – 47 с.
2. Гончарук А.Г. Об эффективности системы здравоохранения Украины / А.Г. Гончарук // Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – Вип. 26. – С. 36-41.
3. Джемелінська Л.В. Економіка охорони здоров'я в системі охорони здоров'я / Л.В. Джемелінська // Сучасні проблеми економіки і підприємництва: зб. наук. праць. - 2014. – №13. – С. 25-31.
4. Козаченко Ю.А. Безпека медичної допомоги як один з ключових індикаторів ефективності системи охорони здоров'я / Ю.А. Козаченко // Недержавний сектор безпеки: сучасний досвід та проблеми порівняльно-правового регулювання : тези доп. учасників II Міжнар. наук.-практ. конф. 19 квіт. 2014 р. – Харків, 2014. – С. 39-41.
5. Краснова О.І. Оцінка індикаторів ефективності охорони здоров'я та їх взаємозв'язок / О.І. Краснова // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. – 2014. – №2 (27). – С. 226-230.
6. Трофименко Г.С. Загальний аналіз основних показників діяльності медичних установ України / Г.С. Трофименко // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – №3 (8). – С. 43-44.
7. Гончарук А.Г. Методологические основы оценки и управления эффективностью предприятия: [монография] / А.Г. Гончарук. – Одесса: Астропринт, 2008. – 288 с.

Рецензент д.е.н., професор Гончарук А.Г.

УДК 332.1: 620.9

Серета О.В., к.е.н.

Федорусь Л.А., завідувач навчально-наукового відділу

Луцький національний технічний університет

СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

У статті розкрито сутність сталого розвитку сільських територій. Обґрунтовано необхідність активізації розвитку відновлювальної енергетики на сільських територіях. Запропоновано методико

аналізу та оцінки ефективності використання відновлювальних джерел енергії у розрізі сільських територій на засадах концепції сталого розвитку. Визначено перспективні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій України в контексті реалізації політики енергозбереження.

Ключові слова: сталий розвиток, сільська територія, політика енергозбереження, відновлювальна енергетика, відновлювальні джерела енергії.

Sereda O., Fedorus L.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF ENERGY SAVING POLICY

The essence of sustainable development of rural areas is examined in the article. The necessity to intensify the development of renewable energy in rural areas is proved. The method of analysis and evaluation of using renewable sources of energy in rural areas on the basis of the concept of sustainable development is offered. The promising directions of ensuring sustainable development of Ukraine's rural areas in the context of realization energy saving policy are identified.

Keywords: sustainable development, rural area, energy saving policy, renewable energy, renewable sources of energy.

Середа О.В., Федорусь Л.А.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

В статье раскрыта сущность устойчивого развития сельских территорий. Обоснована необходимость активизации развития возобновляемой энергетики на сельских территориях. Предложена методика анализа и оценки эффективности использования возобновляемых источников энергии в разрезе сельских территорий на основах концепции устойчивого развития. Определены перспективные направления обеспечения устойчивого развития сельских территорий Украины в контексте реализации политики энергосбережения.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельская территория, политика энергосбережения, возобновляемая энергетика, возобновляемые источники энергии.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах зростає кількість проблем у соціальній, економічній та екологічній сферах життєдіяльності сільських територій нашої держави. Адже процеси депопуляції та урбанізації не припиняються, зростає падіння соціально-економічного добробуту жителів сіл, спостерігається нераціональне використання природно-ресурсного потенціалу сільських територій, а застосування екстенсивних методів та застарілих технологій ведення сільського господарства призводить до забруднення навколишнього середовища тощо [1]. Усе це стає на заваді забезпеченню сталого розвитку сільських територій. Окреме місце у ряді проблем, що перешкоджають досягненню високого рівня сталого розвитку сільських територій, на наш погляд, варто відвести проблемі енергозабезпечення. Це, у свою чергу, обумовлено постійним підвищенням цін на традиційні енергоносії, високим рівнем безробіття та зменшенням фінансової спроможності більшості мешканців сіл, зростанням антропогенного навантаження на навколишнє середовище сільської місцевості та ін. У Концепції розвитку сільських територій, схваленої розпорядженням КМУ від 23 вересня 2015 р. № 995-р, зазначені шляхи і способи розв'язання проблем такого типу,

одним із яких є підтримка виробництва енергії з альтернативних (відновлювальних) джерел [2].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Концептуальні засади забезпечення сталого розвитку сільських територій вивчали такі відомі вітчизняні вчені як: О.Бородіна, З.Герасимчук, В.Збарський, О.Коваленко, М.Орлатий, О.Павлов, І.Прокопа, П.Саблук, В.Славов, Л.Ставнича, В.Терещенко, В.Юрчишин та ін. Теоретико-методологічні та прикладні аспекти політики енергозбереження досліджували С. Бевз, С. Денисюк, В. Микитенко, О. Поповченко, О. Суходоля та ін. Проблеми впровадження та використання відновлювальних джерел енергії на теренах нашої держави та її адміністративно-територіальних одиниць вивчали С.Кудря, О. Ляшенко, С. Мазепа, О.Соловей, О. Сохацька, А. Шидловський, Т. Шкварницька та ін. Віддаючи належне науковим здобуткам вчених за вище зазначеними напрямками, слід відмітити недостатність комплексного дослідження проблеми забезпечення сталого розвитку сільських територій у контексті реалізації політики енергозбереження. Більше того, загострення ситуації в енергетичній сфері нашої держави на фоні військово-політичної та фінансово-економічної нестабільності ускладнює реалізацію основних положень концепції сталого розвитку, ставить під загрозу енергетичну безпеку та незалежність сільських територій. Відповідно, виникає об'єктивна потреба у подальших комплексних дослідженнях у рамках даної проблематики.

Цілі статті. У статті поставлено за мету дослідити проблему забезпечення сталого розвитку сільських територій в контексті реалізації політики енергозбереження.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під поняттям “сталий розвиток сільських територій” ми розуміємо регульований територіальними громадами процес забезпечення збалансованого розвитку соціальної, економічної та екологічної сфер життєдіяльності сільських територій шляхом реалізації існуючих та пошуку й нарощення нових конкурентних переваг у кожній із цих сфер, що в результаті здійснення ефективного управління повинен призвести до стабільного забезпечення належної якості життя місцевих жителів, економічного добробуту, збереження екологічно чистого довкілля для майбутніх поколінь.

При цьому варто відмітити, що в умовах сьогодення реалізація існуючих та пошук й нарощення нових конкурентних переваг у соціальній, економічній та екологічній сферах життєдіяльності сільських територій є складним завданням для територіальних громад. Адже більшість сільських територій України характеризується значним розмаїттям проблем, що, в свою чергу, потребують негайного вирішення. З-поміж задекларованих у Концепції розвитку сільських територій [2] та визначених нами у праці [1] соціо-еколого-економічних проблем, особливо гостро постає проблема енергозабезпечення сільських територій. Це зумовлено як об'єктивними факторами: високим ступенем залежності енергетичної галузі нашої держави від зовнішніх зарубіжних енергоносіїв і від роботи атомних та теплових електростанцій, різким зростанням цін на використання традиційних джерел енергії, нестабільним екологічним станом територій, так і суб'єктивними – недосконалим енергоменеджментом територіальних громад на локальному рівні, пасивністю місцевих жителів до впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій тощо. Зважаючи на вище сказане, вважаємо, що використання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) є одним із найбільш перспективних шляхів вирішення зростаючих проблем енергозабезпечення і

підвищення енергоефективності держави та її адміністративно-територіальних одиниць, створює позитивні ефекти у соціальній, економічній та екологічній сферах життєдіяльності сільських територій та повинно займати центральне місце у сучасній політиці енергозбереження [3; 4].

Так, за офіційними даними Української асоціації відновлюваної енергетики, можна виділити як мінімум “8 позитивних ефектів від розвитку відновлювальної енергетики: економія органічного палива; зниження викидів парникових газів; зниження цін на електроенергію на оптовому ринку; зниження витрат на заходи щодо захисту навколишнього середовища; створення нових робочих місць; додаткові фіскальні збори; мультиплікативні ефекти від розвитку ВДЕ в суміжних галузях; покращення добробуту населення” тощо [5].

Більше того, впровадження та використання ВДЕ відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку держави в цілому й сільських територій зокрема, сприяє гармонійному та збалансованому розвитку їх соціальної, економічної та екологічної сфер життєдіяльності [1].

Виходячи з вище сказаного, вважаємо, що саме на основі впровадження та активного використання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) повинна ґрунтуватися сучасна політика енергозбереження. При цьому, як вірно зазначають вчені О. Коломицева та С. Мильніченко [6]: “слід розрізняти політику енергозбереження, що проводять державні органи влади на макрорівні та власне регіональну політику, що здійснюють регіональні органи влади щодо територій, які знаходяться під їх юрисдикцією (мезорівень). Так, перший різновид політики пов’язаний із вирішенням енергетичних проблем міжгалузевого характеру, зі створенням загальних сприятливих умов для підвищення ефективності енергозбереження в країні, охоплюючи усі сфери життєдіяльності її адміністративно – територіальних одиниць. Водночас, другий різновид політики енергозбереження представляє собою сукупність методів, інструментів, засобів, механізмів впливу регіональних владних структур держави на певні види діяльності і територіальні утворення щодо формування регіональних програм енергозбереження” тощо [6].

Розглядаючи реалізацію політики енергозбереження на сільських територіях, важливе значення має робота сільських територіальних громад у рамках вирішення проблем енергозбереження та енергоефективності, виявленні умов та факторів, що здійснюють вплив на енергозабезпечення сільських територій. При цьому варто враховувати особливості сільських територій, їх відмінності між собою у ресурсному потенціалі (в т.ч. й потенціалі ВДЕ), рівень соціально-економічного розвитку сільських територій, стану їх довкілля тощо [1; 7].

Відповідно, виникає необхідність у пошуку комплексного підходу до удосконалення концептуально-методологічних засад реалізації політики енергозбереження на основі аналізу передумов впровадження та доцільності використання різних видів ВДЕ на сільських територіях, оцінки ефективності їх використання на даному ієрархічному рівні, вибору системи принципів та напрямів, на основі яких повинна здійснюватись імплементація такого різновиду політики.

Слід зазначити, що безпосередньо для удосконалення методологічних засад реалізації політики енергозбереження, важливе значення має розробка методики аналізу та оцінки ефективності використання відновлювальних джерел енергії у розрізі сільських територій на засадах концепції сталого розвитку (рис.1).

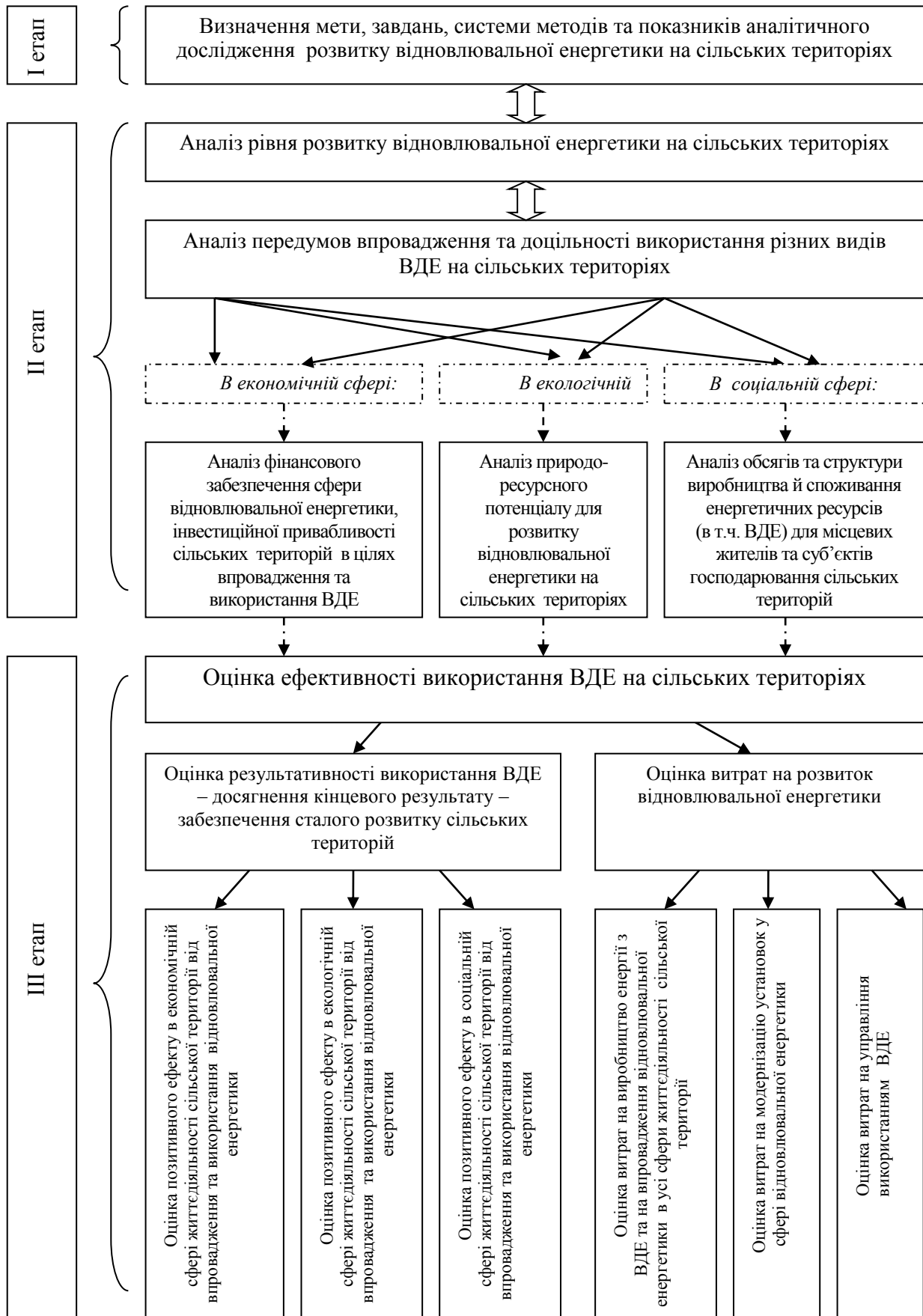


Рис. 1. Методика аналізу та оцінки ефективності використання відновлювальних джерел енергії у розрізі сільських територій на засадах концепції сталого розвитку

* авторська розробка, доповнена на основі [7, с. 170]

Отже, для того, щоб приймати економічно обґрунтовані, соціально вигідні та екологічно раціональні рішення щодо реалізації політики енергозбереження, необхідно кількісно оцінити тенденції, що відбуваються в енергетичній сфері на тому чи іншому ієрархічному рівні. Тому для розвитку відновлювальної енергетики на сільських територіях, як і на будь-якому іншому ієрархічному рівні, велике значення має застосування методики аналізу та оцінки ефективності використання відновлювальних джерел енергії на засадах концепції сталого розвитку. Аналітичне дослідження дасть можливість скласти цілісну картину функціонування енергетичної сфери території, виявити притаманні їй тенденції та закономірності, дослідити позитивні ефекти в економічній, екологічній та соціальній сферах життєдіяльності сільських територій від впровадження та використання відновлювальної енергетики, оцінити проблеми, які виникають у рамках даного процесу, сформувані підґрунтя для вибору оптимального варіанту їх усунення шляхом формування та реалізації відповідних стратегій [7].

Враховуючи недосконалість реалізації існуючої політики енергозбереження як на державному, так і на регіональному й місцевому рівнях, існує необхідність в поглибленні її методологічних засад шляхом удосконалення підходів до вибору комплексу принципів та напрямів, на основі яких повинна здійснюватись імплементація даної політики.

Слід зазначити, що у наукових працях [3; 7] нами обґрунтовано, що саме на засадах активізації розвитку відновлювальної енергетики повинна ґрунтуватися сучасна політика енергозбереження, яку, в свою чергу, слід реалізувати на основі принципів: збалансованості, системності, ефективності, логістичності, конкурентоспроможності, цілеспрямованості, співпраці, раціонального природокористування, стимулювання, соціо-еколого-економічної безпеки тощо.

Щодо основних перспективних напрямів забезпечення сталого розвитку сільських територій України в контексті реалізації політики енергозбереження, то, на наш погляд, можна виділити наступні:

1) економічний:

- вивчення перспектив інвестування в розвиток відновлювальної енергетики тієї чи іншої сільської території з обґрунтуванням можливостей потенційного фінансування впровадження та використання ВДЕ;

- створення пільгових умов для діяльності благодійних, венчурних та гарантійних фондів; та надання кредитів за зниженою процентною ставкою задля фінансування сфери відновлювальної енергетики [3];

- стимулювання розвитку відновлювальної енергетики на сільських територіях шляхом надання з держбюджету та місцевих бюджетів субсидій, дотацій, преференцій на впровадження та використання ВДЕ;

- активізація обміну інноваційними технологіями у енергетичній галузі в цілому та в сфері розвитку відновлювальної енергетики зокрема;

2) екологічний:

- раціональне використання енергоресурсів, в т.ч. заміна використання традиційних джерел енергії відновлювальними;

- підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь шляхом запровадження екологічно прийнятних технологій у сільському господарстві, в т.ч. утилізації відходів;

3) соціальний:

- проведення енергоаудиту для оцінки потреб місцевих жителів та суб'єктів господарювання в енергоресурсах і контролю над їх споживанням та використанням;

- інформування споживачів енергоресурсів про переваги ВДЕ, їх популяризація через ЗМІ, тобто формування позитивного іміджу відновлювальної енергетики серед жителів та суб'єктів господарювання сільських територій;

- розвиток підприємництва на сільських територіях, створення нових робочих місць для жителів сіл в енергетичній сфері;
- удосконалення транспортно-логістичної інфраструктури на мезорівні;
- 4) *адміністративно-організаційний або управлінський:*
 - активізація процесу децентралізації та утворення об'єднаних сільських територіальних громад як основного суб'єкта енергоменеджменту сільських територій;
 - заохочення бізнес-структур до участі у впровадженні проектів сталого розвитку головним суб'єктом енергоменеджменту сільських територій – територіальними громадами; консультування з науковцями щодо доцільності впровадження різновидів ВДЕ на тій чи іншій сільській території;
 - формування та реалізація концепцій, стратегій, програм та проектів із енергозбереження та підвищення енергоефективності сільських територій з урахуванням особливостей їх розміщення та ресурсного потенціалу (в т.ч. ВДЕ), а також специфіки локального енергоменеджменту сільських територіальних громад.

Висновки. Підсумовуючи вище викладене, вважаємо, що впровадження та використання ВДЕ є перспективним шляхом вирішення проблем у енергетичній сфері держави, а роль відновлювальної енергетики у забезпеченні сталого розвитку її адміністративно-територіальних одиниць (зокрема, сільських територій) невпинно зростає. Водночас, слід зауважити, що сільські території України вже сьогодні мають потужний потенціал у сфері відновлювальної енергетики, однак, на жаль, ефективно його не використовують, що, в свою чергу, спричинено рядом проблем у їх соціальній, економічній, екологічній сферах життєдіяльності, а також незадовільними організаційно-правовими, фінансово-економічними, технологічними умовами для впровадження та використання ВДЕ. Зважаючи на вище сказане, політика енергозбереження покликана створити необхідні умови для активізації розвитку відновлювальної енергетики, що, в свою чергу, вже у найближчій перспективі дасть змогу: забезпечити енергонезалежність та енергетичну безпеку сільських територій України, підвищити їх конкурентоспроможність, збільшити надходження інвестицій в аграрний сектор, підняти рівень доходів, якість життя та добробут сільського населення, сприяти створенню нових робочих місць, підвищити ефективність використання сільськогосподарських угідь, запровадивши екологічно прийнятні технології у сільському господарстві, зменшити рівень забруднення сільських територій та зберегти чисте довкілля для майбутніх поколінь.

Список використаних джерел:

1. Серета О.В. Відновлювальна енергетика як перспективний напрям забезпечення сталого розвитку сільських територій / О.В. Серета, Л.А. Федорусь // Економічний форум: [наук. журнал]. – № 2. – Луцьк: Луцький НТУ, 2016. – С.145-150.
2. Концепція розвитку сільських територій (схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248515797>
3. Герасимчук З.В. Проблеми та перспективи використання відновлювальних джерел енергії в контексті забезпечення сталого розвитку регіонів / З.В. Герасимчук, О.В. Серета // Економічний форум: [наук. журнал]. – № 3. – Луцьк: Луцький НТУ, 2015. – С. 112 -117.
4. Серета О.В. Концептуальні засади сталого розвитку міст у контексті реалізації політики енергозбереження / О.В. Серета // Економічні науки: [зб. наук. пр.]– (Серія “Регіональна економіка”). – Випуск 13 (51). – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – С. 350-358
5. Офіційний сайт Української асоціації відновлюваної енергетики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uare.com.ua>
6. Коломицева Олена. Основні напрями регіональної енергетичної політики / Олена Коломицева, Сергій Мильніченко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/84465>
7. Управління соціально-економічними системами регіонального рівня: теорія та практика: монографія / [авт. кол.: Василик Н.М., Гасанов С.С., Герасимяк Н.В., Гордійчук А.І., Лорві І.Ф., Рудь Н.Т., Серета О.В., Степанов В.М., Степанова К.В., Шевчук І.В., Шубала І.В., Шубалий О.М.], під заг. ред. О.М. Шубалого. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – 340 с.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

UDK 338.82:622.27:553.042

Terekhow E., Dr. Phil. habil., Dozent vom Lehrstuhl für angewandte Ökonomik
State Higher Educational Institution «National Mining University»

FESTSTELLEN VON RICHTUNGEN DER TRANSFORMATION DER NUTZUNGSARTEN VON BÖDEN IN DEN TAGEBAUEN

Im Aufsatz sind die Grundlagen der Auswahl der Nutzungsart von Böden nach den Tagebauen aus Sicht der Einschätzung der Bodenpotenzialveränderungen dargestellt. Die Bestandteile des Bodenpotenzials sind erklärt. Die Gradation der Bodenpotenzialveränderungen nach den Tagebauen ist vorgeschlagen.

Keywords: Nutzungsarten von Böden, die Tagebaue, die Bodenrekultivierung, die Potenzialeinschätzung, Effektivität der Bodenerhaltung.

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВИДІВ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ ВІДКРИТИХ ГІРНИЧИХ РОЗРОБОК

У статті наведені засади вибору напрямку використання земель після відкритих гірничих розробок з позиції оцінки зміни потенціалу землі. Визначені складові потенціалу землі. Наведена градація зміни потенціалу землі після відкритих гірничих розробок.

Ключові слова: види землекористування, відкриті гірничі розробки, рекультивация землі, оцінка потенціалу, ефективність землезбереження.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ВИДОВ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТЫХ ГОРНЫХ РАЗРАБОТОК

В статье приведены основы выбора направления использования земель после открытых горных разработок с позиции оценки изменения потенциала земли. Определены составляющие потенциала земли. Приведена градация изменения потенциала земли после открытых горных разработок.

Ключевые слова: виды землепользования, открытые горные разработки, рекультивация земли, оценка потенциала, эффективность землесбережения.

Allgemeine Problemstellung und ihre Verbindung mit wichtigen wissenschaftlichen und praktischen Aufgaben. Totale Ruinierung der Erdoberfläche in den Tagebauen veranlasst die Notwendigkeit der Planung der Veränderungen der Nutzungsarten von betroffenen Böden wegen des Schadenausgleiches für die Bodennutzung nach den Tagebauen im Falle der Unzweckmäßigkeit der Erhaltung vortagebaulicher Nutzungsart des Bodens. In diesem Sinne soll die Verwaltung über die Umwandlung der Nutzungsarten des Bodens auf den technogenen Grundstücken den Zusammenhang zwischen der Nachfrage nach den Böden bestimmter Nutzungsart und der ökologischen Zweckmäßigkeit der funktionalen Veränderungen des technogenen Bodens hinsichtlich der Kulturböden berücksichtigen. Davon ausgehend sollen die methodischen Grundlagen der Auswahl der bodenpotenzialerhaltenden Transformationen der Gegenden nach den Tagebauen erarbeitet werden, was für nachhaltige Bodennutzung in den Bergbauregionen beitragen wird.

Analyse der letzten Recherchen, in welchen die Problemlösung angefangen wurde. In neusten wissenschaftlichen Untersuchungen auf dem Gebiet der Bodennutzung in industriellen Regionen wird das Problem der Bodentransformation nach den Tagebauen überwiegend in Hinsicht auf die Erhaltung der Eigenschaften und der Funktionen von Grundstücken, die vor dem Tagebau vorhanden wurden, betrachtet [1-3]. Das ganze Spektrum der Transformationen zerstörter Grundstücke unter Berücksichtigung der Kriterien nachhaltiger Entwicklung bleibt ohne genaue Untersuchung. So, hat Mandrik V. das Schema der möglichen Transformation des Bodens mit allmählichem Übergang von einer Nutzungsart zur anderen in Folge der Kohlegewinnung unter Tiefbau dargestellt [4], dabei aber werden nur die möglichen Kombinationen der Übergänge im Bodenzustand ohne die Untersuchung der Gründe für die Auswahl der Richtung dieser Transformation und derer ökologisch-ökonomischen Folgen analysiert. Oben gesagtes bedingt die Aktualität der Untersuchungen

des Problems der Bodentransformation nach den Tagebauen aus Sicht der Bodenpotenzialerhaltung.

Ziel der Recherche. Als Ziel der Untersuchung ist Feststellen methodischer Grundlagen der bodenpotenzialerhaltenden Transformation der nachtagebaulichen Gegenden, was als Grundlage der Optionsbestimmung der Bodenveränderungen nach den Tagebauen benutzt werden kann.

Darlegung des Hauptmaterials mit voller Begründung erhaltener wissenschaftlicher Ergebnisse. Jede Bodenveränderung bezüglich der Nutzungsart eines Grundstücks und des Niveaus erhaltener Funktionen des Bodens bringt mit sich gravierende Folgen für weitere Bodennutzung. Dabei kann das Bodenpotenzial teilweise verlorengegangen oder umgekehrt gesteigert werden sein. Der Übergang von einer Nutzungsart des Bodens zur anderen verursacht wesentliche Veränderungen in seiner Funktionalität. Die Motivation zur Umgestaltung des zerstörten Grundstückes wird in erster Linie durch die Nachfrage nach einer Nutzungsart des Bodens bedingt. Aber nicht jeder Übergang ist bodenschönend und ermöglicht Erreichen besten Verhältnisses zwischen dem Preis (Einkommen) eines Grundstückes und den Ausgaben für seine Wiedernutzbarmachung. Was den Preis eines Grundstückes betrifft, er wird wesentlich vom Niveau des Bodenpotenzials beeinflusst, das durch erhaltene Bodenfunktionen ausgeprägt wird. D.h. wird die Umwandlung des Bodens, die auf der Erhaltung der Bodenfunktionen gegründet ist, die gesamte Effizienz der Wiedernutzbarmachung des Bodens steigern. Daher sollen die rationellen Übergänge im Bodenzustand im Laufe der Bodenrekultivierung aus Sicht der nachhaltigen Bodennutzung festgestellt werden.

Zwischen den Nutzungsarten des Bodens können gewinnbringende (ökonomische), soziale und ökologisch wichtige Nutzungen unterschieden werden (Tab. 1).

Tabelle 1

Aktuelle Nutzungsarten des Bodens nach ihrem Zweck

Bestimmung der überwiegenden Nutzungsart vom Boden	Typische Nutzungsart
ökonomische	<p>Landwirtschaftliche Nutzung (a1): Ackerland (a1.1), <i>vieljährige Anpflanzungen</i> (a1.2), <i>Weiden</i> (a1.3), <i>Weinberge</i> (a1.4), <i>Tier- Farmflächen</i> (a1.5).</p> <p>Jagdflächen (a2).</p> <p>Forstwirtschaftliche Nutzung (a3): <i>Bauholz</i> (a3.1) - und <i>Brennholzflächen</i> (a3.2), <i>Flächen für Sammeln der Produkte des Waldes</i> (a3.3).</p> <p>Wasserwirtschaftliche Nutzung (a4): <i>Wasserspeicherflächen</i> (a4.1), <i>Fischwirtschaftsflächen</i> (a4.2).</p> <p>Stelle für Deponien (a5): <i>industrieller</i> (a5.1) und <i>der Haushaltsabfälle</i> (a5.2).</p> <p>Bebauungsflächen (a6): <i>Wohnbau</i> (a6.1) - und <i>Gewerbebauflächen</i> (a6.2), <i>Solar- und Windenergieanlagen</i> (a6.3).</p> <p>Erholungsnutzung (a7): <i>Touristenstation, Jugendherberge.</i></p> <p>Erholungsflächen (a8): <i>Fahrrads-, Motorrads-, und Wanderungsflächen*.</i></p> <p>Flächen für Sportanlagen (a9)*.</p>
soziale	<p>Forstwirtschaftliche Nutzung (b1): <i>Gärtenzonen</i> (b1.1), <i>Park- und Erholungszonen</i> (b1.2).</p> <p>Wasserwirtschaftliche Nutzung (b2): <i>Seen und Teiche für Erholung.</i></p> <p>Erholungsflächen (b3): <i>Fahrrads-, Motorrads-, und Wanderungsflächen*.</i></p> <p>Flächen für Sportanlagen (b4)*.</p>
ökologische	<p>Wissenschaftliche Nutzung (c1): <i>Flächen für Untersuchung der industriellen Einflüsse auf Tier- und Pflanzenwelt, Konservierungsflächen.</i></p> <p>Forstwirtschaftliche Nutzung (c2): <i>Wasser- und Grundschutzanpflanzungen, Wohnraum für Tiere und Pflanzen.</i></p> <p>Wasserwirtschaftliche Nutzung (c3): <i>Seen und Teichen für die Entwicklung der Biodiversität.</i></p> <p>Landwirtschaftliche Nutzung (c4): <i>Wasser und Windschutzanpflanzungen.</i></p>

Bemerkung: *ist vom Regime des Zuganges jeweiliger Flächen abhängig.

Die Veränderung der Nutzungsart des Bodens verändert zugleich sein Potenzial zur Erbringung verschiedener nutzbarer Effekte. Dieses Potenzial kann aus Sicht der nachhaltigen Entwicklung der Bodennutzung in 3 Teile unterteilt werden (Abb. 1).

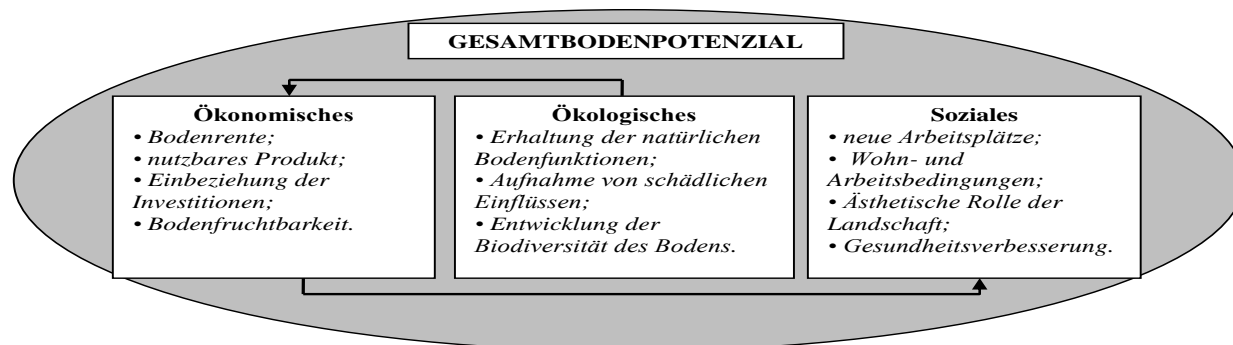


Abb. 1. Bestandteile des Bodenpotenzials aus Sicht nachhaltiger Bodennutzung

Zwischen 3 oben dargestellten Bestandteilen des gesamten Bodenpotenzials ist nämlich das ökologische Potenzial grundlegend. Seine Erhaltung (bzw. Verbesserung) schafft die Voraussetzungen für die Erweiterung der Grenzen des ökonomischen Potentials des Bodens. Je intakter ein Grundstück wird, desto mehr Anreize wird es geben, in seinen Erwerb oder seine Bewirtschaftung zu den Zwecken konkreter Nutzungsart zu investieren. Dank dem hohen ökologischen Niveau des Bodens werden die ökonomischen Risiken der Bodennutzung vermindert sein. Daher ist es zweckmäßig das ökologische Potenzial des Bodens als Primärpotenzial zu betrachten, dagegen das ökonomische als Sekundärpotenzial anzunehmen. Laut dieser Schlussfolgerung tritt das soziale Potenzial als Tertiärpotenzial auf, denn es vom Ausbau der Infrastruktur und gesamter ökonomischer Aktivität auf den rekultivierten Grundstücken wesentlich abhängig ist. Zur Berechnung der Größe des Bodenpotenzials jeweiliger Nutzungsart im geldwertigen Ausdruck (Gp_i) kann nächste Formel angewendet werden:

$$Gp_i = \sum_{j=1}^n W_{j_{ök}} + \sum_{l=1}^m S_{öl} + \sum_{p=1}^k W_{S_p}, \quad (1)$$

wo $W_{j_{ök}}$ – Geldwert des nutzbaren Produktes oder Geldstrom j -ter Art, die der Boden akkumulieren kann; $S_{öl}$ – Sparen des Geldes für die Beseitigung der ökologischen Schäden (Verluste der bodenbildenden Komponenten), die für ein unrekultiviertes Grundstück entstehen können; W_{S_p} – Geldwert der sozialwichtigen Veränderungen an Gewerbe- und Wohnorten in Grenzen rekultivierter Grundstücke, die für die Gesellschaft insgesamt vom Nutzen werden (Abb. 1).

Im Prozess der Transformation des Bodens, die auf der Veränderung seiner Nutzungsart gegründet ist, kann das Bodenpotenzial verschiedene Stufen erreichen (Tab. 2). Diese Art des Bodenpotenzials entsteht bei der Transformation des Bodens zur anderen Nutzungsart. Es wird angenommen, dass alle Nutzungsarten der Kulturböden eine Stufe der Transformation der Naturböden darstellen. Gleiches betrifft die nach den Tagebauen rekultivierten Böden. D.h. passiert die Formierung des Bodenpotenzials in 2 Dimensionen – nach dem vertikalen Prinzip beim Übergang zur anderen Nutzungsart und horizontalem Prinzip bei der Optimierung des Bodenzustandes und der Funktionalität im Rahmen ausgewählter Nutzungsart [5].

Tabelle 2

Einstufung des erhaltenen Bodenpotenzials nach der Transformation des Bodens

Potenzialstufe	Hauptgründe der Formierung
Erhaltenes (verbessertes) Potenzial	Erhöhung der Funktionalität des Bodens, der Fruchtbarkeit wegen der hochqualitativen Bodenrekultivierung.
Mäßig gesunkenes Potenzial	Teilweise verlorenes Funktionsspektrum des Bodens (besonders im Sinne der Fruchtbarkeit).
Niedrig erhaltenes Potenzial	Ausfall von größtenteils Bodenfunktionen bei bestimmter Nutzungsart eines Grundstückes.
Verlorengegangenes Potenzial	Einseitige, unumkehrbare Bodennutzung, die in der Regel mit Bodenversiegelung verbunden ist.

Unter ist schematische Darstellung der Hauptrichtungen der Transformation des Bodens nach den Tagebauen in Verbundenheit mit Veränderung des Bodenpotenzials dargestellt. Das folgende Schema stellt die zweckmäßigsten Übergänge des Bodens aus Sicht der Potenzialerhaltung abgeleitet von Tabelle 1 (Abb. 2) dar. Die Kennziffern 4...1 spiegelt entsprechende Veränderung des Bodenpotenzials (Potenzialstufe) ab.

Tabelle 3

Matrix der Einschätzung der Bodenpotenzialveränderung nach Veränderung der Nutzungsart eines rekultivierten Grundstückes

Kulturböden	Rekultivierungsböden																
	A 1	A 2	A 3	A 4	A 5	A 6	A 7	A 8	A 9	B 1	B 2	B 3	B 4	C 1	C 2	C 3	C 4
Landwirtschaft	4	3	3	1	1	1	2	2	2	2	1	2	1	3	2	1	3
Forstwirtschaft	2	3	4	1	1	1	2	3	2	3	1	3	2	3	3	1	3
Wasserwirtschaft	2	2	2	4	1	1	2	1	1	2	4	2	1	3	2	4	2
Erholung	3	3	3	2	1	2	4	4	2	4	2	4	2	2	3	2	4
Sanitätsflächen	---	---	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3
Wohnbau-, Gewerbebau	---	---	3	4	1	4	4	3	3	3	4	3	3	2	4	3	4

Die Veränderung des Bodenpotenzials laut vorgeschlagener Einschätzung (Tab. 3) kann nach nächstem Ausdruck berechnet werden, falls in Grenzen eines rekultivierten Grundstückes, das nach einer Nutzungsart benutzt wurde, die Parzellen verschiedener Nutzungsart vorgesehen werden:

$$P_{V_i} = \frac{\sum_{j=1}^4 S_{ij} \cdot K_j}{S_i \cdot 4}, \quad (2)$$

wo P_{V_i} – Veränderung des Bodenpotenzials hinsichtlich vortagebaulicher Nutzungsart des i -ten Grundstückes; S_{ij} – die Fläche j -ter nachtagebaulichen Nutzungsart des Bodens in Grenzen des i -ten Grundstückes; S_i – die Fläche des i -ten Grundstückes; K_j – Einschätzungskoeffizient der Potenzialveränderung des Bodens nach j -ter nachtagebaulichen Nutzungsart.

Es ist nicht ausgeschlossen, dass nach der Transformation des Bodens zu einer Nutzungsart, weitere Transformierung vorgenommen wird. In diesem Fall soll die Veränderung des Bodenpotenzials schon hinsichtlich der Zwischennutzungsart eingeschätzt werden.

Conclusion. Auf Grundlage der Einschätzung der Potenzialveränderung des Bodens kann mehr ausgewogene und in Interessen nachhaltiger Entwicklung Entscheidung getroffen werden. Der Zweckmäßigkeit des Überganges von einer Nutzungsart zur anderen wird in erster Linie durch die Nachfrage nach dem Boden beeinflusst. Diese Nachfrage berücksichtigt aber die Kennziffern, die das Einkommensniveau des Grundstückes und seine

Erzielungsperiode widerspiegeln. Ausgehend davon, dass das Angebot des rekultivierten Bodens mit dem Angebot der unzerstörten Böden konkurriert, sollen die rekultivierten Grundstücke nach den effektivsten Nutzungsarten wiederhergestellt sein, und das bedeutet, dass ihr Einkommenspotenzial nicht durch die Umgestaltung von Grund und Boden gefährdet sein soll. Dies wird erlangt sein, wenn nach dem Übergang gleichzeitig hoher Bodenpreis erzielt und die Nutzfunktionen des Bodens erhalten werden.

References:

1. Дребот О. І. Організаційно-економічний механізм забезпечення збалансованого використання агроресурсного потенціалу регіонів з техногенно порушеними землями / О. І. Дребот, О. Г. Швець // Інвестиції: практика та досвід. – № 20/2015. – с. 88-91.
2. Прокопенко В. І. Про критерії оцінювання ефективності збереження земельних ресурсів при відкритій розробці родовища // В. І. Прокопенко / Науковий журнал «Економічний вісник Національного гірничого університету». – 2015. № 2. – с. 183-189.
3. Трифонова О.В. Управління стійким функціонуванням вугледобувних підприємств: теорія та практика: монографія / О.В. Трифонова; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. Ун-т. – Дніпропетровськ: НГУ, 2015. – 330 с.
4. Мандрик В.О. Фітомеліорація земель, порушених гірничодобувною галуззю, у львівсько-волинському вугільному басейні // В.О. Мандрик / Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету. – 2004, вип. 14.8. – с. 412-416.
5. Terehow E. V. Entwicklung des ökonomisch-ökologischen potentials von boden nachtagebaulicher entstehung zu nachhaltiger bewirtschaftung technogenerlandschaften / E. V. Terehow // Економічний форум. - 2014. - № 2. - С. 78-86.

Рецензент д.е.н., професор Трифонова О.В.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.8:007

Вахович І.М., д.е.н., професор

Вахович В.Р.

Луцький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито суть та функції комунікативної політики, зосереджено увагу на елементах маркетингових комунікацій, їх особливостях, спільних та відмінних рисах.

Ключові слова: комунікації, комунікаційна політика, реклама, стимулювання збуту, паблік релейшнз, пропаганда, персональний продаж, директ-маркетинг

Вахович И.М., Вахович В.Р.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОММУНИКАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта сущность и функции коммуникативной политики, сосредоточено внимание на элементах маркетинговых коммуникаций, их особенностях, общих и отличительных чертах.

Ключевые слова: коммуникации, коммуникационная политика, реклама, стимулирование сбыта, паблік релейшнз, пропаганда, персональная продажа, директ-маркетинг.

Vakhovych I., Vakhovych V.

THE ORETICAL APPROACHES TO FORMATION OF COMMUNICATIVE ENTERPRISE POLICY

The article reveals the essence and function of communicative policy focuses on the elements of marketing communications, their features, and excellent common terms.

Keywords: communications, policy communications, advertising, sales promotion, public relations, promotion, personal selling, direct marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ринкові умови господарювання визначають інформацію та договірні відносини базовими атрибутами ведення бізнесу. Інформаційне супроводження ведення бізнесу формує систему комунікацій підприємства як відкритої системи, на основі чого формується середовище функціонування підприємства, де взаємодіють його працівники з постачальниками, споживачами, посередниками, партнерами. Система налагодження таких взаємодій визначається комунікативною політикою підприємства, формування та управління якою є складним, трудомістким та актуальним у ринкових умовах господарювання процесом.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок в дослідження комунікативної політики та проблем управління комунікативною політикою підприємства у сучасних умовах, зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Афанасьєв М.В., Бернет Дж., Гірняк О.М., Голубкова О.М., Гріфін Р., Яцура В., Іващенко В.І., Ковальчук Т.М., Котлер Ф., Мескон, Майкл Х., Норіцина Н.І., Окландер М.А., Пилипенко А.А., Пилипенко С.М., Отенко В.І., Примак Т. О., Ромат Е.В., Хмарська І. А. та інші.

Цілі статті є розгляд та узагальнення теоретичних засад формування комунікативної політики підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Визначень понять «комунікація» достатньо багато. Їх трактування залежить від того, в яких областях людської діяльності вони зустрічаються, наприклад, у техніці, психології, соціології, економіці. Різні визначення терміну «комунікація» наведені у табл.1.

Таблиця 1

Підходи до розуміння понять «комунікації» та «маркетингові комунікації»

Автор	Визначення	Джерело	Визначальні ознаки
Комунікації			
Р.Гріфін, В. Яцура	Комунікація – це процес передавання інформації від однієї особи до іншої.	[1, с.428]	Процес передачі інформації
О. М. Гіряк, П.П.Лазановський	Комунікація – це обмін інформацією між двома й більшою кількістю людей. Комунікація – це не лише система, яка забезпечує обмін інформацією між її членами, але це ще й взаємні поставки емоційних елементів і ціннісних уявлень.	[2, с. 138]	Обмін інформацією
Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг	Комунікації – це пересилання відомостей від точки передавання до точки прийняття без зміни послідовності, структури, змісту.	[3, с. 231]	Пересилання відомостей
М. Х. Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури	Комунікація – це обмін інформацією та змістом інформації між двома і більше людьми.	[4, с. 685]	Обмін інформацією
А. А. Пилипенко, С. М. Пилипенко, І. П. Отенко	Комунікації – це передача не просто інформації, а її значення, сенсу за допомогою символів.	[5, с. 277]	Передача інформації
Е.В.Ромат	Комунікація – це передача інформації (звернення) від джерела інформації до одержувача за допомогою певного каналу.	[6, с.511]	Передача інформації
Маркетингові комунікації			
Хмарська І.А.	Маркетингові комунікації – управління процесом просування товару на всіх етапах – перед продажем, в момент продажу, під час споживання, після споживання	[7, с. 115]	Просування товару
Бернет Дж.	Маркетингові комунікації – це процес надання інформації про товар до цільової аудиторії	[8, с. 29]	Надання інформації про товар
Котлер Ф.	Маркетингові комунікації – це підтримка відносин зі споживачами та іншими контактними аудиторіями з одночасним зворотнім зв'язком	[9, с. 29]	Підтримка взаємовідносин

Як показують дані таблиці, думки багатьох вчених збігаються відносно поняття «комунікація» і зводяться до того, що у загальному розумінні - це обмін інформаційними повідомленнями між двома і більшою кількістю людей за допомогою різноманітних засобів. Тоді як маркетингові комунікації розглядаються як процес просування товару, надання інформації про товар та підтримка взаємовідносин зі споживачами.

Усю сукупність комунікацій можна класифікувати за чотирма ознаками:

- за місцем виконання (із зовнішнім середовищем, всередині організації);
- за видом комунікацій (формальний, неформальний);
- за спрямованістю комунікацій (вертикальний, горизонтальний);
- за формою спілкування (керівник-підлеглий, керівник-група, рівноправні).

Серед комунікацій, маркетингові виокремлюються специфічними інструментами, які визначаються координацією у системі «реклама – персональний продаж – пропаганда – директ-маркетинг – паблік рілейшнз – стимулювання збуту», характеристика, спільні та відмінні риси між елементами якої подано у таблицях 2 та 3.

Таблиця 2

Характеристики елементів маркетингових комунікацій [10, с. 42]

<p>Реклама</p> <ul style="list-style-type: none"> – експресивний характер, можливість ефективно подати товар, фірму; – масове охоплення аудиторії; – можливість багаторазового використання, спроможність умовити і переконати; – суспільний характер; – потреба великих асигнувань. 	<p>Персональний продаж</p> <ul style="list-style-type: none"> – особистий характер; – безпосереднє, живе спілкування з аудиторією у формі діалогу; – примус до зворотного реагування; – найбільша вартість серед усіх засобів комунікативної політики у розрахунку на один контакт.
<p>Пропаганда</p> <ul style="list-style-type: none"> – інтенсивний характер; – одиничне, не масове охоплення аудиторії, можливість разового застосування; – найбільша ефективність примусу до купівлі; – високий ступінь довіри до запропонованої інформації. 	<p>Директ-маркетинг</p> <ul style="list-style-type: none"> – особистий характер; – висока достовірність інформації і довіра до неї аудиторії; – імпульсивний характер; – тривалий ефект, спрямований на формування стійкої відданості споживачів одній торговій марці; – безпосереднє спілкування з людьми.
<p>Паблік релейшнз</p> <ul style="list-style-type: none"> – висока достовірність інформації, довіра до неї споживачів, оскільки її подають у вигляді новин, а не оголошень; – охоплення широкої аудиторії; – неможливість контролювати зміст інформації підприємством; – рідко існує самостійно без реклами. 	<p>Стимулювання збуту</p> <ul style="list-style-type: none"> – привабливість заходів стимулювання збуту у споживачів; – короткодіючий ефект, який неприйнятний для формування стійкої відданості одній марці; – спричинення примусу споживачів до купівлі.

Маркетингові комунікації виконують одну із визначальних функцій забезпечення розвитку підприємства, адже від інформації, що вміщують маркетингові комунікації, залежить відношення споживачів, партнерів, постачальників, громадськості до підприємства та його продуктів його діяльності.

Таблиця 3

Порівняння елементів маркетингових комунікацій [11, с. 45]

Критерії	Стимулювання збуту	Реклама	Директ-маркетинг	Пропаганда	Паблік релейшнз	Персональний продаж
Часові межі (період)	коротко-строковий	довго-строковий	довго-строковий	коротко-строковий	довго-строковий	коротко- і довго-строковий
Основний спонукальний мотив	емоційний, раціональний	емоційний	емоційний, раціональний	емоційний	емоційний	раціональний
Основне завдання	продаж	знання, відношення, імідж, продаж	знання, відношення, імідж, продаж	перенесення інформації про фірму та її діяльність	ставлення громадськості, імідж	продаж
Внесок у прибуток	значний	помірний	значний	низький	низький	високий

Як показують дані таблиць 2 та 3, кожен елемент маркетингових комунікацій виконує ряд специфічних функцій та має довго- або короткострокову дію, переважно емоційно спонукального мотивування, спрямованого на збільшення продаж та формування позитивного іміджу підприємства.

Зупинимось детальніше на суті елементів маркетингових комунікацій.

Реклама у загальному розумінні розглядається як інформація про продукти діяльності підприємства з метою його реалізації для забезпечення прибутку. Це ефективний елемент маркетингових комунікацій, що має довгостроковий вплив на потенційних покупців. Прихильники та противники реклами у своїх думках різняться

лише у відношенні до подачі недостовірної інформації про продукти діяльності підприємства.

Паблік рілейшнз (англ. - зв'язки з громадськістю) можна трактувати у широкому (суспільному) та вузькому (маркетинговому) значенні. У широкому розумінні даний термін розглядається як діяльність, спрямована на досягнення взаємопорозуміння та згоди між людьми на основі формування та управління громадською думкою. У вузькому значенні даний термін розглядається як діяльність, спрямована на формування та підтримку позитивного іміджу підприємства, переконання цільових груп у його надійності, розширення контактів та зав'язків.

Стимулювання збуту є системою засобів стимулюючого впливу на покупців, спрямоване на прискорення покупки. До таких засобів належать стимулювання як споживачів (знижки, ін.), так і сфери торгівлі (бонуси, ін.), так і власного торгового персоналу підприємства (премії, ін.).

Директ-маркетинг (прямий маркетинг) є системою прямого просування продуктів діяльності підприємства з використанням SMS-повідомлень, електронних поштових та паперових поштових листів тощо. Даний елемент маркетингових комунікацій вважається найбільш ефективним.

Персональний продаж є системою прямого просування продуктів діяльності підприємства у ході переконливої бесіди з покупцями.

Пропаганда, як елемент маркетингових комунікацій, спрямована на поширення фактів, аргументів, чуток та інших відомостей для впливу на суспільну думку про продукти діяльності підприємства. Даний елемент комунікацій сприяє ненав'язливому просуванню товарів.

Кожен з елементів маркетингових комунікацій має свої особливості і їх поєднання дозволяють досягти бажаного результату.

З метою вибору правильної послідовності застосування елементів комунікацій, підприємство формує комунікативну політику. Існують різні підходи до терміну «комунікативна політика» (табл. 4).

Як показують дані таблиці 4, визначальними характеристиками комунікаційної політики є:

- комплекс заходів;
- система загальних орієнтирів;
- перспективний курс дій;
- управлінська діяльність;
- розробка комплексу ефективної взаємодії;
- поєднання комунікативних засобів.

З врахуванням напрацювань вчених, під комунікативною політикою будемо розуміти комплекс цілеспрямованих послідовних комунікаційних заходів, що забезпечують ефективне просування підприємства та його продуктів діяльності на ринок задля задоволення потреб покупців і отримання прибутку.

Таблиця 4

Підходи до визначення «комунікативна політика»

Автор	Визначення терміну «комунікативна політика»	Визначальні ознаки
Афанасьєв М. [12, с.86]	Комунікативна політика – перспективний курс дій підприємства і наявність у нього обґрунтованої стратегії використання комплексу комунікативних (комунікаційних) засобів взаємодії зі всіма суб'єктами маркетингової системи, яка забезпечує стабільну і ефективну діяльність з формування попиту і просуванню товарів і послуг на ринок	Перспективний курс дій, наявність стратегії взаємодії

Продовження табл. 4

1	2	3
Голубкова О. [13, с.39]	Комунікативна політика – це система загальних установок, критеріїв, орієнтирів, прийнятих організацією для дій і прийняття рішень у сфері комунікацій, що забезпечують досягнення її маркетингових цілей	Система загальних установок, критеріїв, орієнтирів
Ковальчук Т. [14, с.122]	Комунікативна політика – безперервна управлінська діяльність суб'єкта владних відносин з розподілу комунікативних ресурсів (інформація, умови, чинники, сукупність методів і засоби її розповсюдження) для підвищення ефективності функціонування організації	Управлінська діяльність, націлена на ефективність
Іващенко В. [15, с.41]	Комунікативна політика – розробка комплексу стимулювання заходів щодо забезпечення ефективної взаємодії бізнес-партнерів, організації реклами, методів стимулювання збуту, зв'язку з громадськістю і персонального продажу	Розробка комплексу ефективної взаємодії
Окландер М. [16, с.109]	Комунікативна політика – комплекс заходів щодо забезпечення ефективної взаємодії бізнес-партнерів, організації реклами, методів стимулювання збуту і зв'язку з громадськістю	Комплекс заходів забезпечення ефективної взаємодії
Павленко І.Г. [17, с.109]	Комунікаційна політика підприємства є поєднанням засобів реклами, персональних продажів, стимулювання збуту та формування громадської думки	Поєднання комунікаційних засобів

Відповідно до даного визначення, основні завдання комунікативної політики полягають у:

- формуванні комунікативної стратегії підприємства з чітко окресленими цілями та послідовними заходами з їх реалізації;
- формуванні позитивного іміджу підприємства та продуктів його діяльності;
- інформуванні ринку про існуючі та нові продукти діяльності підприємства, особливості їх застосування та переваги, цінову політику;
- проведенні досліджень щодо потреб та купівельної спроможності населення;
- рекламному просуванні продуктів підприємства;
- інформуванні ринку про умови стимулювання збуту;
- переконанні потенційних покупців у доцільності купувати продукти діяльності саме даного підприємства;
- забезпеченні зворотного зв'язку зі споживачами.

Висновки. Комунікативна політика є важливою та необхідною складовою системи управління для забезпечення розвитку підприємства, від якої залежить результативність роботи усього колективу. Основними елементами комунікативної політики є реклама, стимулювання збуту, паблік релейшнз, пропаганда, персональний продаж, директ-маркетинг тощо. Ключову роль при цьому відіграє якість інформаційних потоків, що формують основу комунікаційної політики. Разом з тим слід зважати на дотримання оптимального співвідношення між отриманими результатами та витратами на здійснення заходів комунікаційної політики.

Список використаних джерел:

1. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук. ред. В.Яцура, Д.Олесневич. - Львів: БаК, 2001. - 624 с.
2. Гіряк О.М. Менеджмент: теоретичні основи і практикум: навч. посіб. для студ. вищих закладів освіти / О.М. Гіряк, П.П. Лазановський. – К.: «Магнолія плюс», Львів: «Новий світ – 2000», 2003. – 336 с.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
4. Мескон, Майкл Х. Основы менеджмента : [Учебник]: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; Общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. - 3-е изд. - М. : Дело, 2000. - 704 с.
5. Пилипенко А.А., Пилипенко С.М., Отенко В.І. Менеджмент. Навчальний посібник. - ХДЕУ. - Х.: Видавничий Дім ІНЖЕК, 2005. – 456 с.
6. Ромат Е.В. Реклама: учеб. для вузов/Е.В. Ромат. - 6-е изд., перераб. и доп.-СПб.: Питер, 2003. - 560 с.

7. Хмарська І. А. Хмельницький національний університет сутність та значення комплексу маркетингових комунікацій підприємств/ І. А. Хмарська //Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 6, т. 2. – с.114-118.
8. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Перевод с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб: Питер, 2001. — 864 с.
9. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Бо жук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с.
10. Примак Т. О. Маркетинг: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2004. — 228 с.
11. Норіцина Н.І. Маркетингова політика комунікацій: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2003. — 120 с.
12. Афанасьев Н. В. Экономика предприятия: Учебное пособие / Н.В.Афанасьев, А. Б. Гончаров. — Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. — 528 с.
13. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации / Е. Н. Голубкова. — М.: Финпресс, 2000. — 117 с.
14. Ковальчук Т. М. Оперативний економічний аналіз: теорія, методологія, організація: Дис. д-ра екон. наук: 08.06.04 / Т. М. Ковальчук. — К.: Знання-прес, 2004. — 551 с.
15. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності: Навч. посіб. / В. І. Іващенко М. А. Болюх. — К.: ЗАТ «Нічлава», 1999. — 204 с.
16. Окландер М. А. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки / М. А. Окландер, І. Л. Литовченко, М. І. Ботушан. — К.: Знання, 2011. — 265 с.
17. Павленко І.Г. Комунікаційна політика як елемент системи маркетингу підприємства у процесах сучасного комунікаційного суспільства/І.Г.Павленко// Академічний огляд. - 2013. - № 1 (38). – с.109-113.

УДК 658.14.17

Лапіна І.С., к.е.н., доцент

Лопатко К.М.

Одеського національного економічного університету

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МІСЦЕ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті розглянуто економічну сутність такого поняття, як фінансова стратегія підприємства. Систематизовано погляди різноманітних дослідників та економістів як вітчизняних, так і зарубіжних на сутність визначення «фінансова стратегія». Виділено найбільш широке та всеохоплююче визначення. Охарактеризовано сутнісні риси фінансової стратегії підприємства. Визначено місце та роль фінансової стратегії в загальній системі управління підприємством та серед інших функціональних стратегій.

Ключові слова: стратегія підприємства, фінансова стратегія підприємства, довгострокове планування, функціональна стратегія підприємства, фінансові ресурси підприємства, фінансова діяльність.

Лапина И.С., Лопатко К.Н.

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И МЕСТО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассмотрена экономическая сущность такого понятия, как финансовая стратегия предприятия. Систематизированы взгляды различных исследователей и экономистов как отечественных, так и зарубежных на сущность определение «финансовая стратегия». Выделено наиболее широкое и всеохватывающее определение. Охарактеризованы сущностные черты финансовой стратегии предприятия. Определено место и роль финансовой стратегии в общей системе управления предприятием и среди других функциональных стратегий.

Ключевые слова: стратегия предприятия, финансовая стратегия предприятия, долгосрочное планирование, функциональная стратегия предприятия, финансовые ресурсы предприятия, финансовая деятельность.

Lapina I., Lopatko K.

FINANCIAL STRATEGY: ECONOMIC ESSENCE AND ROLE IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE

The article considers economic substance such thing as a financial strategy of the company. Systematized views of different scholars and economists, both domestic and foreign to the essence of the definition of "financial strategy". Highlight the most extensive and comprehensive definition. The characteristic features of the financial strategy of the company. The place and role of financial strategy in the overall management of the company and other functional strategies.

Keywords: business strategy, financial strategy of the company, long-term planning, the functional strategy of the enterprise, the enterprise financial resources, financial activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Економіка України на сьогоднішній день перебуває під впливом негативних факторів, що впливає на стан та особливості функціонування вітчизняних підприємств. В таких умовах компаніям вкрай важливо підтримувати конкурентоспроможність, досягати та забезпечувати необхідні темпи економічного зростання, платоспроможності та створити умови для стабільного й стійкого функціонування. Все це нерозривно пов'язане з фінансами, тому на сучасному етапі все більше підприємців розуміють необхідність розумного та обґрунтованого управління фінансами та фінансовою діяльністю.

Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю компанії, яке підпорядковане досягненню цілей розвитку в умовах змін ринку, виступає фінансова стратегія, що й викликає привабливість та актуальність дослідження її сутності та ролі в загальній системі управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Огляд сучасної економічної літератури показав, що різноманітним аспектам фінансової стратегії підприємства присвячено чимало досліджень вітчизняних та зарубіжних економістів. Так, наприклад, теоретико-методологічні аспекти стратегічного фінансового управління досліджували такі вчені, як І. Ансофф, І. Бланк, А. Гриньов, О. Ястремська, Л. Радова, М. Портер, В. Савчук. Питання сутності фінансової стратегії та процесу її формування досліджувалися також І. Балабановим, В. Герасимчуком, І. Герчиковою, М. Міллером, Л. Павловою, В. Пономаренком, В. Пріваловим, О. Пушкарем, О. Стояною, А. Томпсоном, Е. А. Уткіним, З. Е. Шершньовою, О. Шереметом. Проблемам формування ефективної стратегії підприємством приділяють увагу науковці: Мельник Д. Л., Баринів В. А., Лиспук О. В., Лукіна Ю. В., Масленников О. Ю., Минцберг Г., Кунинг Дж. Б., Веснин В. Р. та ряд інших.

Вони внесли вагомий вклад до теорії і практики формування фінансової стратегії підприємств. У їх роботах проаналізовані різноманітні аспекти побудови фінансової стратегії підприємств в умовах командно-адміністративної, кризової, перехідної та ринкової моделях економіки. В той же час подальші перетворення в економіці України роблять необхідним більш глибокі дослідження сутності фінансової стратегії, що обумовлює актуальність даної теми дослідження.

Цілі статті. Основною ціллю даної статті є розгляд та систематизація існуючих підходів щодо визначення сутності поняття «фінансова стратегія підприємства» з виділенням найбільш повної та всеохоплюючої дефініції, характеристика основних сутнісних характеристик фінансової стратегії підприємства та визначення її місця в загальній системі стратегічного управління підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фінансова стратегія підприємства займає одне із головних місць у стратегічному менеджменті підприємства, який являє собою систему стратегій різного типу, що формується та розробляється підприємством на визначений період часу з урахуванням специфіки функціонування і розвитку даного підприємства з метою досягнення поставлених цілей.

Огляд економічної літератури свідчить, що на сьогодні не сформульовано єдиного визначення сутності поняття «фінансова стратегія». Кожен дослідник

пропонує власне визначення, розглядаючи фінансову стратегію з різних точок зору. Нижче систематизовано погляди різних економістів на сутність поняття фінансової стратегії (табл.1).

Таблиця 1

Перелік трактування поняття «фінансова стратегія підприємства»

Автор	Визначення	Ключове поняття у визначенні
Давидова Л.В. [3]	Фінансова стратегія – це один з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його діяльності та сприяє реалізації основної стратегічної мети - максимізації добробуту власників.	Забезпечення максимізації добробуту власників
Хомініч І.П. [12]	Фінансова стратегія - це узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених стратегічних цілей в рамках загальної місії на основі створення, розподілу, використання і координації фінансових ресурсів компанії.	Досягнення стратегічних цілей компанії
Корепанов Д.В. [12]	Фінансова стратегія - це система дій в області фінансів з розробки і досягнення цілей організації.	
Гранді Т., Ворд К. [12]	Фінансова стратегія – це процес, який приводить у відповідність зовнішні джерела фінансових ресурсів зі стратегією корпоративного становлення, розвитку і розширення.	Механізм забезпечення відповідності джерел ресурсів до цілей підприємства
Макаренко П.М. [8]	Фінансова стратегія – це довготерміновий фінансовий план розвитку діяльності підприємства для досягнення певної мети. Вона окреслює основні шляхи, за якими потрібно рухатися суб'єкту господарювання для забезпечення поставленої мети.	Довготермінова програма розвитку підприємства
Станіславик Є.Н. [13]	Фінансова стратегія – це стратегія, метою якої виступає підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги.	Забезпечення підвищення вартості підприємства
Лукіна Ю.В. [7]	Фінансова стратегія – це стратегія, метою якої є підвищення багатства власника підприємства.	Забезпечення підвищення багатства власника підприємства
Поддєрьогін А.М. [10]	Фінансова стратегія – це стратегія, що включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання.	Методи та практика формування та планування фінансових ресурсів підприємства
Дикань Л.В. [4]	Фінансова стратегія – це стратегія, що спрямована на управління його фінансовими ресурсами.	Управління фінансовими ресурсами підприємства
Семенов А.Г. [11]	Фінансова стратегія – це генеральний план дій щодо забезпечення підприємства грошовими коштами.	Забезпечення грошовими коштами
Ансофф І. [14]	Фінансова стратегія – це комплексне управління всіма активами і пасивами підприємства.	Управління активами і пасивами підприємства
Немцов В. Д. Довгань Л. Є. [9]	Фінансова стратегія – це стратегія формування фінансових ресурсів, яка охоплює питання їх ефективного розподілу і використання, забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку, вдосконалення структури управління фінансовою діяльністю тощо.	Забезпечення механізму ефективного формування фінансових ресурсів підприємства
Іванов І.В., Баранов В.В. [5]	Фінансова стратегія – це детально пророблена концепція залучення і використання фінансових ресурсів підприємства, включаючи конкретний механізм формування необхідного обсягу фінансування за рахунок різних джерел і форм, а також механізм ефективного вкладення цих ресурсів в активи підприємства.	Забезпечення механізму залучення й використання фінансових ресурсів підприємства

Таким чином, ми бачимо різноманітність поглядів на сутність фінансової стратегії підприємства серед різних науковців. Деякі розглядають її у широкому розумінні, пов'язуючи з фінансовою політикою та плануванням; окремі окреслюють вузьке значення, розглядаючи її лише як механізм залучення й використання фінансових ресурсів; частина науковців взагалі зараховують фінансову стратегію до плану

управління діяльністю окремого підрозділу; інші трактують лише як засіб підвищення добробуту власників та максимізації вартості всього підприємства.

Однак, на мою думку фінансова стратегія підприємства є значно ширшим поняття, що охоплює всі перелічені аспекти й одночасно виступає ефективним інструментом перспективного управління усією фінансовою діяльністю організації, підпорядкованого реалізації цілей загального її розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаної з цим невизначеності.

Найбільш повним є визначення І. О. Бланка, який характеризує фінансову стратегію, «як одну з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного корегування напрямів формування і використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища» [2].

Дуже важливим в розумінні сутності фінансової стратегії є виділення її основних характеристик. І.О.Бланк в своїй роботі виділяє, що фінансова стратегія [2]:

- одна із видів функціональних стратегій підприємства;
- найважливіша в системі функціональних стратегій;
- забезпечує охоплення всіх основних напрямків розвитку фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства;
- формує специфічні фінансові цілі довгострокового розвитку підприємства;
- забезпечує вибір найбільш ефективних напрямків досягнення фінансових цілей підприємства;
- враховує і адекватно реагує на зміни зовнішніх умов фінансової діяльності підприємства;
- забезпечує адаптацію до змін умов зовнішнього середовища шляхом корегування напрямків формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Окрім цього, слід зазначити, що фінансова стратегія допомагає у визначенні загрози з боку конкурентів та виборі фінансових дій для досягнення конкурентних переваг; встановлює відповідність між діями та матеріальними можливостями підприємства; грає значну роль у здійсненні фінансового контролю за діяльністю підприємства; забезпечує створення та використання стратегічних резервів підприємства.

Тобто фінансова стратегія на сьогодні є невід'ємною складовою успішного функціонування будь-якого підприємства.

Визначення сутності фінансової стратегії супроводжується характеристикою її ролі та місця в загальній системі управління підприємством.

Що стосується місця фінансової стратегії в системі управління підприємства, то вона є складовою частиною загальної стратегії та завжди узгоджується з її цілями та напрямками. У той же час, вона є особливою областю фінансового планування і впливає на загальну стратегію розвитку підприємства. Зміна ситуації на ринку спричиняє за собою коригування фінансової, а потім і загальної стратегії організації. Багато вчених навіть визначають фінансову стратегію як базову, що забезпечує реалізацію усіх інших стратегій підприємства. Так, наприклад, М. Куркін вважає, що в загальній системі розвитку підприємства фінансова стратегія є базовим елементом, який забезпечує ефективне функціонування інших стратегій підприємства [6]. Таку ж думку висловлюють В. І. Аранчій та О. П.Зоря, що вважають фінансову стратегію підприємства компонентом базової стратегії, яка «забезпечує за допомогою фінансових інструментів, методів фінансовою менеджменту тощо реалізацію будь-якої базової стратегії; метою якої є ефективне використання фінансових ресурсів та управління ними» [1].

Поряд з іншими функціональними стратегіями підприємства (маркетингової, виробничої, інноваційної та ін.), фінансова стратегія є самостійною, виконуючи покладені на неї функції. Взаємозв'язок фінансової стратегії з іншими стратегіями функціонального рівня схематично можна зобразити наступним чином (рис. 1).

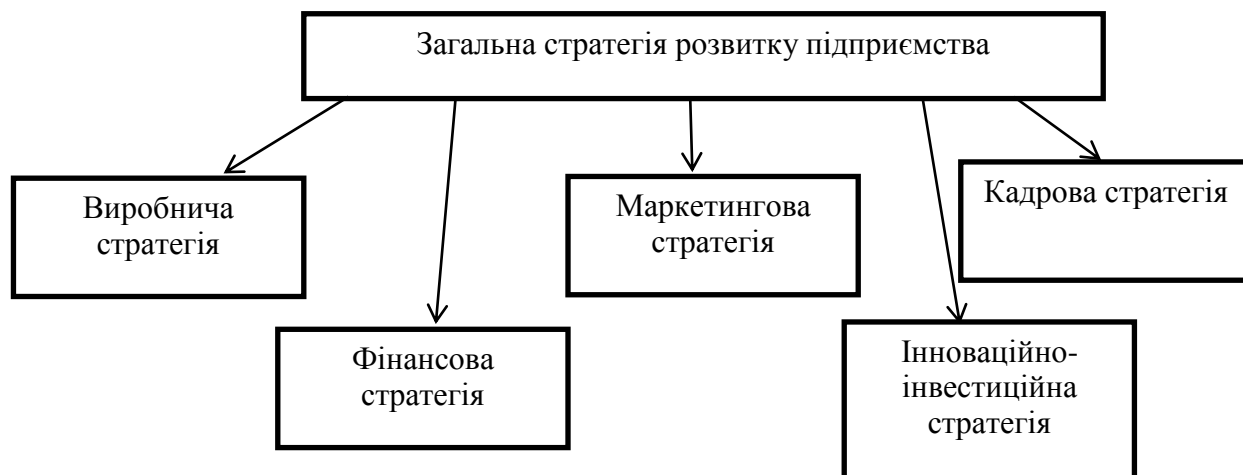


Рис. 1. Взаємозв'язок фінансової стратегії з іншими функціональними стратегіями підприємства.

Саме фінансова стратегія є засобом для забезпечення життєдіяльності та способом реалізації загальної мети підприємства, яка включає в себе: формування, планування, облік, аналіз та контроль за фінансовими ресурсами фірми. Вона узгоджується із завданнями та напрямками загальної стратегії розвитку підприємства і повинна корегуватися при зміні екзогенних чи ендегенних чинників.

Висновки. Отже, слід відмітити, що розкриття сутності визначення «фінансова стратегія підприємства» має не завжди точне й однобічне пояснення, що пов'язане з різноманітними підходами авторів, їх розумінням базових понять, точкою зору на економічні процеси та особливості функціонування підприємств.

Проведений аналіз різноманітних джерел дозволяє стверджувати, що фінансова стратегія є головною в управлінні фінансами підприємства, і без її належного формування суб'єкту господарювання дуже важко вирішувати фінансові проблеми під час здійснення виробничо-господарської діяльності в сучасному конкурентному ринковому середовищі.

Фінансова стратегія є невід'ємною складовою та надзвичайно важливим елементом у стратегічному управлінні компанії, яка повинна узгоджуватись і відповідати цілям, напрямкам, завданням формування загальної стратегії розвитку підприємства. Вона дає можливість сформувати фінансові резерви підприємству, як засобу для протистояння можливим змінам зовнішнього середовища. За допомогою даної стратегії можна оцінити результати поточної роботи та визначитися керівництву підприємства у майбутніх напрямках діяльності.

Список використаних джерел:

1. Аранчій В. І. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 156–159
2. Бланк І. О. Фінансова стратегія підприємства: [монографія] / Бланк І. О., Ситник Г. В., Корольова – Казанська О. В., Ганечко І. Г. ; за заг. наук. ред. І. О. Бланк. – К.: КНТЕУ, 2009. – 147 с.
3. Давидова Л.В. Фінансова стратегія к фактор економічного зростання підприємства / Л.В. Давидова, С.А. Львівська // Фінанси і кредит. - 2004. - № 30, с.5-8;
4. Дикань Л.В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підприємства / Л.В. Дикань // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 12-18.
5. Иванов И.В., Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Стоимостной подход. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 504 с.
6. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: монография / Н. В. Куркин. – Д.: АРТ-ПРЕСС. 2004. – 452 с

7. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю.В. Лукіна // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 113.
 8. Макаренко П.М. Формування фінансової стратегії та її значення у конкурентному ринковому середовищі / П.М. Макаренко, В.І. Аранчій // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2014. – № 3. – С. 1-8.
 9. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довагнь. – К. : ТОВ «УВПК» «ЕксОБ», 2010. – 560 с.
 10. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / Л.Д. Буряк, А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2010. – 384 с.
 11. Семенов А.Г. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перехрест, А.В. Лисенко. – К.: КПУ, 2008. – 188 с.
 12. Соколова Н.Н. Финансовая стратегия как важная составляющая общей стратегии компании / Н.Н. Соколова, Т.Н. Егорова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2 (часть 12) – С. 2701-2704.
 13. Станіславик Є.Н. Основи фінансового менеджменту / Є.Н. Станіславик. – М.: Ось-89, 2008. – 128 с.
 14. Хрущ Н.А. Механізм формування та реалізації фінансової стратегії в системі управління підприємством / Н.А. Хрущ, А.В. Лісова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. - №5 (частина 2). – С.140-142.
- Рецензент д.е.н., професор Забарна Е.М.*

УДК 005.95/.96

Лорві І. Ф., к.е.н., доцент

Ковтун А.А.

Луцький національний технічний університет

СКЛАДОВІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У публікації проведено дослідження теоретичних аспектів складових конкурентоспроможності персоналу підприємства. Вивчено сутність трактування поняття «конкурентоспроможність персоналу», принципи та охарактеризовано його складові. Обґрунтовано необхідність впровадження диверсифікаційного менеджменту та напрямки підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, персонал, конкурентоспроможність персоналу, конкурентні переваги, диверсифікаційний менеджмент.

Lorvi I., Kovtyn A.

COMPONENTS OF COMPETITIVENESS OF PERSONNEL ON THE ENTERPRISE

In this article studied the theoretical aspects of competitiveness personnel. Studied the nature of the interpretation of the concept of "competitiveness staff" and describes its components. The principles of the formation and direction of increasing the competitiveness of personnel.

Key words: competitiveness, human resources, competitiveness of personnel, competitive advantages, diversity management.

Lorvi I., Kovtyn A.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В публикации проведено исследование теоретических аспектов, составляющих конкурентоспособности персонала предприятия. Изучены сущность трактовки понятия «конкурентоспособность персонала», принципы и охарактеризованы его составляющие. Обоснована необходимость внедрения диверсификационного менеджмента и направления повышения конкурентоспособности персонала предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, персонал, конкурентоспособность персонала, конкурентные преимущества, диверсификационный менеджмент.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання здатність до розвитку та утримання ринкових позицій можливе лише тих підприємств, які прикладають значних зусиль для розвитку власного персоналу. Зростання

прибутковості та підвищення конкурентоспроможності підприємства залежить від розвитку та потенціалу його працівників. Персонал виступає рушійною силою досягнення економічного ефективного результату, тому проблеми вивчення конкурентоспроможності персоналу та розгляд його основних складових є особливо актуальних для вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні і практичні аспекти розвитку конкурентоспроможності персоналу підприємства висвітлено у працях таких українських науковців, а саме: Андрушків Л. [1], Барський Ю. [2], Богиня Д. П. [3], Бугуцький О. [4], Буковинська М. [5], Галицький В. [6], Горщинська Л. [7], Майстер Л. [8], Чупик Г. [9]. Згідно проведених досліджень, науковці кожного разу підтверджують важливість ролі персоналу в організації. Проаналізувавши наукові джерела, можна визначити, що чітко не визначені складові конкурентоспроможності підприємства та їх персональний вплив на діяльність організації.

Цілі статті полягають у дослідженні теоретичних основ конкурентоспроможності персоналу, уточненні напрямків конкурентоспроможності персоналу, що висвітлюють їх складові та обґрунтування їх впливу на кінцеві результати формування висококваліфікованого персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогодні персонал стає одним із ключових факторів забезпечення ефективного функціонування підприємств та зростання рівня його конкурентоспроможності. Вивчаючи сутність та значення конкурентоспроможності персоналу як економічної категорії необхідно розглянути поняття «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність персоналу». На нашу думку, під конкурентоспроможністю слід розуміти наявність певних переваг, що дають змогу якісно вирізнятися з поміж інших, а також сприяють досягненню порівняно кращих результатів, тим хто ними володіє. Проаналізуємо, як визначають науковці термін «конкурентоспроможність персоналу» у таблиці 1.

Таблиця 1

Трактування терміну «конкурентоспроможність персоналу» різними вченими

Автор	Визначення та трактування
Хлопова Т.[10]	Конкурентоспроможність – це обумовлений економічний, соціальний та політичний стан країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках.
Семикіна М.[11]	Конкурентоспроможність персоналу – сукупність якісних і вартісних характеристик робочої сили.
Фатхутдинов Р. [12]	Конкурентоспроможність персоналу – перевага порівняно з іншим працівником, яка характеризується умінням розробити систему забезпечення конкурентоспроможності підприємства та управляти колективом.
Коломієць В. [13]	Конкурентоспроможність персоналу – 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.
Цвєткова І. [14]	Конкурентоспроможність персоналу – сукупність особистісних та професійних характеристик персоналу, що формують спроможність його дій зі створення конкурентоспроможної продукції, та його здатності забезпечувати конкурентоспроможність підприємства.
Шабурова А.[15]	Конкурентоспроможність персоналу – характеристика розвитку трудового потенціалу працівників підприємства, що дозволяє даному підприємству в наявних виробничо-економічних умовах виробляти та реалізовувати продукцію, яка за своїми характеристиками є більше чи менше привабливою для споживачів, ніж продукція конкурентів.

На основі наведених визначень, пропонуємо під конкурентоспроможністю персоналу розуміти такі переваги, які дають змогу персоналу відрізнятись від персоналу іншого підприємства, конкурувати з іншими та розвивати підприємство де вони працюють.

Варто відмітити, що основним завдання будь-якого підприємства є формування висококваліфікованого обізнаного у своїй справі персоналу, що буде гідною частинкою своєї організації і буде прагнути до саморозвитку з метою підняття конкурентоспроможності свого підприємства. Для розвитку конкурентоспроможного персоналу підприємства необхідно дотримуватись наступних принципів:

- визначення цінності людини, як працівника організації, її особливих потреб, та максимальне задоволення їх;
- врахування тенденцій розвитку підприємства, та людської особистості, виділення сегментів їх зіткнення;
- залучення по можливості більшого кола інструментарію для ефективної диверсифікації менеджменту персоналу;
- безперервність приділення значної уваги в галузі менеджменту персоналу на підприємстві, сприяння розвитку даної сфери;
- комплексність дослідження усього персоналу підприємства.

Складові конкурентоспроможності персоналу підприємства формуються стосовно визначених принципів, що дають змогу встановити певні правила, щодо визначення ролі людини у результатах підприємства (табл. 1.2).

Таблиця 2

Характеристика складових конкурентоспроможності персоналу

Складові конкурентоспроможності персоналу	Характеристика
Економічна готовність персоналу	Передбачає, здатність персоналу до розуміння тимчасових фінансових труднощів, та націленість на довгострокову перспективу, за якої підприємство всіляко показує, що персонал високо цінується та буде економічно змотивовано.
Індивідуальні професійні навички	Загальне поєднання досягнень кожного окремого працівника, дає загальну результативність підприємства. Відповідно, чим вищими є професійні навички працівника, тим кращі результати підприємства. Здебільшого такі навички здобуваються у процесі її трудової діяльності, під час розвитку кар'єри.
Система мотивації та стимулювання	Елементи даної складової забезпечують вироблення та застосування різного роду стимулів та мотивів для прагнення працівників розвиватись самостійно, або ж у колективі. Їх завдання полягає у підтримання загального бажання здійснювати трудову діяльність та досягати високих економічних результатів для підприємства.
Наявність внутрішніх моральних стимулів	На відміну від загальноприйнятих стимулів та мотивів, важливе значення для кожного працівника є його внутрішні переконання, що формуються відповідно до особливостей потреб кожного. Працівники ефективніше здійснюють свою діяльність при забезпеченні підприємством їх особистих потреб.
Наявність особистісних характеристик людини	Дана складова дає змогу зрозуміти, що кожна людина є особистістю, для кожного з працівників не можуть бути застосовані однакові умови. Згідно з цим, кожний працівник прагне до максимального задоволення особистісних характеристик.
Здатність до розвитку та самонавчання	Сучасний світ швидко здатний змінюватись, і не кожен здатний пристосуватись до змін. Персонал підприємства повинен намагатись пізнавати нове, вивчати інші галузі, для всебічного розвитку, що дасть змогу забезпечити швидкі темпи розвитку підприємства, його за необхідності перепрофілювання.

Підвищення рівня конкурентоспроможності персоналу підприємства повинно започатковуватись на рівні окремого підприємства, а в перспективі запроваджуватись на підприємствах регіону, галузі.

В умовах українського ринку підприємствам необхідно запроваджувати диверсифікаційний менеджмент персоналу, тобто не концентрувати свою увагу на одній із складових, а максимально повно охоплювати та контролювати всі компоненти. У свою чергу це зумовить значні витрати на втілення даної технології, але кінцеві результати зможуть вивести підприємство на значно вищий якісний рівень, з прогресивним персоналом. Працівники, що прагнуть до саморозвитку та відкриті для навчання, забезпечують набагато більший кінцевий результат для підприємства, яке в свою чергу повинно надати всі необхідні умови для здійснення процесу навчання. В умовах кризи, будь-яке підприємство переводить акцент із економічних стимулів до психофізіологічних, але забезпечення других вважається більш перспективним. Персонал повинен реагувати не тільки за зміну заробітної плати, а й на можливості розвитку власних професійних навиків, з можливістю навчання аспектів іншої будь-якої справи.

Важливою умовою, що символізує високий рівень прихильності та відданості персоналу цілям компанії, є необхідність узгодження власних інтересів із інтересами компанії, та прикладання об'єднаних зусиль для перенесення можливих труднощів на шляху становлення підприємства.

Важливою складовою підняття рівня конкурентоздатності персоналу підприємства є мотиваційна складова, та створення умов для розвитку внутрішніх мотиваторів. Складно визначити мотиватори для усієї сукупності персоналу. Диверсифікаційний менеджмент персоналу не передбачає концентрації на окремих мотиваційних аспектах, а необхідне залучення по можливості максимально більшої їх сукупності. Це допоможе виокремити персональний підхід до кожного працівника, найбільш повно задовільнити всі його потреби як внутрішньофірмові так і особистісні. В результаті підприємство повинно отримати максимальну віддачу від персоналу, тим самим підняти свій рівень загальної конкурентоспроможності. Необхідно дотримуватись принципу «Створіть конкурентний персонал – а він створить вам конкурентне підприємство».

Висновки. Для нарощення конкурентоспроможності персоналу на підприємстві доцільно дотримуватись наступних рекомендацій :

- 1) посилення уваги керівництва підприємства щодо організації розвитку та управління творчими здібностями працівників;
- 2) розвивати систему управління творчими здібностями на усіх рівнях;
- 3) подолати розрив між різними поколіннями працівників, виділення конкретних методів роботи з персоналом як для молодих так і для зрілих працівників;
- 4) безперервне удосконалення працівників з використанням сучасних методів навчання;
- 5) удосконалювати інформаційні системи, що дозволяє підприємству прогнозувати можливі зміни, виводити певні статистичні показники, які стосуються кадрових процесів;
- 6) здійснити поступовий перехід від трудомісткої офісної роботи до сучасних технологій, встановлення новітніх комунікаційних зв'язків із персоналом.

Безперечно кожна складова конкурентоспроможності персоналу є важливою, і дуже важко визначити пріоритетні з них. Така сама ситуація на даний час спостерігається на підприємства, підприємство прагнучи, покращити свої результати, приділяє значної уваги одному або по-можливості декільком складовим. В той же час, загальна ситуації щодо розвитку персоналу підприємств, вказує на те, що всі складові

необхідно зібрати у єдину систему. Запровадження даної системи дозволить максимально повноцінно вивчити кожного працівника та його потреби, і відповідно забезпечити його наявні та потенційні запити.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Л. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства (дослідницькі аспекти) / Л. Андрушків, О. Мельник // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наукових праць. – К. : КНЕУ, 2012. – Вип. 27. – С. 6.
2. Барський Ю. М. Формування сучасної системи трудових показників / Ю. М. Барський, М. В. Саган // Екон. форум. – 2013. – № 4. – С. 17–23.
3. Богиня Д. П. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин : монографія / Д. П. Богиня, Г. Т. Куліков, Л. С. Лісогор ; НАН України, Ін-т економіки. – Київ : Ін-т економіки, 2003. – 213 с.
4. Бугуцький О. А. Мотивація праці та реформування ринку робочої сили / О. А. Бугуцький. – Київ : Урожай, 1993. – 416 с.
5. Буковинська М. П. Основні напрями конкурентоспроможності персоналу підприємства / М. П. Буковинська // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. / Наук.-дослід. екон. ін-т. – Київ, 2014. – Вип. 3. – С. 173–177.
6. Галицький В. М. Конкурентоспроможність працівника – ефективні інвестиції в економіку країни / В. М. Галицький // Вісн. Нац. пед. ун-та ім. М. П. Драгоманова. – Київ, 2007. – № 4 (41). – С. 155–158.
7. Горщинська Л. О. Теоретичні засади конкурентоспроможності робочої сили / Л. О. Горщинська // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Економічні науки. – 2006. – № 5, т. 2. – С. 101–105.
8. Майстер Л. А. Вплив зовнішніх факторів на процеси формування конкурентоспроможності персоналу підприємств / Л. А. Майстер // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Серія: Економічні науки. – Хмельницький, 2013. – Т. 3, № 3. – С. 143–149.
9. Чупик Г. Р. Наукові підходи до визначення категорій «конкуренція» та «конкурентоспроможність» / Г. Р. Чупик // Вісн. Львів. комерц. акад. Серія Економічна. – Львів, 2006. – № 22. – С. 55–58.
10. Хлопова Т. В. Трудовой потенциал и конкурентоспособность работников / Т. В. Хлопова. – Иркутск : БГУЭП, 2003. – 159 с.
11. Семикіна М. В. Конкурентоспроможність у сфері праці: сутність та методологія визначення [Електронний ресурс] / М. В. Семикіна // Наук. пр. Кіровоград. нац. техн. ун-ту. Серія: Економічні науки. – Електрон. дані. – Кіровоград, 2009. – Вип. 15. – С. 11–20.
12. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.
13. Коломієць В. М. Розвиток конкурентоспроможності персоналу підприємств : монографія / В. М. Коломієць ; Мелітопол. ін-т держ. та муніципал. упр. «Класич. приват. ун-ту». – Мелітополь : МІДМУ КПУ, 2008. – 172 с.
14. Цветкова І. І. Конкурентоспроможність персоналу: сутність та місце у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / І. І. Цветкова // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 88. – С. 119–125.
15. Шабурова А. В. Механизм воспроизводства трудового потенциала и его влияние на конкурентоспособность работника / Шабурова А. В. //; Новосибир. гос. технич. ун-т. – Новосибирск, 2005. – 20 с.

Рецензент д.е.н., професор Коцій О.В.

УДК 338.51:656.2

Садюк А.В., аспірант

Державний економіко-технологічний університет транспорту, Київ

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ПОТЕНЦІЙНО КОНКУРЕНТНИХ СЕКТОРАХ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено, що необхідно розуміти під концептуальними підходами лібералізації ціноутворення у потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту. Обґрунтовуються концептуальні підходи лібералізації ціноутворення у вказаних секторах, оскільки це дозволить здійснити кроки щодо втілення лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту. У роботі досліджується, що потрібно для реалізації принципів лібералізації ціноутворення у потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту. Також досліджено, які можуть існувати можливі протиріччя у рішеннях органів, що здійснюють регулювання у сферах природних монополій з антимонопольним законодавством. Необхідність дослідження вказаних питань існує в зв'язку з реформуванням залізничного транспорту України та стратегічного прагнення України щодо інтеграції у європейське співтовариство.

Ключові слова: лібералізація ціноутворення, природна монополія, конкурентна політика, підприємства залізничного транспорту.

Sadiuk A.

SUBSTANTIATION OF CONCEPTUAL APPROACHES TO PRICING LIBERALISATION IN POTENTIALLY COMPETITIVE SECTORS OF OPERATION OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES

The article determines the necessity of understanding of conceptual approaches to pricing liberalisation in potentially competitive sectors of operation of railway transport enterprises. Conceptual approaches to pricing liberalisation in the aforesaid sectors are substantiated since this will allow us to carry out the steps aimed at implementation of pricing liberalisation in potentially competitive sectors of operation of railway transport enterprises. The paper also analyses what is needed to implement the pricing liberalisation in potentially competitive sectors of operation of railway transport enterprises. Possible contradictions with antimonopoly legislation in resolutions passed by the authorities governing the domains of natural monopolies are also analysed. The necessity of analysing such matters exists in connection with the ongoing reforms in the railway transport of Ukraine and strategic aspiration of Ukraine to be integrated into European community.

Key words: pricing liberalisation, natural monopoly, competitive policy, railway transport enterprises.

Садюк А.В.

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ И АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье определено, что необходимо понимать под концептуальными подходами либерализации ценообразования в потенциально конкурентных секторах деятельности предприятий железнодорожного транспорта. Обосновываются концептуальные подходы либерализации ценообразования в указанных секторах, поскольку это позволит осуществить шаги по воплощению либерализации ценообразования в потенциально конкурентных секторах деятельности предприятий железнодорожного транспорта. В работе исследуется, что нужно для реализации принципов либерализации ценообразования в потенциально конкурентных секторах деятельности предприятий железнодорожного транспорта. Также исследовано, какие могут существовать противоречия в решениях органов, осуществляющих регулирование в сферах естественных монополий с антимонопольным законодательством. Необходимость исследования указанных вопросов существует в связи с реформированием железнодорожного транспорта Украины и стратегического стремления Украины относительно интеграции в европейское сообщество.

Ключевые слова: либерализация ценообразования, естественная монополия, конкурентная политика, предприятия железнодорожного транспорта.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Одним із пріоритетних питань на сьогоднішній день є питання реформування залізничної галузі. При впровадженні будь-яких змін необхідно не лише ставити та досягати певних цілей, але і розуміти сутність процесів, які покладені в основу таких змін. Процес лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту полягає в послабленні державного регулювання ціноутворення та створенні таких умов господарювання, які б стимулювали розвиток конкуренції, але для здійснення процесу змін потрібно визначити ідею або задум, на якому будуть базуватися зміни пов'язані з лібералізацією ціноутворення. Для визначення такого задуму необхідно обґрунтувати концептуальні підходи лібералізації ціноутворення, що дозволять здійснити певні кроки щодо втілення лібералізації ціноутворення у певних напрямках.

Формалізуючи концептуальні підходи, що враховують сучасний стан системи регулювання необхідно дослідити, що необхідно для реалізації принципів лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств

залізничного транспорту. Особливо актуальним таке дослідження буде при визначенні заходів, що можуть бути покладені в основу вироблення політики або державної програми щодо загалом поступового дерегулювання для сфери залізничного транспорту, так і при здійсненні лібералізації ціноутворення у потенційно конкурентних секторах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у дослідження та розв'язання організаційно-економічних проблем на залізничному транспорті, в тому числі й ціноутворення, зробили такі відомі вчені, як Загорський К.Я., Вітте С.Ю., Крейнін А.В., Мазо Л.А., Єловий І.О., Ейтутіс Г.Д., Богомолова Н. І., Хусаїнов Ф.Й., Колесникова Н. М., Макаренко М. В., Піттмен Р., Чебанова Н. В., Чорний В. В., Чупров О.І. та ін. Дослідження багатьох з них присвячені різним питанням реформування залізничного транспорту. Проте на сьогодні залишається поза увагою розгляд та обґрунтування концептуальних підходів, які враховували б стан концепцій державного регулювання з огляду на зміни, які відбуваються в економічних системах в процесі транзитивності економіки. Враховуючи нинішню активну фазу реформування залізничного транспорту виникає необхідність розгляду концептуальних підходів лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничного транспорту регулювання та з'ясування таких аспектів державного регулювання діяльності підприємств залізничного транспорту.

Цілі статті. У відповідності до поставленої проблеми ціллю роботи є визначення концептуальних підходів лібералізації ціноутворення та визначення кола заходів необхідних для реалізації принципів лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для того, щоб безпосередньо здійснювати лібералізацію ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту потрібно розуміти ідею або задум, на якому будуть базуватися зміни пов'язані з лібералізацією ціноутворення. Ідея або задум виражається через концепцію. Обґрунтування концептуальних підходів лібералізації ціноутворення дозволить здійснити кроки щодо втілення лібералізації ціноутворення у певних напрямках.

Визначимо, як розуміється поняття концепція у сучасних джерелах. Так за визначенням Райсберга Б.А. під концепцією розуміється: генеральний задум, що визначає стратегію дій при здійсненні реформ, проектів, планів, програм; система поглядів на процеси та явища в природі та в суспільстві [1, с. 163].

За визначенням С.В. Мочерного під концепцією розуміється: сукупність поглядів, спосіб розуміння, тлумачення окремого предмета дослідження, явищ і процесів, провідна ідея їх системної теоретико-методологічної характеристики; провідний задум, що визначає стратегію дій у здійсненні реформ, програм, планів [2, с. 51].

Оскільки наше дослідження стосується лібералізації ціноутворення, то під концепцію слід розуміти провідний задум, що визначає стратегію дій у забезпеченні прогресивного розвитку досліджуваних процесів

У роботі [3] визначається, що під лібералізацією ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту слід розуміти поступове послаблення державного регулювання ціноутворення з поступовим розширенням меж економічної свободи щодо встановлення цін на продукцію підприємств залізничного транспорту, яка створюється у потенційно конкурентних секторах, в результаті створення для них таких умов господарювання, які стимулювали б розвиток конкуренції, в тому числі й шляхом її адвокатування.

Зважаючи на викладене вище, під концепцією лібералізації ціноутворення на послуги залізничного транспорту будемо розуміти провідний задум, що визначає стратегію дій у послабленні державного регулювання ціноутворення з поступовим розширенням меж економічної свободи щодо встановлення цін на продукцію підприємств залізничного транспорту, яка створюється у потенційно конкурентних секторах, у створенні для них таких умов господарювання, які стимулювали б розвиток конкуренції, в тому числі й шляхом її адвокатування.

Концепція лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничного транспорту може стати основою для вироблення рішень, які будуть використані для створення державної політики в цій сфері, тому концепція повинна, перш за все, бути орієнтована на стейкхолдерів та має ґрунтуватися на суспільних інтересах [4].

Під стейкхолдерами будемо розуміти індивідів або групи, що мають зацікавленість до процесу лібералізації, оскільки вони впливають на процес лібералізації й зазнають зворотного впливу [5, с. 106].

Другим моментом, про який слід говорити, це те, що, як згадувалося в роботі [3], у випадку лібералізації ціноутворення на продукцію підприємств залізничного транспорту потрібно виключити сценарій для повної лібералізації ціноутворення на продукцію підприємств залізничного транспорту, за яким в галузі замість державного монополіста з'явиться приватний монополіст, що буде володіти тією ж повнотою ринкової влади та використовувати її. У зв'язку з цим слід зауважити, що потрібно виключити виникнення так званих інституційних пасток. За визначенням О. Літвінова та Н. Літвінової під інституційними пастками розуміється формальне виконання, імітація, ігнорування та «м'яке» виконання чинного законодавства, які можуть виникати при будь-яких видах реформ, зокрема, при регуляторній реформі [6].

Формалізуючи підходи, на яких повинна базуватися концепція лібералізації ціноутворення слід говорити про те, що така концепція має враховувати передумови лібералізації ціноутворення та забезпечувати реалізацію принципів лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту.

Тепер розглянемо, що необхідно зробити для реалізації кожного принципу лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту [7].

Для реалізації принципу стимулювання ефективності та самоокупності підприємств залізничного транспорту потрібно створювати відповідні правила, які будуть сприяти зниженню витрат, а також запроваджувати «противитратні» методи ціноутворення, тобто такі методи ціноутворення, за яких учасники ринку перевезень будуть мотивовані зменшувати витрати, які враховуються при ціноутворенні. Тут доречно буде навести слова професора Лондонської школи економіки Джуліана Ле Гранда (Julian Le Grand, 2011): «Ніщо так не мобілізує, як перспектива повної відсутності споживачів вашої послуги» [8, с. 65].

Для реалізації принципу необхідності потрібно здійснювати специфікацію та захист прав власності, забезпечення компенсування недоотриманих доходів шляхом впровадження реальних механізмів компенсації (субсидування, державне замовлення, «прямі платежі», фонд універсальних послуг) збиткових перевезень. Фонд універсальних послуг як механізм компенсації забезпечує відшкодування витрат через суспільні фонди. Такий механізм передбачено ст. 21 Директиви 2002/22/ЄС Європейського парламенту та Ради від 07.03.2002 р. про універсальні послуги та права користувачів стосовно електронних мереж зв'язку і послуг. Вперше термін «універсальність» був застосований у Статуті та Конвенції Міжнародного союзу

електрозв'язку в 1992 році. Використання системи універсальних послуг присутнє у багатьох країнах, але найуспішними прикладами реалізації є функціонування в таких країнах, як США, Австралія, Франція, Канада, Бразилія, Індія, Нова Зеландія, Чилі, ПАР, Пакистан [9].

Існуючі акти в сфері діяльності природних монополій, що закріплюють обов'язковість компенсування недоотриманих доходів не мають реальних механізмів такого компенсування. Так, статтею 15 Закону України «Про ціни та ціноутворення» передбачено, що Кабінет Міністрів України, органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, які встановили державні регульовані ціни на товари в розмірі, нижчому від економічно обґрунтованого розміру, зобов'язані відшкодувати суб'єктам господарювання різницю між такими розмірами за рахунок коштів відповідних бюджетів [10], але сам механізм такої компенсації не передбачений.

Реалізація принципу необхідності вимагає використання такого інструменту, як аналіз вигід та витрат застосування регулювання, який є запозиченим з практики ЄС та має назву ОРВ (оцінка регулюючого впливу) або АРВ (аналіз регулюючого впливу).

Для реалізації принципу прозорості необхідно здійснювати регламентацію процесів щодо захисту, специфікації та розмиття прав власності, покращення регулювання, удосконалення можливості доступу всіх зацікавлених осіб до процесу зміни регулювання. Так, у разі реалізації змін щодо лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту необхідно, щоб потенційні учасники, які можуть увійти на ринок перевезень, мали можливість доступу до процесу зміни регулювання, потрібно, щоб їхня позиція щодо запроваджуваних змін була почута та врахована, тобто щоб «аутсайдери» не були дискриміновані вкорінившимися гравцями ринку.

Окремим важливим елементом прозорості має стати облік усіх субсидій (прямих та непрямих), прозорий облік витрат і доходів, пов'язаних із наданням субсидованих послуг, на основі міжнародних стандартів бухгалтерської звітності та міжнародно визнаних методів розподілу витрат за напрямками діяльності й підтвердження аудиторським висновком даних [11].

Також необхідно, щоб норми Закону України «Про захист економічної конкуренції» у сфері конкуренції превалювали над положеннями інших законів. Хоча поки що Закон України «Про природні монополії» залишається основним законом у сфері дії природних монополій [12].

Рішення органів тарифного регулювання, що приймаються в межах закріплених за ними повноважень, можуть при певних умовах розглядатися як такі, що протирічать вимогам антимонопольного законодавства (табл. 1).

У протиріччях із антимонопольним законодавством знову ж таки буде присутній той факт, що ПАТ «Укрзалізниця» є природним монополістом у декількох сферах [13].

Для реалізації принципу публічності необхідно, щоб стейкхолдери мали можливість доступу до процесу обговорення змін у результаті лібералізації ціноутворення та безпосередньо або через представників впливали на такі зміни. Необхідно також запровадження антикорупційних механізмів з метою зменшення тіньової складової у діяльності підприємств залізничного транспорту.

Для реалізації принципу обґрунтованості витрат потрібно створення противитратних механізмів. На сьогодні, норми законодавства щодо витрат природних монополістів мають недоліки.

Таблиця 1

Можливі протиріччя у рішеннях органів, що здійснюють регулювання у сферах природних монополій з антимонопольним законодавством

1	2	3	4
Ознаки порушення Закону України «Про захист економічної конкуренції»	Кваліфікація практики	Як застосовується у межах регулювання	Можливі протиріччя при регулюванні тарифів
Встановлення цін та умов придбання товарів, які б не можливо було встановити за умов існування значної конкуренції на ринку, тобто тарифи перевищують суму необхідних для виробництва витрат та прибутку (ч.2 п.1 ст.13 закону)	Монопольно високі ціни	Регулювання на основі врахування витрат	З приводу експертизи змінних витрат, інвестиційних витрат, обґрунтування витрат
Встановлення цін та умов придбання товарів, які б не можливо було встановити за умов існування значної конкуренції на ринку, тобто тарифи перевищують суму необхідних для виробництва витрат та прибутку (ч.2 п.1 ст.13 закону)	Монопольно високі або низькі ціни	Застосування перехресного субсидування	З приводу урахування відхилення тарифів від суми обґрунтованих витрат
Застосування різних цін чи різних інших умов до рівнозначних угод з суб'єктами господарювання, продавцями чи покупцями без об'єктивно виправданих на те причин (ч.2 п.2 ст.13 закону)	Економічно або технологічно не обґрунтоване встановлення цін на товари, створення дискримінаційних умов (цінова дискримінація різного ступеня)	Залежність тарифів від характеристик покупців (споживачів), зокрема, класи вантажів	З приводу застосування різних різних рівнів тарифів для різних покупців (споживачів)

Джерело: розроблено автором на підставі [21, 24].

Відповідно до частини 2 статті 9 Закону України «Про природні монополії» встановлюються види витрат, які враховуються при регулюванні цін (тарифів) на товари суб'єктів природних монополій: витрати, які згідно з Податковим кодексом України враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств (крім витрат, визначених частиною третьою статті 9); податки і збори (обов'язкові платежі) до бюджетів та державних цільових фондів; вартість основних засобів, амортизацію, потреби в інвестиціях, визначених у встановленому порядку; очікуваний прибуток від можливої реалізації товарів за різними цінами (тарифами); віддаленість різних груп споживачів від місця виробництва товарів; якість товарів, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій; державні дотації та інші форми державної підтримки [13].

Такий перелік видів витрат передбачений для регулювання суб'єктів природних монополій, для яких не застосовується стимулююче регулювання. Під стимулюючим регулюванням відповідно до Закону України «Про природні монополії» розуміється державне регулювання цін (тарифів) на товари суб'єктів природних монополій та суб'єктів господарювання на суміжних ринках, що передбачає застосування параметрів регулювання, що мають довгостроковий термін дії, стимулює суб'єктів природних монополій та суб'єктів господарювання на суміжних ринках до підвищення якості товарів та ефективності регульованої сфери діяльності з поступовим скороченням неефективних витрат та забезпечує умови для залучення інвестицій [12].

Для регулювання відмінного від стимулюючого не вказується серед видів витрат регуляторна база активів та регуляторна норма доходу. Також на сьогодні відсутні єдині вимоги щодо класифікації витрат для цілей ціноутворення; складу витрат, які можуть бути відшкодованими за рахунок тарифів на послуги суб'єктів природних монополій; формування прибутку у складі тарифу; розподілу планових витрат та очікуваного прибутку для їх відшкодування в тарифах різних груп споживачів; вибору структури та видів тарифів для їх застосування при нарахуванні плати споживачам; методів регулювання тарифів; механізмів індексації тарифів [13].

Для реалізації принципу обґрунтованості витрат також потрібно, щоб існувала можливість створення швидкого вирішення неузгодженостей у галузевому регуляторі, який на сьогодні відсутній. Сприяти реалізації цього принципу також буде запровадження адвокатування конкуренції, здійснення превентивних (ex ante) заходів, використання сучасних методів ціноутворення, мінімізація ефекту «захоплення регулятора».

Для реалізації принципу відповідальності необхідно, щоб існувала визначеність компетенцій галузевого регулятора шляхом визначення функцій та повноважень учасників процесу лібералізації. Необхідно, щоб були визначені та запроваджені санкції, що можуть накладатися на суб'єктів регулювання за результат запроваджуваних змін.

Також для реалізації принципу відповідності потрібно не допускати деформації, що можуть існувати у фонді оплати праці, при якій природний монополіст роздуває не лише витрати, а і фонд оплати праці. В свій час невдала спроба контролю динаміки фонду оплати праці була передбачена постановою Кабінету Міністрів України Міністрів України від 1 квітня 1999 р. № 525 «Про Порядок визначення сум, що вносяться до бюджету підприємствами-монополістами у 1999 році у зв'язку з перевищенням розрахункової величини фонду оплати праці» (аналогічна постанова існувала у 1998 за № 423) [14]. Такий же принцип має застосовуватися і до регулятора.

Для реалізації принципу простоти, щоб прискорювати процеси лібералізації потрібно створення простих, але в той же час деталізованих процедур, правил, політик, в тому числі застосування регуляторної «гільйотини», використання практик кращого регулювання (better regulation, smart regulation).

Так, при впровадженні лібералізації ціноутворення враховування стратегії «регуляторної гільйотини» полягатиме в тому, що здійснюється швидкий перегляд

великої кількості нормативних правових актів та визначаються недейсними ті механізми, які є економічно неефективними, в результаті яких регулювання призводить до великих видатків.

«Регуляторна гільйотина» була розроблена в Швеції у 1980 р. та широко застосовується у багатьох країнах для «фільтрації» непотрібних нормативних актів. Наприклад, у Мексиці «гільйотина» була застосована для зменшення кількості непотрібних ліцензій та дозволів у підприємстві тощо [15].

В Україні в якості прикладу можна навести наступний: на сайті Верховної Ради України станом на жовтень 2016 р викладена поточна зі змінами 2013 року редакція постанови Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р № 262 «Про затвердження Положення про Державну адміністрацію залізничного транспорту України» [16], хоча відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 25 червня 2014 року № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» з моменту утворення товариства Державна адміністрація залізничного транспорту України як особа повинна припинити існування [17], а, отже, повинні втрачати і чинність всі нормативні документи, що пов'язані з її діяльністю.

Для реалізації принципу захищеності потрібно використання адвокатування конкуренції, оскільки воно дозволяє створити та підвищити освідомленість учасників ринку (або потенційних учасників) про переваги конкуренції, а також створити безпосередньо такі умови та правила (політики) для учасників ринку, які будуть сприяти активізації конкуренції. Для реалізації цього принципу також потрібно створення процедур захисту нових та потенційних учасників ринків в результаті лібералізації ціноутворення у формі прийнятих нормативних актів.

Необхідно здійснювати удосконалення кодифікованих норм захисту. Для залізничного транспорту кодифікованими актами виступають, власне, кодифіковані акти загальної дії, такі як Цивільний кодекс України, Цивільний процесуальний кодекс України, Господарський кодекс України, Господарський процесуальний кодекс України, так і особливий кодифікований акт, яким є Статут залізниць України, оскільки Статутом визначаються обов'язки, права і відповідальність залізниць, а також підприємств, організацій, установ і громадян, які користуються залізничним транспортом. Також Статутом регламентується порядок укладення договорів, організація та основні умови перевезення вантажів, пасажирів, багажу, вантажобагажу і пошти, основні положення під'їзних колій, а також взаємовідносини залізниць з іншими видами транспорту, про що зазначається у п. 2 постанови Кабінету Міністрів України № 457 від 6 квітня 1998 р. У вказаних кодифікованих актах ще не існує такого окремого виду договору, як договір надання послуг з використання інфраструктури залізничного транспорту. Такий стан речей існує тому, що природно монопольна компонента не відокремлена від потенційно конкурентної. Крім того, визначеності не додає відсутність чіткого розмежування в законодавстві поняття між роботами, послугами та продукцією. Відсутність договору надання послуг по використанні інфраструктури залізничного транспорту не дозволяє визначити перелік послуг та робіт, що буде включати цей договір, а також виникнення прав та обов'язків сторін договору, порядок, форму та вид оплати послуг та робіт за цим договором.

Для реалізації принципу захищеності необхідно забезпечити захист контрактних відносин та контрактних прав для недопущення зловживання ринковою владою вкорінівшимися гравцями ринку.

Для реалізації принципу відмови від перехресного субсидування потрібно, щоб відбувалось дотримання інтересів всіх учасників процесу лібералізації. Слід зазначити, що відповідно до економічного компоненту Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС існують певні вимоги до державних компаній та компаній зі спеціальними та ексклюзивними правами, зокрема, до природних монополій. Так, у межах державної політики, що стосується цих компаній не повинно існувати суперечностей між цією політикою та законодавством про конкуренцію. Така політика не повинна призводити

до викривлень конкуренції через зловживання відповідними суб'єктами господарювання своїм домінуючим становищем, узгодженими діями та концентрацією. За вимогами економічного компоненту Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС державні монополії комерційного характеру зобов'язані протягом п'яти років після набуття чинності цією угодою припинити перехресне субсидування між фізичними та юридичними особами, а також усунути інші не виправдані відмінності щодо постачання або закупівлі товарів між юридичними та фізичними особами [11].

Для реалізації принципу відмови від перехресного субсидування потрібно зменшення бар'єрів входу/виходу з ринку, а також створення недискримінаційних процедур доступу до ключових потужностей у формі законодавчо затвердженого акту.

Для реалізації принципу сталості потрібно введення запобіжників, що відповідають за сталість. Одним із таких запобіжників може бути декларування зміни цін, що застосовується з метою запобігання їх необґрунтованому підвищенню з боку суб'єктів, що володіють ринковою владою.

Сталість лібералізації ціноутворення буде сприяти цінній стабільності, яка в свою чергу сприяє створенню «твердого» підґрунтя для усталених та керованих процесів у економіці, нейтралізує інфляційні очікування економічних агентів. Економічні агенти отримують мотивацію для заробляння коштів, а не їх збереження [18].

Для реалізації принципу доступності, в результаті чого зміни, запроваджені в процесі лібералізації, не були нівельовані, потрібно, щоб правила були зрозумілі для всіх стейкхолдерів процесу лібералізації. Потрібно також, щоб усі учасники процесу лібералізації мали доступ до вироблення конкретних рішень.

Для реалізації принципу системності необхідно враховувати таке. Лібералізація ціноутворення – це не лише зміна ціни, а врахування також взаємозв'язку та взаємовпливу між всіма сферами, що прямо або опосередковано впливають на ціноутворення. Здійснення змін за допомогою системного підходу потрібно не лише у ціноутворенні, а також у сферах, що пов'язані та впливають на нього (політики, правила, програми).

В реалізації принципу системності слід враховувати також й таке. Відповідно до Зведеного переліку суб'єктів природних монополій станом на 22.01.2016 р ПАТ «Укрзалізниця» та філії й структурні підрозділи, що входять до складу товариства є суб'єктами природних монополій та регулюються у наступних сферах: послуги користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування, керування диспетчерськими службами; передача електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами; централізоване водопостачання та водовідведення; транспортування теплової енергії магістральними та місцевими (розподільчими) тепловими мережами тощо. Тобто загалом маємо 4 сфери, які регулюються різними органами, що здійснюють відповідно регулювання у цих сферах [19].

На додачу до цього підпадають під регулювання суміжні ринки з вказаними вище сферами, які регулюються. Тепер, якщо один суб'єкт господарювання здійснює діяльність у декількох сферах, які регулюються, постає питання про те, що в разі, якщо для виробництва певної продукції А (робіт, послуг) використовується продукція В, С та ін. (послуги, роботи), що також є результатом регулювання, то регулювання ціноутворення на продукцію А буде включати в себе використання продукції, ціноутворення на яку також регулюється. В кінцевому випадку для продукції, що є результатом основного виду діяльності будемо мати регулювання, яке накладається на регулювання, що застосовується до використовуваних компонентів (або іншими словами на одну ітерацію регулювання накладається друга ітерація). Звідси, постає питання, чи не буде таке «ітераційне» регулювання, причому для кожної продукції будуть мати місце різні методи (способи, форми) регулювання, стимулювати

збільшення витрат. Крім того, можливо, якщо, наприклад, в процесі виробництва основної продукції (робіт, послуг) буде застосовуватися регулювання, що є найкращим, але в процесі виробництва такої продукції використовується продукція (послуги), ціноутворення на яку є предметом іншого регулювання, то це буде повністю нівелювати будь-яке найкраще регулювання, оскільки в цьому буде закладений «системний» недолік. В такому разі регулювання ціноутворення на кінцеву продукцію буде враховувати одні й ті самі витрати, активи та інші елементи, що враховуються при визначенні економічно обґрунтованого рівня собівартості декілька разів. Подібна практика є зворотною від врахування одного об'єкту оподаткування для утворення кількох різних баз оподаткування для різних податків (стаття 23 Податкового кодексу України [20]).

Саме для виключення можливого негативного ефекту, коли відбувається «ітераційне» (тобто одночасно декількох послуг, що надає один і той самий суб'єкт господарювання) регулювання потрібно здійснювати лібералізацію ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту.

Для реалізації принципу системності в частині змін, що стосуються рівня тарифів зазначимо, що у разі дерегулювання невірно встановлені тарифи можуть впливати на конкуренцію не тільки на суміжних ринках, учасники яких використовують продукцію (товари, послуги) регульованих секторів, а також на добробут кінцевих споживачів. Ось чому навіть у випадку лібералізації ціноутворення на продукцію потенційно конкурентних секторів важливим буде залишатися питання рівня тарифів у регульованих секторах.

Так, високий рівень тарифів на послуги природно монопольної компоненти може призводити до послаблення конкуренції в потенційно конкурентному сегменті та навпаки. Також впливати на конкуренцію в секторах, що регулюються, може комбінація більш низької в порівнянні з економічно обґрунтованою регульованою ціни для споживачів та більш високої в порівнянні з економічно обґрунтованою регульованою ціни на послуги ключових потужностей (інфраструктури). Такий механізм, який часто застосовують домінуючі компанії на ринках природних монополій, має назву «margin squeeze» або «стиснення маржі» [21].

Крім, власне, рівня тарифів важливим є також і співвідношення тарифних складових, що також слід враховувати при лібералізації ціноутворення. При низькому рівні вагонної складової можливо прогнозувати підвищене зношування вагонного парку та відсутність економічних стимулів для його оздоровлення як з боку домінуючої компанії, так і у вигляді низьких стимулів для компаній, що можуть (або потенційно можуть) увійти на цей ринок, знову ж таки при умові існування такої можливості (зняття відповідних бар'єрів).

Для реалізації принципу субсидіарності в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту потрібно запровадження механізму перегляду сфер регулювання.

Сфери регулювання визначаються наступним чином. На сьогодні статтею 28 Господарського кодексу України та Законом України «Про природні монополії» визначаються сфери діяльності суб'єктів природних монополій, органи державної влади, органи місцевого самоврядування та інші органи, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій, а також інші питання регулювання відносин, що виникають на товарних ринках України, які перебувають у стані природної монополії, та на суміжних ринках за участі суб'єктів природних монополій [22; 12].

Згідно з пунктом 1 статті 5 Закону України «Про природні монополії» регулюється діяльність суб'єктів природних монополій у сфері користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування.

Крім того, згідно з пунктом 1 статтею 2 Закону України «Про природні монополії» сфера дії цього закону поширюється також і на відносини, що виникають на суміжних ринках з ринками, що перебувають у стані природної монополії.

Згідно з статтею 6 зазначеного закону до суміжних ринків, що регулюються, належать внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом.

Відповідно до статтею 8 Закону України «Про природні монополії» предметом регулювання діяльності суб'єктів природних монополій є ціни (тарифи) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій; доступ споживачів до товарів, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій та інші умови здійснення підприємницької діяльності у випадках, передбачених законодавством.

Для сфер діяльності суб'єктів природних монополій та діяльності на суміжних ринках згідно з статтею 7 Закону України «Про природні монополії» передбачено такий засіб державного регулювання провадження господарської діяльності, як ліцензування. В ліцензійних умовах визначаються зобов'язання суб'єктів природних монополій з надання технічних умов щодо інженерного забезпечення об'єкта будівництва згідно з вимогами законодавства.

На додачу, до предмета регулювання діяльності суб'єктів природних монополій можна вказати про обов'язок суб'єктів природних монополій, який передбачений пунктом 2 статтею 10 зазначеного закону, що суб'єкти природних монополій не можуть вчиняти дії, які призводять або можуть призвести до неможливості виробництва (реалізації) товарів, щодо яких здійснюється регулювання відповідно до цього закону. Такий обов'язок є ніщо інше, як вказівка на прямий бар'єр виходу з ринку для суб'єктів природних монополій.

Як зазначалося у роботі [23] для застосування режиму державного регулювання по відношенню до того чи іншого суб'єкту господарювання, крім діяльності на ринках, що перебувають у стані природної монополії необхідно, щоб суб'єкт господарювання був внесений у відповідний реєстр сфер органами, що здійснюють державне регулювання у сферах природних монополій та надалі внесений у Зведений перелік суб'єктів природних монополій відповідно до розпорядження Антимонопольного комітету України № 874-р від 28.11.2012 р. [19].

На рівні ведення реєстру (Зведений перелік суб'єктів природних монополій) існують недоліки щодо формулювань, а саме: за цим реєстром для суб'єктів природних монополій вказується «найменування товару (товарна група)» для вказаних у таблиці найменувань суб'єктів господарювання [19], хоча у Законі України «Про природні монополії» мова йде про діяльність суб'єктів у певних сферах діяльності. Тобто не існує однаковості тлумачення понять, які стосуються природних монополій і які враховуються при прийнятті рішення щодо регулювання.

Наступним неоднозначним моментом щодо можливості застосування режиму регулювання є суміжні ринки, для яких за законом застосовується регулювання, так само, як і для сфер діяльності суб'єктів природних монополій визначених законом, в той же час, якщо для сфер діяльності суб'єктів природних монополій умовою застосування регулювання є присутність в Зведеному переліку суб'єктів природних монополій в позиції найменування товару (товарної групи), то для суміжних ринків така умова відсутня. Таким чином, для суміжних ринків існує одноступеневий характер при визначенні питання застосування режиму регулювання, а для сфер діяльності суб'єктів природних монополій – двоступеневий характер визначення застосування режиму регулювання.

Крім того, на сьогодні для природних монополій не існує поділу (виділення), з точки зору ринку, послуг ключових потужностей. У випадку здійснення перевезень такими ключовими потужностями будуть послуги користування інфраструктурою залізниць. У випадку послуг постачання електричної енергії ключовими потужностями

будуть виступати передаючі та розподільчі потужності, тобто лінії електромереж місцевого рівня (які включають трансформаторне обладнання), за виключенням передаючих потужностей національного масштабу, оскільки філії залізниці є монополістами місцевого рівня у сфері постачання електричної енергії. У випадку послуг постачання води та водовідведення, транспортування теплової енергії ключовими потужностями також будуть виступати усілякі передаючі потужності відповідно води та теплової енергії.

Відсутність ринку ключових потужностей призводить до того, що такі послуги не є специфікованими, відсутній їх захист з точки зору прав власності.

Відсутність ринку послуг ключових потужностей, їх специфікації та закріплення у договорі між його сторонами є передумовою для виникнення порушень з боку недобросовісних суб'єктів правовідносин. Крім того, на сьогодні у зв'язку з відсутністю ринку послуг ключових потужностей відсутній як вид договір надання послуг з використання інфраструктури залізничного транспорту.

Для реалізації принципу субсидіарності потрібно також удосконалення ієрархії регулювання, використання само- та со-регулювання.

Для реалізації принципу гнучкості та диверсифікації перевезень потрібно впровадження гнучких програм та механізмів моніторингу їх ефективності та коригування. Важливо мати можливість моніторингу та коригування процесу перевезень, запровадження сучасних моделей управління процесом перевезень, удосконалення сервісного обслуговування клієнтів.

Висновки. Отримані результати дослідження можуть бути використанні при розробці та впровадженні державних програм та політик щодо залізничного транспорту загалом та лібералізації ціноутворення у потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту зокрема. Також результати статті можуть бути використані підприємствами залізничного транспорту та органами, що здійснюють регулювання суб'єктів господарювання на ринку вантажних залізничних перевезень, в ході заходів спрямованих на забезпечення ефективності процесів лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту.

Список використаних джерел:

1. Райсберг, Б.А. Словарь современных экономических терминов / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский. – 4-е изд. – М. : Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2/ Ред.колегія.: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. Колесникова Н., Садюк А. Сутність та зміст лібералізації ціноутворення у потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту / Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». — К. : 2015. — Вип. 34. — С. 121-130.
4. Тертичка, В. Наука про суспільну політику: досвід становлення в Україні / Публічне управління: теорія та практика. – № 1. – 2010. – С. 48-58.
5. Данн, Вільям Н. Державна політика: вступ до аналізу/пер. з англ. Г. Є. Краснокутського; [наук. ред. М. О. Баймуратов.] – Одеса : АО БАХВА, 2005. – 504 с.
6. Літвінов, О.В., Літвінова Н.М. Закордонний досвід проведення регуляторних реформ та застосування «регуляторної гільйотини» / Аспекти публічного управління. – № 7 (9). – 2014. – С. 37-48.
7. Садюк А.В. Деякі принципи лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту / Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали п'ятої міжнар. Наук.-практ. кон., 15-16 вересня 2016 р. – О. : Атлант, 2016. – С. 320-321.
8. Ле Гранд, Д. Другая невидимая рука: предоставление общественных услуг на основе выбора и конкуренции/ пер. с англ. И. Кушнарева. М.: Изд. Института Гайдара, 2011.—240 с.
9. Олійник, Д. Фонд універсальних послуг: вимога сьогодення / Журнал «Незалежний аудитор». – № 2 (13). – 2013. С. 79-84.
10. Про ціни та ціноутворення: Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5007-17> (Дата звернення 02.11.2016).
11. Бетлій О., Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / О. Бетлій, М. Риженков, К. Кравчук, І. Коссе, С. Галько, Д. Науменко, В. Мовчан, І. Бураковський, Г. Кузнецов. – К., «Альфа-ПК», 2014. – 140 с.
12. Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000 № 1682-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14> (Дата звернення 2.10.2016).

13. Кузьменко, Л.Г., Кузьменко С.В. Основні напрями вдосконалення системи регулювання тарифів суб'єктів природних монополій / Наукові записки. Економічні науки. – Том 56. – С. 67-70.
14. Про Порядок визначення сум, що вносяться до бюджету підприємствами-монополістами у 1999 році у зв'язку з перевищенням розрахункової величини фонду оплати праці: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 квітня 1999 року № 525 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/525-99-%D0%BF> (Дата звернення 02.11.2016).
15. Метод гильотины: анализ и практика его применения / Агентство США по международному развитию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.namsb.tj/phocadownload/beilibrary/usaidbeiguillotinethodtj.pdf> (Дата звернення 16.10.2016).
16. Положення про Державну адміністрацію залізничного транспорту України: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р № 262 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/262-96-%D0%BF> (Дата звернення 16.10.2016).
17. Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця»: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 червня 2014 року № 200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/200-2014-%D0%BF#n53> (Дата звернення 16.10.2016).
18. Макаренко, М.І. Бюджетно-монетарне регулювання цін у перехідній економіці України. – К.: Знання України, 2002. – 304 с.
19. Зведений перелік суб'єктів природних монополій станом на 22.01.2016 р.: Розпорядження Антимонопольного комітету України № 874-р від 28.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=113896&schema=main> (Дата звернення 16.10.2016).
20. Податковий кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Дата звернення 10.11.2016).
21. Авдашева, С.Б., Цыцулина, Д.В. Задачи и ограничения антимонопольного контроля регулирования тарифов / Вопросы государственного и муниципального управления. – № 4. – 2014. – С. 27-46.
22. Господарський кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (Дата звернення 2.10.2016).
23. Садюк А.В. Обґрунтування потенційно конкурентних секторів діяльності підприємств залізничного транспорту / Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – К., 2015. – № 12 (175). – С. 141-147.
24. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (Дата звернення 12.12.2016).

Рецензент д.е.н., професор Богомолова Н.І.

УДК 330.131:620.91:338.43

Скриль В.В., к.е.н., доцент

Соломаха А.М.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Розглянуто питання впровадження енергозберігаючих проектів на підприємствах сільського господарства. Здійснено аналіз існуючого стану енергозбереження на ДПДГ «Вирішальне». Розроблено програму впровадження заходів з енергозбереження на ДПДГ «Вирішальне». Розраховано економічну ефективність від впровадження запропонованих заходів.

Ключові слова: енергозбереження, енергоспоживання, програма енергозбереження, сільське господарство, відновлювальні джерела енергії.

Skryl V., Solomaha A.

THE INTRODUCTION OF ENERGY-SAVING PROJECTS FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

The problems of the introduction of energy-saving projects at agricultural enterprises. The analysis of the current state of energy efficiency in State Enterprise "Experimental Facility" Vyrishalne ". The program of implementation of energy conservation measures in the State Enterprise "Experimental Facility" Vyrishalne ". Economic efficiency of the implementation of the proposed measures.

Keywords: energy efficiency, energy consumption, energy-saving program, agriculture, renewable energy.

Скрыль В.В., Соломаха А.Н.

ВНЕДРЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ПРОЕКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Рассмотрены вопросы внедрения энергосберегающих проектов на предприятиях сельского хозяйства. Проведен анализ существующего состояния энергосбережения на ГПХ «Выришальное». Разработана программа мероприятий по энергосбережению на ГПХ «Выришальное». Рассчитана экономическая эффективность от внедрения предложенных мероприятий.

Ключевые слова: энергосбережения, энергопотребление, программа энергосбережения, сельское хозяйство, возобновляемые источники энергии.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблема енергозбереження на сьогодні набирає обертів в масштабах як свієї країни, так і в сільському господарстві. Загально відомо, що ефективне використання енергетичних ресурсів є ключовим фактором розвитку економіки кожної країни. Нажаль, сільське господарство, як і більшість галузей України, є галуззю з високою енергоемністю продукції, що суттєво знижує її конкурентоспроможність, а особливо на європейських ринках. За статичними даними на 1 кг сільськогосподарської продукції витрачається 0,89 кг у. п., тоді як у країнах ЄС – 0,34 [1]. Зараз ми всі стикаємося з ситуацією обмеженості енергетичних ресурсів, постійно зростаючою ціною на електроенергію, газ, і як наслідок поганим впливом на навколишнє середовище. Все це вимагає від нас зміни загальної концепції зниження споживання енергії, а не масштабування її виробництва. Саме тому, аграрним підприємствам необхідно оптимізувати свою роботу, що сприятиме зменшенню витрат, а також собівартості виготовленої продукції.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У зарубіжній і вітчизняній літературі є чимало праць, присвячених вивченню проблеми енергозбереження – як у промисловості, так і в сільськогосподарському виробництві [1,5]. Але, ці вчені-економісти виділяють недостатньо уваги саме питанню впровадженню енергоефективних проектів у сільському господарстві. Потребують подальшого дослідження ефективне використання енергетичних ресурсів. Недостатня вивченість цієї проблеми, її практична значимість потребують опрацювання.

Цілі статті полягає у виявленні енергоефективних проектів, впровадження яких може дати відчутний ефект на підприємствах сільського господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сільське господарство – одна з самих вагомих галузей економіки нашої країни. На сьогодні агропромисловий комплекс України споживає 35 млн. т. у.п. за рік. Тому, існує нагальна потреба найближчі роки поліпшити енергетичну базу сільгоспвиробництва [4].

Сучасний АПК в значній мірі залежить від непоновлювальних джерел енергії, постійне зменшення яких вимагає впровадження нових технологій. Слід зазначити, що відходи виробництва сільгосппродукції можуть стати основним постачальником відновлювальної енергії. Тому сільгоспвиробникам слід шукати саме такі шляхи успішного подолання енергетичної залежності.

Актуальним питанням впровадження енергозберігаючих заходів є і для ДПДГ «Вирішальне». ДПДГ «Вирішальне» є одним із найбільших сільськогосподарських підприємств села Вирішальне (Полтавська область). Його територія становить 1339 га, угідь – 951 га з них ріллі – 405 га. В його комплекс входить 1 газифікована, 5 електрофікованих та 1 водопідведена будівля. Як засвідчив проведений енергоаудит підприємства головним споживачем всіх енергоресурсів є адміністративна

будівля площею $S=1200 \text{ м}^2$. Загальна динаміка споживання ПЕР ДПДГ «Вирішальне» зображена у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка споживання паливно–енергетичних ресурсів ДПДГ «Вирішальне»
за 2013 – 2015 роки

Спожиті ресурси:	Роки					
	2013		2014		2015	
	Од.	Грн.	Од.	Грн.	Од.	Грн.
Природний газ м^3	3243	14951,85	5070	32597,36	4560	40809,63
Електроенергія кВт	2462	2348,75	4180	6555,08	3600	5419,44
Питна вода м^3	66	124,74	66	144,54	66	190,74
Всього:		17425,34		39296,98		46419,81

Слід зазначити, що основними причинами зростання витрат є витрати на оплату енергоносіїв, серед яких можна виділити такі: стрімке зростання цін на ресурси на світовому та національному ринках; використання застарілого енергоємного обладнання, яке є причиною надмірного, нераціонального споживання ПЕР; зношеність інженерних мереж, незадовільний стан дахів, віконних блоків, що спричиняє порушення температурного режиму, втрати тепла, тощо [3].

Таким чином, з надзвичайною актуальністю постає питання зменшення споживання енергоносіїв шляхом проведення термомодернізації будівель із застосуванням новітніх енергозбережних технологій, встановлення приладів обліку енергоресурсів, формування більш відповідального ставлення до використання енергоресурсів.

Основною причиною надмірного споживання теплової енергії є втрати тепла через недостатню ізоляцію. Можна вважати, що чим старша будівля, тим нижче тепловий захист. Енергоємність виходить з низького рівня теплоізоляції зовнішніх перепон та високого коефіцієнта втрати теплопередачі для вікон і дверних рам, які стають тепловими мостами та через які втрачається більшість тепла [3].

Ще однією важливою причиною високого споживання палива і енергії, а отже і високої вартості опалення є низька ефективність системи опалення. Це обумовлюється низькою ефективністю джерел тепла та незадовільним технічним станом внутрішніх установок. Вагомий вплив на цей стан здійснює і нездатність адаптуватися та пристосуватися до зміни погодних умов за рахунок автоматизації подачі тепла відповідно до опалювальної потреби.

Обстеження установок та систем ДПДГ «Вирішальне» показало, що підприємство використовує котел чавунна металевий (КЧМ–5) 1985 року виготовлення та того ж року встановлення, який є як морально так і технічно застарілий.

На даний час на підприємстві існує гостра необхідність всебічного та ефективного впровадження та застосування технологій пов'язаних з енергоефективністю виробництва. Тому для ДПДГ «Вирішальне» запропоновано заміну старого КЧМ – 5 на новий твердопаливний котел KORDI.

Твердопаливний котел KORDI відноситься до універсальних котлів, який може працювати на всіх видах твердого палива (вугілля, палети, дрова і деревні відходи, тріска, деревні брикети і т.д.). Може використовуватися як основне або як резервне джерело тепла, як в системі з примусовою, так і з природною циркуляцією теплоносія. Модельний ряд по потужності Корді АОТВ 3 10, 12, 14, 16, 20, 26, 30, 50 кВт.

Котел KORDI по технічних ознаках підходить для установки замість старого котла КЧМ – 5. KORDI є легшим на 155 кг, нижчим на 39 мм, має більший розмір топки на 67/30 мм, нагріває більшу кількість води, на 17 л., що дає можливість нагріти будівлю до вищої температури з такими самими ресурсами. Саме тому буде

доцільніше встановити нове обладнання, яке функціонуватиме на твердопаливних ПЕР.

Повний перелік всіх необхідних матеріалів для установки та функціонування котла наведений в таблиці 2.

Таблиця 2

Перелік матеріалів для установки та функціонування твердопаливного котла KORDI

№	Назва товару	Од. виміру	Кількість	Ціна без ПДВ грн.	Сума без ПДВ грн.
1	Котел твердопаливний KORDI	шт.	1	6685,00	6685,00
2	Радіатор сталевий DJOUL 22K 500X1000	шт.	8	720,00	5760,00
3	Радіатор сталевий DJOUL 22K 500X900	шт.	3	650,00	1950,00
4	Труба Stabi d 32 ASG	м	60	32,00	1920,00
5	Труба Stabi d 25 ASG	м	48	22,00	1056,00
6	Труба Stabi d 20 ASG	м	46	18,50	851,00
7	Дюбеля	шт.	50	0,50	25,00
8	Кріплення труби d 20 од.	шт.	35	1,50	52,50
9	Кріплення труби d 25 од.	шт.	30	2,00	60,00
10	Кріплення труби d 32 од.	шт.	50	3,00	150,00
11	Кран радіаторний 1/2 углов. Іста №951	шт.	11	65,00	715,00
12	Кран радіаторний 1/2 углов. Іста №952	шт.	11	65,00	715,00
13	ЕКО Коліно 20 90*	шт.	45	2,00	90,00
14	ЕКО Коліно 25 90*	шт.	15	3,00	45,00
15	ЕКО Коліно 32 90*	шт.	25	4,00	100,00
16	ЕКО Муфта різьба зовнішня 20–1/2	шт.	24	14,50	348,00
17	Нитка шт.216216очна Uni-lock 150м	шт.	2	150,00	300,00
18	ЕКО Коліно 20 90* в.н.	щ	10	3,00	30,00
19	ЕКО Муфта 20	шт.	10	2,00	20,00
20	ЕКО Муфта перехідна 20x25	шт.	8	1,85	14,80
21	ЕКО Муфта перехідна 32x25	шт.	8	3,85	30,80
22	ЕКО Коліно 20 45*	шт.	10	3,00	30,00
23	ЕКО Коліно 20 45*	шт.	10	4,50	45,00
24	ЕКО Муфта 32	шт.	5	4,00	20,00
25	Трійник перехідний 32x25	шт.	20	7,00	140,00
26	ЕКО Трійник 32	шт.	5	5,00	25,00
27	ЕКО Коліно 32 45*	шт.	5	7,00	35,00
28	ЕКО Трійник перехідний 25x20	шт.	8	3,00	24,00
29	Регулятор тяги шт.216.(для т.т.к.)№8486	шт.	1	450,00	450,00
30	Коопанвзривний 1.5 bar	шт.	1	60,00	60,00
31	Кріплення труби d 20 дв	шт.	3	3,00	9,00
32	ЕКО Муфта різьба внутрішня 20–1/2	шт.	3	12,00	36,00
33	Крут відрізний d 230 Крон 2,0	шт.	1	15,00	15,00
34	Крут відрізний d 125 Крон 1,0	шт.	8	8,00	64,00
35	Муфта латунь 1/2	шт.	1	5,00	5,00
36	Електроди моноліт 3 1кг	упак.	2	40,00	80,00

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6
37	Перчатки сині дор.	П.	4	7,00	28,00
38	Кріплення труби d 25 дв.	Шт..	6	3,00	18,00
39	Перехід на манометр	шт..	1	10,00	10,00
40	Манометр 0–6 RAD 1/4 MDR	шт..	1	45,00	45,00
41	ЕКО Трійник 20	шт..	4	3,00	12,00
42	Фільтр 1/ 1/4	шт..	1	150,00	150,00
43	Хомут трубний розбірний 1/ 1/4	шт..	10	9,00	90,00
44	Кріплення крючки 10x140	шт..	2	3,50	7,00
45	Кран водяний 1* г–ш Evolution FIV	шт..	2	90,00	180,00
46	ЕКО Муфта різьба наружна 32–1*	шт..	2	35,80	71,60
47	Насос для опалення Speroni SCR 32/80–180	шт..	1	2300,00	2300,00
48	Муфта 1 1/2	шт..	1	12,00	12,00
49	Контргайка 1 1/2	шт..	1	6,50	6,50
50	Різьба двойна 1 1/2 (згон)	шт..	1	14,00	14,00
51	Різьба двойна 1* (згон)	шт..	1	8,00	8,00
52	Різьба коротка 1*	шт..	1	5,00	5,00
53	Кран водяний 1/2 г–ш К	шт..	1	25,00	25,00
54	Американка с РВ 32x1	шт..	3	34,50	103,50
55	Перехід лат. 1 1/2 – 1» г–ш	шт..	1	16,00	16,00
56	Перехід лат. 1 1/4 – 1» ш–ш	шт..	1	14,00	14,00
57	Перехід лат. 1 1/4 – 1» ш–г	шт..	1	14,00	14,00
58	Перехід лат. 1» – 1/2 ш–ш	шт..	1	7,00	7,00
59	Американка с РВ 20x1/2	шт..	1	18,00	18,00
60	ЕКО Вентиль d 20	шт..	1	52,00	52,00
61	Гідроакумулятор AFC–24 SB Aquapress	шт..	1	320,00	320,00
62	Отвод 1 1/2	шт.	1	12,00	12,00
63	Кран маєвського 1/2	шт.	1	6,00	6,00
64	Кріплення труби м.пл. 16 скоба	шт.	4	0,60	2,40
65	Анкер–гайка однораспорний М 8/10x120	шт.	30	3,50	105,00
66	Шпиля d 10	шт.	1	14,00	14,00
67	Провод ШВВП 3x1,5	м	4	6,00	24,00
68	Електро вилка № 242,336	шт.	1	7,00	7,00
69	Дека 220 оц	шт.	1	55,00	55,00
70	Конус 150/220 н/оц	шт.	1	190,00	190,00
71	Лійка 150	шт.	1	75,00	75,00
72	Трійник 150/220 н/оц	шт.	1	410,00	410,00
73	Труба 150/220 н/оц	шт.	10	456,00	4560,00
Всього:					30943,10

За представленими даними вартість встановлення твердопаливного котла KORDI складає 30943,10 грн.

Витрати на тверде паливо будуть складатися з витрат на купівлю паливних брикетів. За розрахунками на рік потрібно 4,08 тон брикетів, за ціною 500 грн./т, отже вартість брикетів склала 2040 грн.

Ще одним із видів палива, котре буде використовуватись – є дрова, заготівля котрих відбуватиметься способом очистки посадок та лісосмуг від «лежачих» дерев. Вартість такої заготівлі на рік складає 18925 грн. Загальна сума витрат на тверде паливо дорівнює 20965 грн за рік.

Порівняння витрат на опалювання адміністративної будівлі котлами КЧМ –5 та KORDI наведено на рисунку 1.

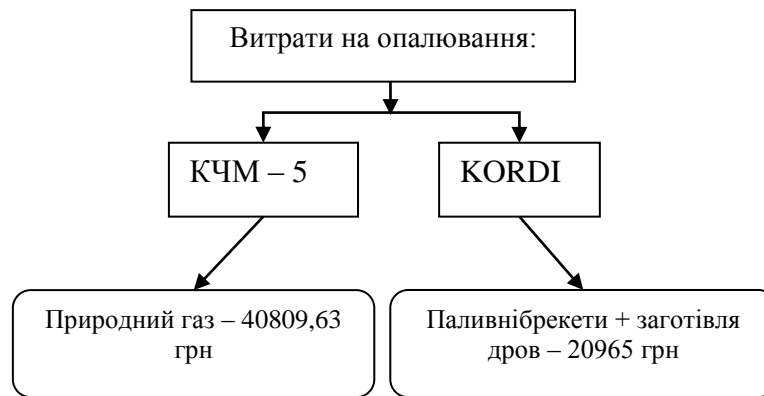


Рис. 1 – Витрати на опалювання котлами КЧМ–5 та KORDI

Проведені розрахунки показали, що при заміні опалювального пристрою на витрати підприємства на опалювання знизяться майже у 2 рази.

Але, окрім вищезазначеного заходу для ДПДГ «Вирішальне» також розроблена Програма енергозбереження, яка складається з комплексної програми, котра охоплює водопостачання, опалення та освітлення. Головний акцент програми робиться саме на найбільш ресурсозатратну галузь – опалення. Повний перелік капітальних витрат на впровадження енергозберігаючих засобів на підприємстві наведено у таблиці 3.

Виходячи з даних наведених в таблиці 3 на повну програму енергозбереження на період 2017 – 2020 років потрібно залучити 218 тис. грн. Найбільш капіталоемним роком для ДПДГ «Вирішальне» стане 2018 рік, за рахунок роботи над утепленням стін мінеральною ватою.

Наступний етап роботи над розробкою програми енергозбереження складається з розрахунку зміни основних і додаткових доходів від реалізації заходів енергозбереження за період 2017 – 2020 років на підприємстві. Дані показники наведені у таблиці 4.

Розрахунки таблиці 4 показують, що очікуваний дохід від заходів енергозбереження складе 329,7 тисяч гривень.

Прибуток від заходів енергозбереження за 2017 – 2020 роки за розробленою програмою енергозбереження складатиме:

$$\text{Пр} = \text{Д} - \text{В} \quad (1)$$

де, Пр – очікуваний прибуток

Д – очікуваний дохід за розробленою програмою

В – витрати на реалізацію розробленої програми енергозбереження.

$$\text{Пр} = 329,7 - 218 = 111,7 \text{ тис.грн.}$$

Це досить високий показник та позитивний чинник для впровадження програми на ДПДГ «Вирішальне». Отже, грошові надходження від реалізації заходів енергозбереження у 2019 році складуть 111,7 тисяч гривень.

Отримавши всі необхідні дані доцільно розрахувати економічний ефект від даного енергозберігаючого проекту.

У даному випадку економічний ефект розраховувати краще за формулою:

$$E = \frac{V_p + V_o}{KB} \quad (1)$$

де, V_p – витрати на енергоносії початкові (витрати до заміни обладнання)

V_o – витрати на енергоносії (витрати після заміни обладнання)

KB – капітальні витрати

Таблиця 3

Програма впровадження заходів з енергозбереження на ДПДГ «Вирішальне» у 2016-2019 рр.

№ п/п	Найменування заходів	Вартість заходу, тис.грн. / Тримісячів-ня, міс.	2017рік												2018рік						2019рік						2020рік														
			січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40		
Підготовчий період																																									
I	Обстеженняоб'єктів, розробленнятехнічної і нормативноїдокументації, обґрунтуванняефективностізаходів	2/2							1																																
II	Проведення тендеру, вибіроптимальноїпідрядноїорганізації для виконанняпунктів III та IV	2 /2							1	1																															
III. Напрямокенергозбереження - водопостачання																																									
1	Плановий ремонт системиводопостачання та водовідведення	24/8							2	4									2	4																		2	4		
IV. Напрямокенергозбереження - теплопостачання, опалення, газопостачання																																									
1	Заміна котла	31 /2							16	15																															
2	Влаштуваннясистемиопалення	5/1						5																																	
3	Додатковеуцільненнярозємнихконструкційвікон та дверей, ремонт віконних рам	32 /4										8								8																				8	
4	Підвищеннятеплозахисних характеристик зовнішніхстіноб'єктів, утепленнязовнішніхстінімінеральною ватою	89 /6																		25	18																	16	10		
5	Влаштуваннядодатковоїтепловойізоляціїтеплопостачаннябудівлі, реконструкціяперекриття та йогоутеплення	20/2								8																														4	

Таблиця 4

Динаміка основних і додаткових доходів від реалізації заходів енергозбереження за 2017-2020 роки

п/п	Найменування джерел	2017рік				Всього за 2017рік	2018рік				Всього за 2018рік	2019рік				Всього за 2019рік	2020рік				Всього за 2020рік	Сума надходження за 2016-2019 рік, тис. грн.
		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал		
	Основні доходи																					
	1.1 Зменшення суми поточних витрат шляхом економії тепла, тис.грн			19,9		19,9			29		29		32		32		36		36	116,9		
	1.2 Відрахування з фонду капітальногобудівництва (% від спец. фонду), тис.грн.			4		4			6		6			11	11				18	18	39,0	
	1.3 Амортизація за цільовим використанням, тис.грн			0,7		0,7	0,7				0,7	0,7		0,7	0,7				0,7	0,7	4,2	
	1.4. Плата за оренду приміщень ДПДГ "Вирішальне" тис.грн	2,8	2,8	2,8	2,8	11,2	3,2	3,2	3,2	3,2	12,8	5	5	5	5	20	6	8	10	10	34	78,0
I	Додаткові доходи																					
	2.1 Збільшення спецфонду за рахунок впровадження нових програм енергозбереження, тис.грн				25	25		25			25			25	25			25		25	100,0	
	2.2 Отриманні % відгосподаровіроботи ДПДГ "Вирішальне", щодорозродкиальтернативних проетківенергозбереження, тис.грн.			6		6	6				6	6			6	6				6	24,0	
	Всього, тис.грн.	2,8	29,4	6,8	27,8	66,8	9,9	28,2	32,2	9,2	79,5	11,7	37,0	30,0	16,0	94,7	12,7	44,0	35,0	28,0	119,7	362,1

$$E = \frac{87624,05 - 20965}{30943,1} = 2,15$$

Доцільно розрахувати термін окупності даного енергозберігаючого проекту. Період окупності розраховується за формулою:

$$T = \frac{1}{E} \quad (2)$$

де, E – економічний ефект.

$$T = \frac{1}{2,15} = 0,46 \text{ років або } 170 \text{ днів, або } 5 \text{ місяців і } 15 \text{ днів.}$$

Виконання програми дасть можливість підвищити рівень ефективності використання палива та енергії в усіх галузях народного господарства, скоротити обсяги використання та знизити затрати за рахунок заощадження паливно-енергетичних ресурсів.

Джерелами фінансування енергозберігаючих заходів, та розробленої програми енергозбереження були обрані кредит в банку та власний прибуток.

Банком – кредитором обраний Ощадбанк України. Розмір кредиту дорівнює вартості котла – 30943,1. Період кредитування 1 рік. Відсоток за кредитом складає 10%, тобто 3094,31 грн на рік. Перелік джерел фінансування наведено в таблиці 5.

Таблиця 5

Джерела фінансування заходів впровадження енергозберігаючих технологій ДПДГ «Вирішальне», грн.

Можливі джерела фінансування	Сума, грн.	
	2017 рік	2018 рік
Кредит в Ощадбанку України	34037,41	
Власний прибуток	20000	49000
Разом:	54037,41	49000
Усього:	103037,41	

Приведені дані таблиці 5 показують, що на виконання програми енергозбереження у 2017 році, потрібно використати 54037,41 грн., з яких 34037,41 грн. залучених коштів у кредит, а 20000 власний прибуток. На фінансування енергозберігаючих засобів у 2018 році потрібна сума у розмірі 49 тис. грн., яка сформується за рахунок прибутку, та з'економлених коштів в наслідок впровадження програми енергозбереження.

Висновки. Отже, ефективність програми визначається кількістю та обсягом енергоефективних заходів, передбачених цією програмою, залучених під неї коштів та зменшенням витрат мешканцями енергоресурсів.

Оцінкою виконання програми стане забезпечення економії енергоресурсів при розрахунках за використану енергію.

Результатами виконання програми мають стати позитивний економічний та соціальний ефект, а саме:

– зменшення рівня витрат енергоресурсів при їх виробництві, транспортуванні та споживанні;

– зниження споживання невідновлювальних джерел енергії;

- заощадження коштів;
- технологічне переоснащення виробництв, зниження затрат паливно–енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції;
- зменшення обсягів викидів CO₂ у навколишнє середовище;
- удосконалення структури кінцевого споживання енергоресурсів шляхом заміщення дефіцитних видів палива з одночасним підвищенням ефективності виробництва;
- зниження енергоємності промислового сектора;
- зменшення споживання енергоресурсів;
- збільшення активності в залученні енергоефективних заходів.

Список використаних джерел:

1. Бабинець Т. Л. Доцільність використання ресурсоощадних технологій в Україні / Т. Л.Бабинець // Агроінком. – 2007. - №11-12. – С.31-37.
2. Закон України "Про енергозбереження". За станом 01.07.1994 №74/94-ВР // Проблеми енергосбереження. Национальная академия наук Украины. - 1995. - № 1. - С. 3-12.
3. Інтерв'ю Голови Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України Миколи Пашкевича журналу «Нова тема» № 2 (28) / 2011.
4. Офіційна інтернет-сторінка Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://http://sae.gov.ua/contacts>.
5. Афонченкова Т.М. Економічний механізм енергозабезпечення агропідприємств: монографія / Афонченкова Т.М. — К.: ННЦ ІАЕ, 2009. — 176 с.

Рецензент д.е.н., професор Птащенко Л.О.

УДК 005.332.4

Станіславик О.В., к.е.н., доцент

Коваленко О.М., д.е.н., доцент

Одесский национальный политехнический университет

АКТУАЛЬНІ ШЛЯХИ ТА ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Позначено основні завдання в сфері підвищення конкурентоспроможності. Розглянуто фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на конкурентоспроможність підприємств та умови забезпечення вітчизняним підприємствам виходу на глобальний ринок. Показано основні шляхи вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності підприємства та розглянуто елементи зазначеного підвищення. Сформульовано важливі умови забезпечення конкурентоспроможності сучасного вітчизняного підприємства та ключові фактори її підвищення в умовах глобальної економіки.

Ключові слова: фактори конкурентоспроможності підприємства, зовнішнє та внутрішнє середовище, шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства, умови забезпечення конкурентоспроможності підприємства, глобалізація, інновації, людські ресурси,

Stanislavyk O., Kovalenko O.

ACTUAL WAYS AND FACTORS OF DOMESTIC ENTERPRISE COMPETITIVENESS INCREASE

The main objectives in the sphere of competitiveness increase are designated. Factors of external and internal environment, which influence competitiveness of the enterprises and the ensuring conditions to the domestic enterprises of entry into the global market are considered. The main solutions of problems of enterprise competitiveness increase are shown and elements of the specified increase are considered. Important conditions of ensuring competitiveness of modern domestic enterprise and key factors of its increase under conditions of global economy are formulated.

Keywords: enterprise competitiveness factors, external and internal environment, ways of enterprise competitiveness increase, condition of ensuring enterprise competitiveness, globalization, innovations, human resources.

Станиславик Е.В., Коваленко А.М.

АКТУАЛЬНЫЕ ПУТИ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Обозначены основные задачи в сфере повышения конкурентоспособности. Рассмотрены факторы внешней и внутренней среды, которые влияют на конкурентоспособность предприятий и условия обеспечения отечественным предприятием выхода на глобальный рынок. Показаны основные пути решения проблем повышения конкурентоспособности предприятия и рассмотрены элементы указанного повышения. Сформулированы важные условия обеспечения конкурентоспособности современного отечественного предприятия и ключевые факторы ее повышения в условиях глобальной экономики.

Ключевые слова: факторы конкурентоспособности предприятия, внешняя и внутренняя среда, пути повышения конкурентоспособности предприятия, условия обеспечения конкурентоспособности предприятия, глобализация, инновации, человеческие ресурсы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблема підвищення конкурентоспроможності визнається однією з важливіших в теорії і практиці економічної науки. Важливого значення вона набуває для українських підприємств, функціонуючих в умовах транзитивної економіки, конкурентні позиції яких на сучасних світових ринках залишаються недостатньо високими. Вирішення задачі підвищення конкурентоспроможності ускладнюється економічною кризою, високим рівнем зношування виробничих фондів, низьким рівнем якості управління та іншими причинами.

Через обмежений доступ до зовнішніх ринків, сучасні вимоги до якості товарів і послуг, низьку активність та ефективність інноваційної діяльності, недосконалість бізнес-процесів та неякісний менеджмент, відсутність державної підтримки, вітчизняним підприємствам необхідна така система способів, методів та інструментів забезпечення конкурентоспроможності, яка б відповідала сучасним умовам відкритої економіки.

В сучасних складних умовах керівники різних рівнів ієрархії чітко повинні розуміти та враховувати на практиці умови, шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення конкурентоспроможності відображено в працях як закордонних вчених-економістів – І. Ансоффа, Ф. Котлера, М. Портера, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова, так і вітчизняних дослідників – Е. Азаряна, В. Герасимчука, І. Решетникової, І. Сіваченка тощо.

Серед останніх наукових досліджень присвячених проблемам підвищення конкурентоспроможності підприємств можна виділити праці Л. Піддубної [1], Н. Тарнавської [2], Г. Яковлева [3], Л. Гринівої [4], І. Рожкової [5], О. Паршиной [6], О. Янкового [7].

Незважаючи на існування значної кількості досліджень сьогодні вкрай потребують подальшого вивчення та уточнення шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Мета статті. Метою статті є дослідження актуальних шляхів та факторів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для забезпечення економічного розвитку підприємству необхідно забезпечити не тільки стабільність показників конкурентоспроможності, але й запроваджувати заходи щодо їх підвищення.

Підвищення конкурентоспроможності являє собою процес змін та потребує управління та наявність стратегічного підходу підприємства, тобто для ефективного функціонування підприємства необхідна розробка стратегії такого підвищення з врахуванням всіх аспектів сприяння та протидії.

Процес підвищення конкурентоспроможності потребує врахування специфіки взаємозв'язку як між елементами організації, так і з їх оточенням, і являє собою процес прийняття рішень (включаючи цілі, методи, штани) по досягненню цілей підвищення конкурентоспроможності.

Основними завданнями у сфері підвищення конкурентоспроможності є:

- усунення бар'єрів підприємницькій діяльності, зменшення податкового тиску;
- удосконалення законодавства в галузі підприємницької діяльності, розроблення антимонопольного законодавства;
- забезпечення платоспроможного попиту населення;
- державна підтримка новостворених підприємств: створення служб інформації про новітні технології, зміни у законодавстві, перспективні ринки збуту;
- фінансове стимулювання інноваційної діяльності підприємств щодо створення нових товарів і послуг.

Важливими сферами підвищення конкурентоспроможності є: управління інноваціями та технологіями; процес виробництва; використання інформації; управління людськими ресурсами; управління змінами тощо.

На підвищення конкурентоспроможності підприємства впливає безпосередньо сам ринок, тобто ринкова середа, в якій функціонує підприємство та її особливості. До таких особливостей можна віднести: глобалізацію ринку і наявність всевітньої інформаційної мережі.

Суттєвими факторами глобалізації стали всевітньо доступні засоби інформації-радіо, телебачення, преса та Інтернет. Глобальне Інтернет-середовище сприяє швидкому проникненню компаній в світовий ринок. Останнім часом глобалізації сприяє наявність і розвиток всевітньої інформаційної мережі. Відсутність національних кордонів в кібернетичному просторі сприяє процесу глобалізації виробництва, торгівлі, фінансових потоків. Інформація перетворюється на основний виробничий ресурс. Сама інформація набуває в умовах інформаційної економіки першорядне значення. Очевидно, що конкурентоспроможність підприємства – це основний фактор національного розвитку та корпоративного виживання.

Очевидно, що конкурентоспроможність підприємства – це основний фактор національного розвитку та корпоративного виживання [7].

Низький рівень конкурентоспроможності українських підприємств обумовлений технологічними, технічними, дизайнерськими, ціновими проблемами, темпами інноваційного розвитку, відсутністю досвіду функціонування в умовах ринку та ін. Тому і вирішення цих проблем можливо здійснювати у різних напрямках, але значною мірою результативність цих дій залежить від організаційних факторів та ефективних форм здійснення виробничо-господарчої діяльності [2].

Конкурентоспроможність підприємства на окремому ринку визначається як здатність задовольняти потреби покупців краще, ніж суперники.

Вирішення цього завдання вимагає різних підходів в різний час залежно від постійно мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища. Підприємство має бути гнучким до змін зовнішнього середовища і своєчасно реагувати на ці зміни.

В даний час діяльність підприємств стає все більш складним, різноплановим і динамічним. Технології, інформація, гроші, система менеджменту змінюються набагато швидше, ніж раніше, приводячи до створення нові конкурентні ринки. Підприємства змушені постійно розробляти і застосовувати інноваційні стратегії, щоб зайняти конкурентну позицію на ринку. Поки підприємства конкурують один з одним, такі інфраструктури як телекомунікації, транспорт, рівень освіти та технічні навички заохочують конкуренцію. Основа конкуренції – завжди йти нарівні з технічним, технологічним, інформаційним прогресом, враховуючи зовнішні та внутрішні фактори.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, в тому числі людських, поліпшення умов роботи і ряду інших факторів.

Особливу увагу необхідно приділити людським ресурсам як ключовому елементу продуктивності та конкурентоспроможності.

Безумовно, існують загальні методи підвищення конкурентоспроможності підприємства, однак шляхи підвищення конкурентоспроможності конкретної фірми повинні розглядатися виходячи зі сфери її діяльності, виду підприємства, організаційної структури та інших факторів.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно звертати увагу на зважене і кваліфіковане управління виробництвом з урахуванням специфічних умов перехідного періоду, а також на розробку і реалізацію зовнішньої і внутрішньої конкурентоспроможної політики підприємств.

Конкурентоспроможність підприємства характеризується дією цілої системи факторів зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування. Таким чином, до факторів зовнішнього середовища слід віднести:

- рівень державного регулювання та розвитку економіки країни (система оподаткування, кредитно-фінансова та банківська система, система зовнішньоекономічних зв'язків країни);

- стан і напрям внутрішніх реформ; пріоритети розвитку країни та її стабільність; участь країни у світових інтеграційних процесах; напрями зовнішньої політики;

- система комунікацій;

- гармонійність нормативно-правової бази;

- фактори, які визначають споживання продукції (ємність ринку, вимоги споживачів до якості продукції та ін.);

- кількість та структура природних монополій в країні;

- ефективність діяльності антимонопольного комітету;

Фактори внутрішнього середовища підприємства характеризують наступні внутрішньовиробничі показники:

- технічний рівень виробництва;

- організація виробництва та управління;

- система формування та стимулювання попиту;

- стан ресурсного потенціалу (технічне та технологічне оснащення, виробничо-сировинна структура, кадрове забезпечення, фінансові та інноваційні можливості).

Фактори зовнішнього середовища поділяються на фактори прямого та опосередкованого впливу (рис. 1). До факторів прямого впливу відносяться державні, конкурентні, ринкові фактори. До факторів непрямого впливу належать стан економіки, соціальні, міжнародні та політичні фактори.

У внутрішньому середовищі рівень конкурентоспроможності підприємства визначається ключовими факторами – виробничий потенціал (організаційно-

технічні, фінансово-економічні фактори та маркетинг) та інвестиційний потенціал (розмір власних джерел інвестування та можливість залучення додаткових фінансових ресурсів).



Рис. 1. Фактори конкурентоспроможності підприємства

Для того, щоб забезпечити вітчизняним підприємствам вихід на глобальний ринок необхідно виконання ряду умов.

Членство України в Світовій організації торгівлі та Угода про асоціацію з Європейським Союзом відкрили шлях до інтенсифікації і подальшої лібералізації

відносин із торговельними партнерами та можливості українським експортерам вийти на нові ринки з високою купівельною спроможністю.

Було підписано Угоду про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), до якої входять Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн і Швейцарія. Укладено угоду про вільну торгівлю з Чорногорією, що дає змогу розширити присутність вітчизняного експорту на ринках Балканського регіону. Зі зрозумілих причин призупинено переговори із Сирією.

Деякі автори вважають, що для того, щоб була можливість і надалі існувати на ринку та виготовляти конкурентоспроможну продукцію, необхідно слідкувати за змінами у навколишньому середовищі та вміти швидко пристосовуватися до них, тобто треба увесь час працювати над програмою підвищення конкурентоспроможності [4, 5].

Іншими словами, підвищення конкурентоспроможності становить процес змін, здійснення якого вимагає стратегічного підходу, оскільки зміни торкаються всіх основних організаційних складових, включаючи структуру кадрів, кваліфікацію, технологію, устаткування, продукцію, ринки збуту. Це викликає необхідність розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Основними шляхами вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності підприємства, є:

- підвищення якості управління;
- удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем;
- упровадження (проведення) стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» організації;
- удосконалення організації інноваційної діяльності;
- упровадження нових інформаційних технологій;
- упровадження нових фінансових і облікових технологій;
- аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу і впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- підвищення організаційно-технічного рівня виробництва;
- розвиток логістики;
- розвиток тактичного маркетингу.

Також ключовими факторами підвищення конкурентоспроможності підприємства стають зниження витрат, диференціація і системна інтеграція.

В умовах глобалізації підприємство, а також система і методи управління підприємством і, звичайно, вироблений підприємством товар або послуга повинні відповідати міжнародному рівню.

Враховуючи особливості сучасного ринку можливо сформувати систему факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства, основними елементами якої є:

1. Управління якістю на підприємстві. Сьогодні, коли споживач може обирати з величезної кількості запропонованих товарів і послуг, однією з наїважливіших детермінант існування і розвитку підприємства на ринку є якість пропонованих їм виробів або послуг. Якщо ж підприємство прагне до завоювання міжнародного ринку, тоді його продукція повинна відповідати міжнародним стандартам якості і повинна мати сертифікат відповідності системи якості міжнародних стандартів.

2. Впровадження інноваційної політики підприємства, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках. Мета інноваційної діяльності визначає її спрямованість на створення виробництва нових або відсутніх на ринку товарів і послуг.

Сучасна інноваційна політика являє собою сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансових та інших заходів, спрямованих на

виробництво і просування нової або поліпшеної продукції на ринок збуту. Інновація – це не просто новітні розробки, це сучасний техніко-економічний процес, який, завдяки використанню нових ідей і винаходів, приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій, що допомагає фірмі зайняти певну конкурентну позицію на ринку.

В основі інновацій лежать якісно нові ідеї та технології. Необхідно розуміти, що з часом змінюються потреби, споживачі висувають все більш складні вимоги до ринку товарів і послуг. Завдання інноваційної політики – це задоволення цих потреб. Для підприємства важливо заздалегідь передбачати інноваційні можливості, комплексно управляти всім інноваційним циклом, що забезпечує його конкурентоспроможність і довгострокову ефективність [3].

3. Використання людського капіталу. Трудові ресурси є одним з найважливіших складових діяльності підприємства і найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності в глобальній економіці [6]. Досвід зарубіжних компаній говорить про посилення ролі управління трудовими ресурсами в системі факторів, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства. Відповідно до сучасних концепцій управління люди є одним з найважливіших економічних ресурсів підприємства, що впливають на її дохід, конкурентоспроможність і розвиток. На сьогоднішній день зазначений фактор є найслабкішою ланкою в діяльності вітчизняних підприємств. Лише деякі підприємства піклуються про поліпшення умов праці і мотивації своїх співробітників. В цьому Україна на порядок відстає від європейських держав. Керівники підприємств, повинні забезпечені належні умови праці, відпочинку, високий рівень заробітної платні, тому як людський капітал є найголовнішим фактором економічного розвитку.

4. Удосконалення реалізованої на внутрішньому ринку продукції національних виробників та розширення їх діяльності на міжнародному ринку: забезпечення пріоритетності продукції, зміна якості товару і його технічних параметрів з метою задоволення потреб і конкретних запитів споживача, визначення переваг товару в порівнянні із заміниками, визначення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти, вивчення методів конкурентів щодо вдосконалення аналогічних товарів, визначення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції, нові пріоритетні сфери використання продукції, диференціацію продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачам, яким надаються певні види взаємозамінних товарів, вплив безпосередньо на споживача шляхом обмеження появи на ринку нових товарів, проведення реклами, надання грошового або товарного кредиту.

Крім того конкурентоспроможність підприємства залежить від виконання наступних умов:

- правильного розуміння переваг зарубіжних споживачів;
- знання правил і культури ведення бізнесу в окремо взятій країні;
- знання рівня конкурентоспроможності в галузі;
- внесення у свій продукт змін і модифікацій у відповідності зі смаками і традиціями споживачів тієї країни, куди буде експортуватися товар;
- врахування особливостей каналів розподілу;
- правильний вибір способу проникнення на ринок;
- врахування культурних, соціальних, політичних, технологічних, екологічних та юридичних особливостей.

На процес глобалізації ринку суттєво впливає розвиток інформаційної мережі. Наявність всесвітньої інформаційної системи значно розширює можливості підприємства і сприяє його виходу на світовий ринок, а також сприяє зменшенню

витрат підприємства та підвищенню швидкості передачі інформації, яка є найважливішим виробничим ресурсом.

Відсутність національних кордонів в кібернетичному просторі сприяє процесу глобалізації виробництва, торгівлі, фінансових потоків. Однією з особливостей в умовах глобалізації є світова електронна торгівля: традиційні форми зовнішньої торгівлі витісняють електронні торги через Інтернет. На сьогоднішній день близько 70% продукції бізнес-ринку реалізується саме таким способом, що в кілька разів перевищує обсяг реалізації продукції споживчого ринку.

Отже, ринкова конкуренція ставить перед підприємствами завдання щодо пристосування до вимог мінливого конкурентного середовища функціонування, зокрема завдяки розв'язанню проблеми формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю. Саме конкурентоспроможність підприємства забезпечує його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної продукції чи послуги, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність функціонування.

У сучасних умовах нестабільного зовнішнього середовища необхідно використовувати більш потужний інструмент, який би мав змогу не тільки перенести підприємство на новий ефективніший рівень управління, але й враховувати основні цілі, які стоять перед ним. Однією із ключових умов успішного функціонування підприємства є необхідність використання ефективного механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю, що забезпечить розробку та реалізацію концепції його розвитку в умовах глобалізації та зростаючої конкуренції та сприяє створенню конкурентних переваг у теперішньому та майбутньому бізнес-середовищі.

Таким чином, можна сказати, що в умовах глибоких структурних змін міжнародного і національного ринку головне завдання підприємства полягає в знаходженні своєї ніші в жорстких умовах конкуренції на світовому ринку. Дія цього підприємства, що діє в глобальній економіці, має враховувати особливості сучасного ринку.

На перше місце в умовах глобальної економіки виходять наступні фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства: проведення інноваційної політики, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках; наявність кваліфікованих трудових ресурсів, які відповідають вимогам міжнародного ринку праці; гнучка система управління якістю на підприємстві; безперервне вдосконалення продукції національних виробників на внутрішньому ринку та інтенсифікація їх діяльності на зовнішньому.

Підприємство, діючи згідно з глобальною стратегією, має враховувати також культурні, соціальні, політичні, технологічні, екологічні та юридичні особливості ринку окремо взятої держави.

Висновки. В результаті дослідження позначено основні завдання в сфері підвищення конкурентоспроможності. Розглянуто фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на конкурентоспроможність підприємств та умови забезпечення вітчизняним підприємствам виходу на глобальний ринок. Показано основні шляхи вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності підприємства та розглянуто елементи зазначеного підвищення. Сформульовано важливі умови забезпечення конкурентоспроможності сучасного вітчизняного підприємства та ключові фактори її підвищення в умовах глобальної економіки.

Базуючись на проведених дослідженнях, підвищення конкурентоспроможності підприємства можливо, перш за все, за рахунок застосування принципово нових підходів до розуміння і оцінки конкурентоспроможності підприємства, розробки та впровадження комплексної системи управління конкурентоспроможністю, вибору

конкурентної стратегії щодо товарів і технологій, скерованих на сучасний шлях відповідно рівню мінливості економічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 368 с.
2. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
3. Яковлев Г.И. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: теория и практика (на материалах работы предприятий промышленности): Дис. д-ра экон. наук: 08.00.05. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2007. – 310 с.
4. Гринів Л.В. Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості: Дис. канд. экон. наук: 08.00.04. – Київ: Національний університет харчових технологій, 2008. – 212 с.
5. Рожкова И.Н. Управление конкурентоспособностью продукции и методы ее оценки на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Орел: Орловский государственный технический университет, 2007. – 187 с.
6. Паршина О.А. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: Колективна монографія у 4 т. / О.А. Паршина і ін.; за ред. О.А. Паршиной. – Дніпропетровськ: «Герда», 2013. – Т.2. – 334 с.
7. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: Монографія / О.Г. Янковий. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

УДК 658.15

Черчик Л.М., д.е.н., професор

Марців Т.Ю.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі українки

СУТНІСТЬ ТА ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуто існуючі підходи до визначення сутності антикризового менеджменту підприємством; запропоновано його трактування як сукупності управлінських рішень та дій, націлених прогнозування та виявлення сигналів щодо можливих загроз, діагностику кризового стану підприємства, розробку та впровадження заходів щодо попередження та зниження негативних наслідків. Визначено елементи системи антикризового менеджменту – об’єкт, суб’єкт, предмет, мета, принципи, функції, критерії, інструменти; основні етапи процесу антикризового менеджменту. Охарактеризовано інструменти антикризового менеджменту операційного, тактичного та стратегічного рівнів.

Ключові слова: підприємство, антикризовий менеджмент, процес антикризового менеджменту, інструменти антикризового менеджменту.

Cherchyk L., Martsiv T.

ESSENCE AND CRISIS MANAGEMENT TOOLS

The article reviews current approaches to defining the essence of crisis management now; offered his interpretation as enterprise management system that provides prediction and detection signals of possible threats diagnosis crisis enterprises, the development and implementation of measures to prevent and reduce the negative effects of the crisis. Defined elements of crisis management – object, subject, object, purpose, principles, functions, criteria and tools; Main stages of crisis management. The characteristic instruments of crisis management operational, tactical and strategic level.

Keywords: business, crisis management, the process of crisis management, crisis management tools.

Черчик Л.Н., Марців Т.Ю.

СУЩНОСТЬ И ИНСТРУМЕНТЫ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье рассмотрены существующие подходы к определению сущности антикризисного менеджмента предприятием; предложена его трактовка как совокупности управленческих решений и действий, нацеленных на прогнозирование и обнаружение сигналов о возможных угрозах, диагностику кризисного состояния предприятия, разработку и внедрение мероприятий по предупреждению и снижению негативных последствий. Определены элементы системы антикризисного менеджмента – объект, субъект, предмет, цель, принципы, функции, критерии, инструменты; основные этапы процесса антикризисного менеджмента. Охарактеризованы инструменты антикризисного менеджмента операционного, тактического и стратегического уровня.

Ключевые слова: предприятие, антикризисный менеджмент, процесс антикризисного менеджмента, инструменты антикризисного менеджмента

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні діяльність будь-якого підприємства залежить від великої кількості чинників, які можуть спричинити кризову ситуацію та погіршити показники його діяльності. Досвід розвитку економічних систем різного рівня показує, що кризовий стан – це один з етапів їх функціонування, тому розуміння процесів, які відбуваються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі економічної системи дозволить завчасно виявити загрозу настання кризи, попередити її або розробити і реалізувати заходи щодо мінімізації можливих негативних наслідків. Необхідність моніторингу ризиків, передбачення загроз та вчасної реакції обумовили формування окремого напрямку в менеджменті – антикризового. Саме тому питання антикризового менеджменту для вітчизняних підприємств є актуальним.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання антикризового менеджменту та управління є об'єктом дослідження зарубіжних і українських вчених, зокрема В. Василенка, А. Грязнової, В. Захарова, В.Ковальова, Б.Коласа, Є. Короткова, Л. Лігоненко, А. Чернявського, З. Шершньової та інших.

У наукових працях розглядаються теоретичні основи і методологічний інструментарій антикризового менеджменту та управління підприємством, значну увагу приділено питанням виникнення, розвитку кризових явищ, а також практичним аспектам виходу підприємства з кризи. Але значна частина праць націлена на розробку пропозицій щодо подолання кризи, механізмів запобігання банкрутству. Проте, як показує практика розвинених країн світу, набагато простіше передбачити кризу, реалізувати превентивні заходи щодо згладжування або подолання загроз, негативних впливів, щоб запобігти значним порушенням, які матимуть незворотну дію і наслідки. Тому розробка та удосконалення існуючих моделей антикризового менеджменту залишається актуальною темою наукових досліджень.

Цілі статті. Метою дослідження є узагальнення існуючих підходів до визначення сутності та інструментів антикризового менеджменту підприємства. Основними завданнями дослідження є: вивчення та узагальнення існуючих підходів до визначення сутності антикризового менеджменту (управління); визначення елементів системи антикризового менеджменту (об'єкта, суб'єкта, предмета, мети, принципів, функцій, критеріїв, інструментів), основних етапів його здійснення; характеристика інструментів антикризового менеджменту операційного, тактичного та стратегічного рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У дослідженнях антикризове управління та менеджмент розглядається з різних позицій та підходів. Зокрема, прихильники системного підходу вважають, що антикризове управління діяльністю підприємства має ґрунтуватись на теорії виникнення та поглиблення кризи. Суб'єкт антикризового менеджменту має чітко розуміти своє місце і функції у загальному механізмі

функціонування підприємства як системи, забезпечуючи своєчасне виявлення та усунення ознак кризового стану.

Так, А. Грязнова, М. Федотова, А. Маринюк визначають антикризове управління як систему управління підприємством, що має комплексний характер та спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розроблення та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер і дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти та покращити ринкові позиції підприємства за будь-яких обставин при використанні переважно власних ресурсів. Антикризове управління підприємством передбачає прискорене та дієве реагування на істотні зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ на основі заздалегідь розроблених антикризових заходів [1, с. 7].

Ситуаційний підхід до антикризового менеджменту зосереджує увагу на застосуванні спеціальних прийомів та методів, доцільних в конкретних обставинах, які впливають на підприємство в даний період часу. Зокрема, Л. Лігоненко розглядає антикризове управління як спеціальне, постійно організоване управління, націлене на оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства [2, с. 37].

Процесний підхід в антикризовому менеджменті дозволяє визначити його етапи як процесу і розробити для кожного відповідні інструменти. А. Градов трактує його як сукупність послідовних узагальнених антикризових заходів, таких як: аналіз стану макро- і мікросередовища, вибір місії підприємства; вивчення механізму виникнення кризових ситуацій та створення системи моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства для раннього виявлення слабких сигналів про кризу; стратегічний контролінг діяльності підприємства та розроблення стратегії запобігання його неплатоспроможності; оперативна оцінка та аналіз фінансового стану підприємства, виявлення ймовірності виникнення банкрутства; розробка системи дій в умовах кризи щодо виходу з кризової ситуації; постійний облік ризику підприємницької діяльності та розробка заходів щодо його зниження [3, с. 84].

О. Непочатенко трактує антикризовий менеджмент з позицій інституційного підходу – як процесу застосування форм, методів і процедур, направлених на соціально-економічне оздоровлення фінансово-господарської діяльності індивідуального підприємця, підприємства, галузі, створення і розвиток умов для виходу з кризового стану економіки регіону або країни загалом [4].

Функціональний підхід базується на уточненні змістовного наповнення традиційних функцій менеджменту (планування, організація, мотивація, контроль) в умовах загострення ситуації та можливостей погіршення результатів діяльності підприємства.

Узагальнюючи можна сказати, що антикризовий менеджмент – це сукупність управлінських рішень та дій, націлених прогнозування та виявлення сигналів щодо можливих загроз, діагностику кризового стану підприємства, розробку та впровадження заходів щодо попередження та зниження негативних наслідків.

Складові антикризового менеджменту представлені на рис. 1.



Рис. 1. Складові системи антикризового менеджменту

Примітка. Авторська розробка.

Враховуючи різноманітність кризових явищ та наявність різних варіантів їх прояву та наслідків, застосовуються різні моделі, стратегії та інструменти антикризового менеджменту. Зокрема у джерелі [5] описано моделі антикризового менеджменту по відношенню до окремих параметрів кризи. На нашу думку, це скоріше поведінкові стратегії, які використовуються ситуаційно згідно з виділеними параметрами:

- залежно від впливу на початок кризового періоду: наближення, що полягає у створенні умов для прискорення кризи; віддалення як створення передумов для відстрочки кризи; невтручання як ігнорування ситуації, відсутність управлінських зусиль на початку кризи;

- залежно від впливу на кінцевий результат: запобігання виникненню як підготовка та реалізація управлінських заходів, які унеможливають виникнення кризових явищ; стабілізація положення, коли основна увага приділяється забезпеченню керованості системи в умовах кризового стану; пристосування як мінімізація зовнішніх негативних впливів та використання можливостей позитивних впливів; вихід з кризи як завершення кризового періоду незалежно від його наслідків, у тому числі негативних;

- залежно від характеру поведінки протягом кризового періоду: сприяння розгортанню як реалізація заходів, націлених на пришвидшення протиріч, активізацію їх прояву; нейтралітет як неприйняття управлінських заходів, а лише накопичення ресурсів; боротьба з негативними проявами та наслідками;

- залежно від об'єкта управлінських зусиль: наслідки кризи – антикризове управління орієнтоване на мінімізацію негативних наслідків кризи; причини кризи – управління спрямоване на локалізацію або усунення причин кризи; тривалість кризи – скорочення терміну кризи; комбіноване антикризове управління;

- залежно від залучення зовнішніх ресурсів та фахівців: зовнішнє антикризове управління; внутрішнє антикризове управління; комбіноване антикризове управління [5].

Різноманітність поглядів щодо природи виникнення кризових ситуацій призвела до того, що науковці виділяють різні інструменти антикризового менеджменту. Вони суттєво відрізняються за напрямом дії і силою впливу, групами суб'єктів менеджменту, що їх застосовують.

Застосування одного чи одночасно декількох інструментів відбувається на певному етапі процесу антикризового менеджменту, основні з яких: виявлення ознак кризи, визначення ступеня потенційного або реального негативного впливу певних чинників (загроз) на стан підприємства; оцінка ресурсного потенціалу антикризового менеджменту для проведення антикризових заходів; діагностика кризових явищ і загрози банкрутства підприємства; визначення мети і завдань антикризового менеджменту; вибір методів, інструментів та прийомів антикризового менеджменту; розробка антикризових заходів або програми; реалізація антикризових заходів або програми антикризового менеджменту, контроль діяльності; корегувальні дії; оцінка ефективності антикризових заходів та управлінських рішень; розробка профілактичних заходів, спрямованих на запобігання повторенню кризи.

Оскільки інструменти операційного рівня застосовуються в системі менеджменту підприємства традиційно, детальніше розглянемо інструменти стратегічного і тактичного рівня. В антикризовому менеджменті особливе місце займає маркетинг, оскільки систематичне сканування зовнішнього середовища підприємства дозволяє отримати сигнали, яку свідчать про можливі загрози або появу додаткових можливостей для підприємства. У кризових умовах важливо мати надійних партнерів і постачальників, підтримувати зв'язки та контакти зі споживачами.

Актуалізується антикризове інноваційне управління підприємством, антикризова кадрова політика. Остання повинна бути реалістичною, творчою, орієнтованою на залучення професійно підготовлених, з новаторськими задатками людей. При неможливості утримання власного підрозділу, який займався б антикризовим менеджментом, доцільно використовувати консалтинг як отримання послуг щодо раціонального використання потенціалу та ресурсів підприємства для досягнення намічених цілей подолання кризи.

Диверсифікація є активним методом реагування на зовнішні загрози. Використання стратегій диверсифікації дозволяє підприємствам створювати принципово нові товари та послуги на базі використання прогресивних технологій, розвивати нові напрямки підприємництва, підвищувати якісні характеристики

продукції, що виробляється, активізувати свою політику на ринку, що в сукупності направлено на оздоровлення підприємства, забезпечення його стабільності й розвитку.

Реінжиніринг бізнес-процесів в системі антикризового менеджменту – це сукупність принципів, підходів, процедур та методів, націлених на кардинальні стратегічні зміни, що дозволять значно підвищивши результативність діяльності підприємства та досягти стратегічні цілі розвитку. Використання цього інструменту дозволяє виокремити та здійснити докорінні перетворення тих ланок бізнесу, які забезпечать прорив і довгострокові конкурентні переваги. Метою реінжинірингу бізнес-процесів є підвищення якості системи управління підприємством в ключових сферах діяльності задля формування конкурентних переваг, збільшення рівня конкурентоспроможності, економічної ефективності та розвитку. Основні завдання реінжинірингу бізнес-процесів: зміна організаційної структури підприємства з функціональної на крос-функціональну (бригадну) або горизонтальну на рівні топ-менеджменту та бригадну – на рівні бізнес-процесів; формування системи мотивації до самостійної роботи, ініціативності в межах процесів, оцінки та винагороди за отриманий результат; формування нової корпоративної культури на засадах максимального задоволення потреб споживачів.

Антикризовий менеджмент на базі контролінгу в короткостроковому періоді передбачає виживання підприємства, націлене на забезпечення прибутковості, а в довгостроковому – на реалізацію розроблених стратегічних планів в межах допустимих (прийнятних) відхилень. Засоби контролінгу дозволять виявити проблеми, що виникли у процесі реалізації антикризової стратегії, усунути відхилення шляхом коригувальних дій на основі розроблених альтернативних варіантів.

Для консолідації факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства ефективним інструментом є інтеграція, яка сприяє побудові закінчених технологічних ланцюгів, зниженню витрат на 1 продукції, зростанню продуктивності праці, підвищенню фінансової стабільності та стійкості підприємств, зниженню рівня невизначеності у постачанні та збуті продукції, зниженню ризиків. Горизонтальна інтеграція зазвичай здійснюється з метою поглиблення спеціалізації, збільшення і поліпшення якості продукції, підвищення ефективності діяльності шляхом збільшення її масштабів, економії постійних витрат на одиницю продукції, збільшення частки ринку та ступеня економічної концентрації в галузі. Вертикальна інтеграція передбачає створення специфічних міжгалузевих виробничих зв'язків, що забезпечує послідовний технологічний процес від виробництва сировини до реалізації продукції. Використання цього інструменту дозволяє здешевити придбання ресурсів, знизити транзакційні витрати, підвищивши тим самим фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

В умовах, коли криза настала, але підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність та прибутковість, приймається рішення про проведення санації. Санація може відбуватись шляхом: злиття підприємства, яке перебуває на межі банкрутства з більш потужним; випуску нових акцій або облігацій для мобілізації фінансових ресурсів; кредитування та субсидій; перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову тощо. Тобто, це комплекс послідовних, взаємозв'язаних заходів, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи, відновлення його прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді.

Реструктуризація передбачає здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми, з метою покращання економічних та фінансових показників функціонування, залучення інвестицій, посилення

конкурентоспроможності компанії за рахунок злиття чи поглинання. Єдиної універсальної моделі реструктуризації не існує. Її зміст визначають розмір, структура, технології, ресурси, кваліфікація персоналу, рівень менеджменту, поточний стану підприємства.

Процедура банкрутства як метод антикризового управління передбачає оздоровлення економіки підприємства-боржника в умовах потенційної можливості відновлення платоспроможності шляхом реалізації частини його майна і здійснення інших організаційних та економічних заходів з метою продовження його діяльності.

Отже, кожен із визначених інструментів використовується на певному етапі розгортання кризи. Зокрема, контролінг ефективно використовувати постійно, це має бути вмонтований в систему менеджменту інструмент, проте найвизначніша його роль як превентивного, покликаного розпізнати слабкі сигнали за допомогою методів діагностики кризового стану. Інтеграція будь-якого типу передбачає суттєві витрати часу і зусиль на пошуки партнерів для забезпечення реалізації інтересів підприємств-учасників, що не завжди можливо. Диверсифікація – досить витратна процедура, потребує тривалого підготовчого та інвестиційного періоду, вільних ресурсів, достатнього потенціалу для подальших перетворень. Реінжиніринг бізнес-процесів загалом розглядається як ефективний засіб управління, який дає змогу здійснити «прорив», оскільки дає можливість ефективно управляти бізнес-процесами та підприємством загалом; керівництво отримає оперативну та достовірну інформацію для прийняття управлінських рішень, можливість контролювати діяльність структурних підрозділів, груп бізнес-процесів; змінюються функції менеджерів з контролюючої на координуючу, основна роль – допомога в рішенні проблем, що виникають у них у ході виконання бізнес-процесу. Фінансова санація та процедура банкрутства – інструменти, які використовуються в кризовому періоді, коли внутрішніх ресурсів підприємства недостатньо, проте можливості виходу з кризи ще є.

Висновки. Таким чином, стратегічні зміни можуть бути обумовлені низкою причин і керівники підприємства повинні бути до них готові. Ця готовність визначається не лише вмінням розпізнавати, адаптуватись до впливів зовнішнього середовища, а й вибирати найбільш адекватні ситуації інструменти. Важливо, щоб було розуміння, за яких обставин удосконалення існуючої системи менеджменту не дасть очікуваних результатів і необхідні кардинальні заходи. Визначені стратегічні інструменти дають можливість не лише не допустити розгортання кризи, а й отримати довготермінові конкурентні переваги, відновити стійкість підприємства до агресивних чинників зовнішнього оточення.

У подальших дослідженнях планується розробити практичні рекомендації щодо формування системи антикризового менеджменту лісогосподарського підприємства.

Список використаних джерел:

1. Грязнова А. Г. Антикризисный менеджмент / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, А. Н. Маринюк и др.; под ред. А. Г. Грязновой. – М. : ЭКМОС, 1999. – 368 с.
2. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
3. Градов А. И. Стратегия экономического управления предприятием / А. И. Градов. – Санкт-Петербург : СПГТУ, 1993. – 375 с.
4. Непочатенко О. О. Фінансовий менеджмент / О. О. Непочатенко, П. К. Бечко, Б. С. Гузар. – К.: ЦУЛ, 2013. – 496 с.
5. Антикризове управління підприємством: електронний навчальний посібник [Електронний ресурс] <http://library.if.ua/books/6.html>
6. Маховка В. М. Методологія формування системи антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / В. М. Маховка // Інноваційна економіка. – 2013. – № 39. – С. 105.
7. Грибан С. В. Система антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / С. В. Грибан // Ефективна економіка. – 2013. – № 11.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.27

Баула О.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

Голюк В.Я., к.е.н., доцент

Салабай В.О.

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ОЦІНКА ПОТОЧНОГО СТАНУ ТА НАПРЯМИ
ОПТИМІЗАЦІЇ ЙОГО РІВНЯ ТА СТРУКТУРИ**

У статті проаналізовано структуру та динаміку державного боргу України. Визначено головних кредиторів українського уряду. Вказано основні причини зростання державного боргу України. Запропоновано перспективні напрями оптимізації рівня та структури державного боргу України.

Ключові слова: державний борг, дефіцит бюджету, кредит, фінансування, ВВП.

Baula O., Goliuk V., Salabai V.

**PUBLIC DEBT OF UKRAINE: ESTIMATION OF THE CURRENT STATE AND
WAYS TO OPTIMIZE ITS LEVEL AND STRUCTURE**

The structure and dynamics of the public debt of Ukraine were analyzed in the paper. Main creditors of Ukrainian government were distinguished. Basic causes of its increasing were stated. Prospective methods to reduce the public debt amount of Ukraine were suggested.

Keywords: public debt, budget deficit, credit, financing, GDP.

Baula E.V., Goliuk V.Ya., Salabai V.O.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ: ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ
И НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ЕГО УРОВНЯ И СТРУКТУРЫ**

В статье проанализированы структура и динамика государственного долга Украины. Определены главные кредиторы украинского правительства. Указаны основные причины роста государственного долга Украины. Предложены перспективные направления оптимизации уровня и структуры государственного долга Украины.

Ключевые слова: государственный долг, дефицит бюджета, кредит, финансирование, ВВП.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Проблема державного боргу постала перед вітчизняною економікою починаючи зі становлення її незалежності. Протягом всього періоду функціонування української економічної системи розмір державного та гарантованого державою боргу варіювався, однак ніколи не досягав нульових значень. Процес формування державного боргу є динамічним, статистичні дані постійно оновлюються, що зумовлює потребу їх постійного аналізу. Тому метою даного дослідження було обрано аналіз стану та тенденцій розвитку державного боргу України протягом 2008-2016 рр., виявлення його причин та напрямів оптимізації його структури. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним із ключових чинників економічної стабільності в країні, що визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню структури та природи державного боргу присвячено праці низки вітчизняних та зарубіжних вчених таких, як Л. Алмаші, Р. Андрусів, В. Базилевич, О. Барановський, С. Боринець, А. Вебер, Т. Вахненко, С. Галасанов, Е. Герд, І. Коблик, Н. Кравчук, В. Лагутін, С. Лондар, Ю. Макогон, О. Мелих, С. Мочерний, Л. Омельченко, Д. Рікардо, І. Суміна, Л. Тарангул, О. Пахомова, Н. Стукало, О. Чеберяко, О. Шлапак та багатьох інших.

Цілі статті. Метою дослідження є аналіз сутності державного боргу, оцінки його структури та тенденцій розвитку державного боргу України протягом 2008-2016 рр., а також визначення перспективних напрямів оптимізації його структури. Методологічний апарат даного дослідження складають наступні методи: ретроспективний аналіз, компаративний аналіз, статистичний аналіз, загальнонаукові методи дедукції, індукції, синтезу та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно бюджетного кодексу України державний борг - загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1]. У складі державного боргу виділяють зовнішній та внутрішній борг, також до його складу відносять гарантований державою борг [2].

Головною причиною виникнення та збільшення державного боргу виступає дефіцит бюджету. Динаміка дефіциту бюджету України (таблиця 1) формує підґрунтя для щорічного зростання державного боргу. Таблиця 1 демонструє, що у 2008 році відбулося зростання дефіциту держбюджету у порівнянні з показниками 2007 року, однак темпи його зростання у наступні 2009 та 2010 роки суттєво перевищили показники 2008 року. Протягом всього досліджуваного періоду найбільші показники дефіциту державного бюджету припадали на 2010, 2013 та 2014 роки. Аналізуючи аспект обсягів дефіциту бюджету у відсотковому значенні у порівнянні з обсягом ВВП слід зазначити, що найбільші його значення припадали на 2010 та 2014 роки. Такі результати аналізу можна пов'язувати з погіршенням економічного становища України у ці роки, а також з внутрішньо- та зовнішньополітичними подіями.

Таблиця 1

Дефіцит держбюджету України у 2007-2015 рр., млн грн.

Показники	Розмір дефіциту державного бюджету України, щорічні дані								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Дефіцит (-) / профіцит (+) Державного бюджету України, млрд грн.	-9,8	-12,5	-35,5	-64,4	-23,6	-53,5	-64,7	-78,1	-32,9
у % до ВВП	1,4	1,3	3,9	5,9	1,8	3,8	4,4	5	1,7

Джерело: [3]

Переломним моментом, коли країна почала стрімко накопичувати державний борг, стала світова криза 2008 року, що було підсилено політичними подіями 2014 року. Проаналізувавши структуру державного боргу, варто зазначити, що протягом періоду 2008-2016 рр. в структурі державного боргу України переважає зовнішній борг. Адже після рішення щодо реструктуризації виплат по ОВДП у кінці 90-х рр., яке було прийнято Урядом України у односторонньому порядку, попит на державні боргові цінні папери з боку українських резидентів є невисоким. Як закономірність спостерігається найбільше зростання обсягів боргу в період криз та нестабільної ситуації в країні (табл.2).

За структурою державний борг України станом на початок III кварталу 2016 року складався на 56 % з зовнішнього державного боргу (1042,3 млрд грн.), 31% - внутрішній державний борг, гарантований внутрішній борг – 11%, гарантований зовнішній борг –2% (рис. 1) [5].

Таблиця 2

Показники державного та гарантованого державою боргу України за 2008–2016 рр., млрд. дол. США

Роки	Державний внутрішній борг		Державний зовнішній борг		Гарантований державою борг		Державний і гарантований державою борг		Внутрішній валовий продукт		Курс дол. до грн
	млрдгрн	млрддол	млрдгрн	млрддол	млрдгрн	млрддол	млрдгрн	млрддол	млрдгрн	млрддол	100 дол
2008	44,7	8,5	86,0	16,3	58,7	11,1	189,4	36,0	948,1	180,0	526,6
2009	91,1	11,7	135,9	17,4	90,9	11,7	317,9	40,8	913,3	117,2	779,1
2010	141,7	17,9	181,8	22,9	108,8	13,7	432,3	54,5	1082,6	136,4	793,6
2011	161,5	20,3	195,8	24,6	115,8	14,5	473,1	59,4	1316,6	165,2	796,8
2012	190,5	24,5	208,9	26,8	116,3	14,9	515,5	66,2	1408,9	180,8	779,1
2013	257,0	32,2	223,3	28,0	104,3	13,1	584,9	73,2	1454,9	182,0	799,0
2014	461,0	29,3	486,0	30,8	153,8	9,8	1100,8	69,9	1566,7	99,4	1579,0
2015	508,0	24,1	825,9	39,5	237,9	11,3	1571,7	74,5	1715,0	83,0	2109,0
2016 ¹	529,46	22,06	1042,3	43,43	241,0	9,4	1708,2	66,6	1864,2	73,6	2567,4

Джерело: [2].

¹-дані станом на 01.07.2016р.

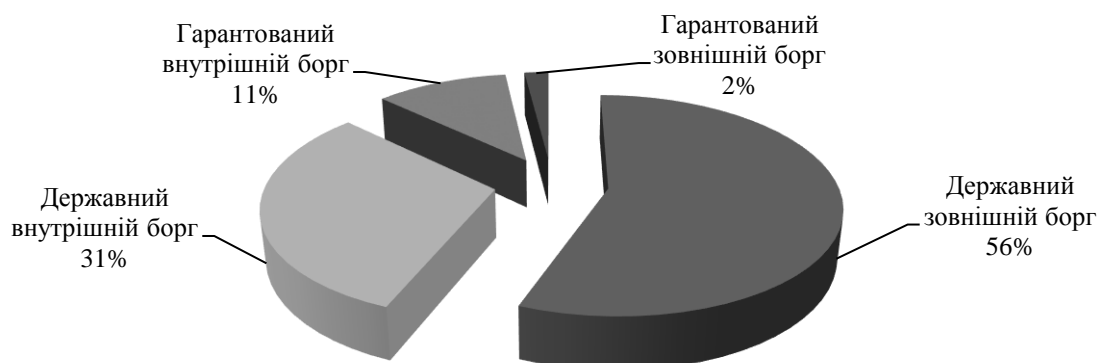


Рис. 1. Структура державного боргу України станом на 01.07.2016р.

Джерело: [5]

У значній мірі зростання боргу у гривневому еквіваленті відбулося через істотну девальвацію національної валюти, оскільки її курс протягом досліджуваного періоду знизився з 5,05 до 26,28 грн. за 1 дол. США. Найбільші показники девальвації припадали на 2008, 2014 та 2015 роки [6].

Поточна економічна ситуація в Україні характеризується значним зростанням боргового навантаження, що значно гальмує економічний розвиток країни. Серед базових причин зростання державного боргу протягом останніх років доцільно виокремити:

- необхідність нарощення валютних резервів, які значно вичерпались валютними інтервенціями НБУ;
- залежність України від імпорту енергоносіїв;
- технічна відсталість значної частини сфер національної економіки;

- анексія Криму та військовий конфлікт на сході України;
- використання державних запозичень для покриття дефіциту державного бюджету, зумовленого збільшенням видатків на оборону та обслуговування державного боргу, сформованого у попередні роки;
- необхідність потужної державної підтримки державних підприємств та банків[7].

Результати багатьох наукових досліджень доводять, що безпечним для України можна вважати рівень державного боргу на рівні близько 35% від ВВП. На сьогодні цей показник становить 64% і має критичне значення. Для погашення цього боргу, на жаль джерелом грошових надходжень є також кредити, які, без спрямування в реальні сектори економіки, лише погіршують фінансовий та економічний стан держави. Основними кредиторами України є США та МВФ, що визначає залежність вітчизняної економіки від закордонних інвесторів[7].

На початок III кварталу 2016 р. державний борг України досяг позначки 1,334 трлн гривень, зовнішній борг - 34,409 млрд. дол. США (826 млрд. грн.), що майже в 2,5 рази більше ніж обсяг міжнародних резервів НБУ [4]. Борг України перед міжнародним фінансовим організаціям становить 14,042 млрд. дол. США, з них 7,043 млрд. дол. США – борг перед МВФ. Другим офіційним кредитором України (за обсягом кредитування) є Міжнародний банк реконструкції та розвитку – 5,197 млрд. дол. США, третім – Євросоюз (2,414 млрд. дол. США): борг України перед Європейським інвестиційним банком становить 505 млн. дол. США, а перед ЄБРР - 582 млн. дол. США. Окрім кредитів міжнародних організацій, офіційний зовнішній борг включає також кредити, які були надані урядами інших країн: Німеччина – 226 млн. дол. США, Японія – 233 млн. дол. США, Канада – 288 млн. дол. США, Російська федерація – 605,85 млн. дол. США (на борг перед РФ в сумі 3 млрд. дол. США урядом України накладено мораторій, тому у 2016-2017 рр. він не підлягає погашенню)[8].

На 2016 рік припадала сплата відносно невеликої частки державного боргу України. Складнішою буде ситуація у 2018 – 2024 роках, адже на 2018 рік припадає найбільша частка виплат МВФ, а на 2020 та 2024 роки - Європейському Союзу. Загалом усі вже існуючі зовнішні боргові зобов'язання Україна повинна погасити до 2040 року [8].

Аналіз структури та динаміки державного боргу України дозволяє запропонувати наступні перспективні заходи щодо оптимізації його рівня та структури:

- доцільним видається розширення ринку запозичень, номінованих у національній валюті, що дозволить уникнути ризиків, пов'язаних з коливанням валютного курсу;
- доцільно зменшити обсяги боргу та сплату відсотків міжнародним кредиторам, розробивши стратегію переорієнтування на ринкові джерела фінансування та збільшення частки внутрішніх запозичень у структурі державного боргу;
- політику управління державним боргом доповнювати продуманою бюджетною політикою, перспективними напрямками якої є збалансування витрат і доходів державного та місцевих бюджетів; забезпечення прозорості використання запозичених коштів; спрямувати державну політику на підвищення податкоспроможності господарського та фінансового сектору держави, підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки тощо.

Висновки. У результаті проведеного дослідження можна зробити висновки щодо високого рівня заборгованості України перед зовнішніми та внутрішніми кредиторами. Показники свідчать про суттєве збільшення державного боргу останні роки, у той час як темпи приросту ВВП є порівняно низькими.

Перспективними напрямками державної політики управління державним боргом, на нашу думку, є забезпечення прозорості використання запозичених коштів,

підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, збалансованість витрат та доходів державного та місцевих бюджетів, використання потенціалу синдикуваного кредитування та ринку цінних паперів для фінансування загальнодержавних та місцевих програм.

Перспективи подальших досліджень полягають у пошуку та обґрунтуванні альтернативних шляхів залучення коштів для фінансування окремих статей державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України, Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/2456-17/page2>.
2. Державний та гарантований державою борг [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statistichni-materiali-schodo-derzhavnogo-tagarantovanogo-derzhavoju-borgu-ukraini>.
3. Мелих О.Ю. Дефіцит державного бюджету як індикатор боргової безпеки України / О.Ю. Мелих // Ефективна економіка. – 2016. – №4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4909>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search?formType=searchPeriodForm&time_step=daily¤cy=169&periodStartTime=01.01.2008&periodEndTime=08.01.2017&outer=table&execute=%D0%92%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8.
7. Чеберяко О. Роль міжнародногвалютного фонду у формуванні державного боргу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.irbis.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/20099/1/194-200.pdf>.
8. Скільки грошей і кому винна Україна? [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bukinfo.com.ua/print?lid=71800>.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК 336.7:330.4

Белова І.В., д.е.н, професор

ІНІ БТ «УАБС» Сумського державного університету, м. Суми, Україна

ПОШУК КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОВЕДІНКИ БАНКУ В УМОВАХ КРИЗИ

В статті досліджене актуальне питання значної збитковості діяльності багатьох банків України, що поставило перед ними необхідність зміни стратегії поведінки в умовах кризи. На основі кластерного аналізу даних фінансової звітності виявлено кластери для наявних платоспроможних банків України. Охарактеризована специфіка банків, що є представниками кожного з кластерів. Оцінений вплив приналежності до певного з кластерів на загальний фінансовий результат.

Ключові слова: стратегія, кредити банків, криза, збитковість, кластерний аналіз.

Белова И.В.

ПОИСК КРЕДИТНОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ БАНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье исследован актуальный вопрос значительной убыточности деятельности многих банков Украины, что поставило перед ними задачу изменения стратегии поведения в условиях кризиса. На основе кластерного анализа данных финансовой отчетности выявлены кластеры для имеющихся платежеспособных банков Украины. Охарактеризована специфика банков, являющихся представителями каждого из кластеров. Оценено влияние принадлежности к определенному кластеру на общий финансовый результат.

Ключевые слова: стратегия, кредиты банков, кризис, убыточность, кластерный анализ.

Bielova I.

SEARCHING THE BANKING STRATEGY OF CREDIT CONDUCT IN CRISIS

The actual problem of a significant losses of many banks in Ukraine is investigated in this article. Now banks have the task of changing the strategy behavior during crisis. The clusters of existing solvent banks in Ukraine are identified (based on cluster analysis of the financial reporting data). The specificity of the banks that are members of each of the clusters is characterized. The effect of belonging to a particular cluster on the profit / loss is estimated.

Keywords: strategy, bank loans, crisis, loss ratio, cluster analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Протягом тривалого кризового періоду в банківській практиці приділяється значна увага проблематиці, пов'язаній з пошуком стратегічної моделі поведінки банку, яка б дозволяла йому бути успішним. Першопричиною такої уваги є величезні збитки банків останніми роками.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема пошуку нових стратегій розвитку банків особливо гостро постала у період після останньої світової кризи. Як європейські, американські, так і банки інших регіонів світу, опинилися у стані значної збитковості діяльності. Так, у своєму дослідженні 2012р. The Boston Consulting Group (BCG) проаналізувала 145 банків США, Європи та Азії, на які припадало по 75% всіх банківських активів в цьому регіоні. За п'ять років від початку світової фінансової кризи банки не змогли адаптувати свій бізнес до нових умов. Головна причина збитковості - ризики обходяться банкам на 75% дорожче, ніж до кризи. Ще одне дослідження BCG [1] - 2014 року - показало, що кредитування перестало забезпечувати сталі прибутки.

Ці та інші дослідження також показали, що транснаціональні банки починають згортати свій бізнес в тих країнах, де це не приносить достатньо прибутку, або де вони стикаються з надто жорсткими вимогами регуляторів.

У праці [2] представлений комплексний аналіз бізнес-моделей різних за розміром російських комерційних банків за 2006-2009рр. В основі - групування банків за принципом однорідності результатів їх операційної та фінансової діяльності.

Питаннями розробки стратегії підприємств займалися Портер М. [3], Грант Р. [4], ін. Серед вітчизняних науковців та практиків, що досліджують питання зміни стратегічних напрямів розвитку банків, виділимо таких: Охрименко О. [2], Березовик В. [6 та ін.], В. Рашкован [7].

Цілі статті. Метою статті є визначення за допомогою економіко-математичних методів моделей поведінки банків в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні результатами «банкопаду» та різкого зменшення обсягів кредитування на фоні збільшення обсягів проблемних кредитів та резервів для покриття відповідних ризиків стали: значні збитки банків; дефіцит позикових коштів для фінансування реального сектору; зниження мотивації банків до кредитування внаслідок існування безризикових високоприбуткових депозитних сертифікатів НБУ, ін. Негативні процеси відбувалися і у діяльності інших інституцій, а саме це: обмеження доступу до запозичень на міжнародних ринках; погіршення фінансового стану позичальників внаслідок рецесії в економіці та низького внутрішнього попиту.

Отже, внаслідок всього вищезазначеного перед банками постало кілька задач щодо зниження рівня збитків та підвищення рівня достатності капіталу, в тому числі: реструктуризація непродуктивних кредитів, продовження процесу переведення клієнтської кредитної заборгованості в інвалюті у гривню; зосередженість на існуючих клієнтах на основі «підходу, що ґрунтується на відносинах» та пошук нових клієнтів серед тих, хто був клієнтом ліквідованих банків. Актуальною також продовжує залишатися проблема пов'язаного кредитування. Так, норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами Н9 (не більше 25 %) був введений Постановою Правління Національного банку України від 08.06.2015 № 361 з 01.07.2015 замість нормативу максимального розміру кредитів, гарантій та

поручительств, наданих одному інсайдеру (< 5 %). Динаміка нормативу пов'язаного кредитування Н9 характеризувалася більш ніж двократним перевищенням норми станом на кінець 2015р. (63,7%).

В табл. 1 представлена динаміка кредитів банків за останні роки.

Таблиця 1

Динаміка кредитів банків України (за даними НБУ), млн.грн.

Показники	Значення, станом на початок року:						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Обсяг кредитного портфеля	755030	825320	815327	911402	1006358	965093	948708
Резерви за кредит-ними операціями	139627	147763	132105	122402	189241	296991	310486
Відношення резервів до обсягу кредитного портфеля, %	18,49	17,9	16,2	13,43	18,80	30,8	32,7
Обсяг прострочених кредитів	84563	79231	72564	70178	135858	213285	229587
Частка прострочених кредитів у кредитному портфелі, %	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	24,2

Примітка. * В останньому стовпчику представлені дані станом на 01.12.2016

Станом на 01.12.2016 кредити складають близько 75% всіх активів, і серед них прострочених кредитів - на суму 230 млрд.грн., тобто 24,2% (експерти називають набагато більші значення). Збитки в цілому по банківській системі на початок грудня 2016р. склали 18,9 млрд.грн. (основною їх причиною залишається формування величезних сум резервів за кредитними та ін. активними операціями – 330 млрд.грн.).

Надто різні результати діяльності банків України пояснюються значною варіацією суті їх діяльності. Низка банків продовжувала орієнтуватися на кредитування (роздрібне чи корпоративне), інші - нарощували портфель цінних паперів, в тому числі за рахунок державних, деякі - вирішили орієнтуватися на доходи від комісійних операцій. Відповідно і фінансові результати були дуже різними: від хорошої прибутковості до астрономічних збитків.

Для банків, які у своїй діяльності значно орієнтувалися на іпотечне кредитування, ситуація виявилася дуже складною. Так, статистика із сайту Міністерства юстиції свідчить (рис.1), що у кризові роки різко зростає розрив між попитом та пропозицією, а також зменшується кількість транзакцій, в тому числі і на ринку іпотечного кредитування:

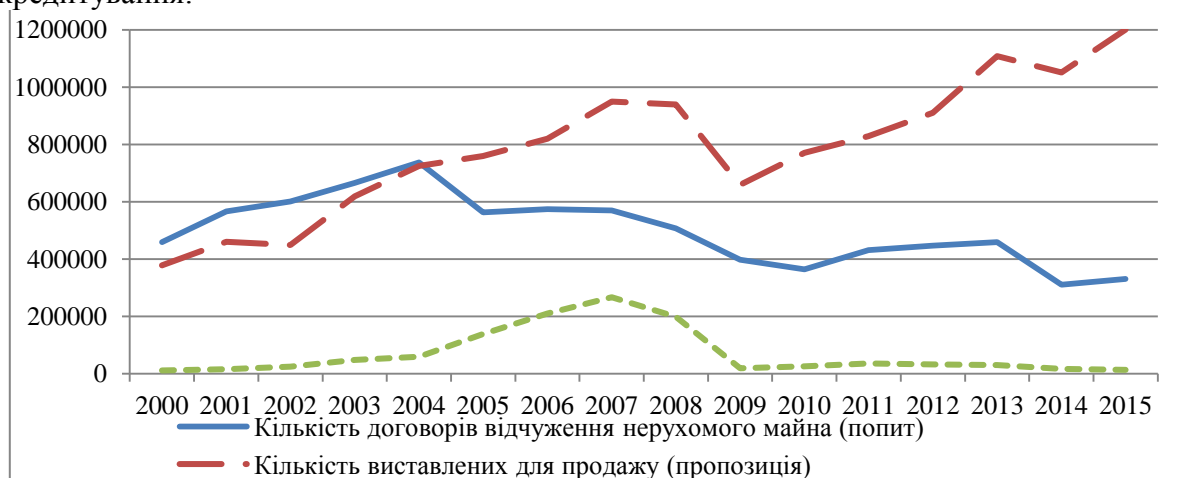


Рис. 1 Динаміка кількості транзакцій з відчуження нерухомості в Україні (за даними сайту Міністерства юстиції)

Аналогічні процеси відбуваються і з ціною на нерухомість. Оскільки в Україні досі не створена єдина база даних щодо цін на нерухомість (з-за надзвичайної тінізації цього ринку), наведемо дані щодо середньої ціни житлової нерухомості (соціальне житло) в м. Києві. У 2007р. ціна сягала свого максимуму- 3139\$ за кв.м, а у 2015р. – досягла мінімуму у 1280\$ за кв.м за останні 10 років (рис.2):

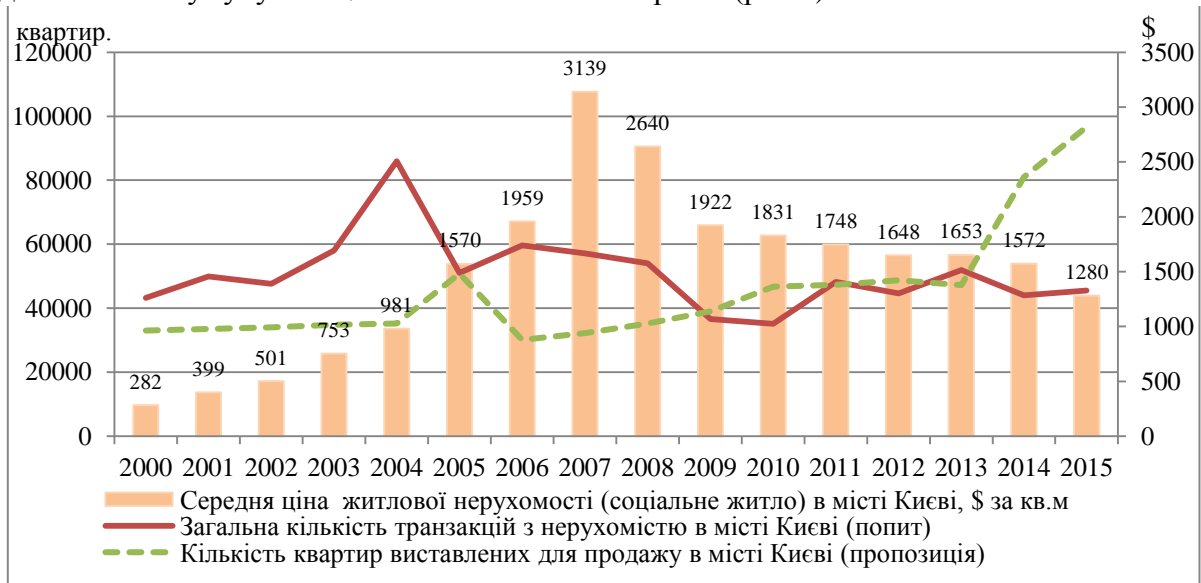


Рис. 2 – Кількість транзакцій та середня ціна на нерухомість у Києві за 2000-2015р.[за даними8]

Для того, щоб обрати шлях для пошуку стратегії певного банку нами були проаналізовані статистичні дані з сайту НБУ станом на 01.10.2016[9], а також використані можливості економіко-математичного аналізу.

Для характеристики результативності банків та їх шляхів заробітку обрана система з наступних 13 показників:

- частка активів в іновалюті в загальній сумі активів;
- частка кредитів в активах;
- частка роздрібного кредитування;
- резерви під кредити до бруто-кредитів;
- рентабельність активів (%);
- частка грошових коштів та їх еквівалентів в активах;
- результат операцій з банками;
- частка цінних паперів в активах;
- частка коштів фізичних осіб в зобов'язаннях;
- кошти отримані від НБУ до зобов'язань;
- боргові цінні папери, емітовані банком, та субборг до зобов'язань;
- частка кредитів 4 та 5 категорії в кредитах;
- непокриті збитки до статутного капіталу.

Нами був обраний в якості методу аналізу кластерний (із 4 кластерами). Розрахунки проводилися за допомогою програми STATISTICA за методом К- середніх для всіх 100 платоспроможних банків.

З метою уникнення викривлення результатів кластерного аналізу з-за різних масштабів показників, було проведено попередню їх нормалізацію за формулою (1):

$$X_{\text{норм.}} = \frac{x_i - x_{\text{сер.}}}{\sigma}, \quad (1)$$

де x_i – значення i -го показника із 13 вищевказаних;

$x_{сер.}$ – середнє значення показника по всіх банках;

σ – середньоквадратичне відхилення.

В результаті було отримано таких чотири кластери (табл.2):

Таблиця 2

Розподіл банків за кластерами

№ кластера	Назва банків
1 кластер (18 банків)	"УКРГАЗБАНК", "СІПІБАНК", "МІВ", "Дойче Банк ДБУ", "НОВИЙ", "Полтава-банк", "СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК", "БАНК АВАНГАРД", "МетаБанк", "КРИСТАЛБАНК", "ДІВІ БАНК", "УКРБУДІНВЕСТБАНК", "ПФБ" м.Кременчук, "АП БАНК", "РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР", "БАНК АЛЬЯНС", "НЕОС БАНК", "АЛЬПАРИ БАНК"
2 кластер (58 банків)	КБ "ПРИВАТБАНК", "УкрСиббанк", ПАТ "ПУМБ", "АЛЬФА-БАНК", "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК", "ОТП БАНК", Акціонерний банк "Південний", "ІНГ Банк Україна", "ПРОКРЕДИТ БАНК", "КРЕДОБАНК", "МЕГАБАНК", Харків, "ПтБ", "БАНК ВОСТОК", "ТАСКОМБАНК", БАНК ІНВЕСТ. ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ, "А - БАНК", "МАРФІН БАНК", "Ідея Банк", АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК", "ФОРТУНА-БАНК", "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК", АКБ "АРКАДА", "БАНК ФОРВАРД", "КБ "ГЛОБУС", АКБ "Львів", АБ "ЕКСПРЕС-БАНК", "МОТОР-БАНК", "ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК", "БАНК "ГРАНТ", "КОМІНВЕСТБАНК", "БАНК СІЧ", "АСВІО БАНК", "ЄВРОПРОМБАНК", "КРЕДИТВЕСТ БАНК", "БАНК 3/4", "ЮНЕКС БАНК" м. Київ, "БАНК БОГУСЛАВ", "АБ "РАДАБАНК", "БАНК "УКРАЇН.КАПІТАЛ", БАНК "ТРАСТ", "ОКСІ БАНК", Полікомбанк, "АЙБОКС БАНК", ПуАТ "КБ "АКОРДБАНК", "КБ "Інвестбанк", "АКБ "КОНКОРД", "АКБ "Траст-капітал", "РЕГІОН-БАНК", "ВЕРНУМ БАНК", "НК БАНК", "КІВ", "КБ "ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ", "ФІНЕКСБАНК", "ВЕКТОР БАНК", КБ "Центр", "БАНК "ПОРТАЛ", "КБ"ФІНАНСОВИЙ ПАРТНЕР", "КБ "ГЕФЕСТ"
3 кластер (3 банки)	"ФІНБАНК", "КРЕДИТ ОПТИМА БАНК", Укр.банк реконстр.та розв.
4 кластер (21 банк)	АТ "ОЩАДБАНК", АТ "Укрексімбанк", АТ "Райффайзен Банк Аваль", "УКРСОЦБАНК", "СВЕРБАНК", "Промінвестбанк", "ВТБ БАНК", "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО", "ДІАМАНТБАНК", "УНІВЕРСАЛ БАНК", КБ "ПРАВЕКС-БАНК", "ВіЕс Банк", АТ "БМ БАНК", АТ "ПРЕУС БАНК МКБ", АБ "КЛІРИНГОВИЙ ДІМ", "БТА Банк", АТ "Місто Банк", "ПЕРЕХІДН.БАНК"РВС БАНК", АТ "АРТЕМ-БАНК", "АПЕКС-БАНК", "БАНК ФАМІЛЬНИЙ"
100 банків	Всього

Далі по всіх банках, згрупованих за кластерами, були обраховані середні по кластеру значення всіх 13 показників, а також коефіцієнти варіації для визначення міри неоднородності кластерів (табл.3):

Таблиця 3

Показники по кластерах

	Середні значення				Коефіцієнт варіації			
	1 клас-тер	2 клас-тер	3 клас-тер	4 клас-тер	1 клас-тер	2 клас-тер	3 клас-тер	4 клас-тер
Частка активів в інвалюті в загальній сумі активів	0,295	0,324	0,152	0,47	0,693	0,648	1,707	0,446
Частка кредитів в активах	0,278	0,652	0,504	0,497	0,666	0,237	0,955	0,488
Частка роздрібногo кредитування	0,042	0,149	0,154	0,153	1,781	1,621	1,732	1,300
Резерви під кредити до бруто-кредитів	0,086	0,126	0,146	0,452	0,971	0,750	0,946	0,446
Рентабельність активів (%)	4,101	0,805	-4,024	-8,038	1,340	3,736	-1,255	-1,599
Частка грошових коштів та їх еквівалентів в активах	0,224	0,127	0,018	0,176	0,805	0,685	0,666	0,653
Результат операцій з банками	0,383	-2,542	0	-47,285	1,998	-4,467	0	-2,052
Частка цінних паперів в активах	0,352	0,057	0,276	0,135	0,550	1,126	0,922	1,168
Частка коштів фізичних осіб в зобов'язаннях	0,157	0,461	0,011	0,343	1,145	0,465	1,583	0,513
Кошти отримані від НБУ до зобов'язань	0,001	0,003	0	0,006	4,243	4,738	0	2,723

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Боргові цінні папери, емітовані банком, та субборг до зобов'язань	0,025	0,057	0,834	0,085	2,257	1,540	0,231	1,614
Частка кредитів 4 та 5 категорії в кредитах	0,055	0,106	0,059	0,444	1,273	0,893	0,868	0,449
Непокріті збитки до статутного капіталу	0,570	-0,047	-0,312	-0,932	3,890	-13,355	-0,883	-0,955

Результати аналізу по кластерах є такими:

Перший кластер, з найбільш прибутковими банками (їх 18 у кластері), характеризується середньою рентабельністю активів у 4%. Цим банкам властиві: мінімальна частка кредитів в активах (27,8%), мінімальна частка роздрібно кредитування (0,4%), найкращіший портфель кредитів (резервів -8,6% кредитів та 5,5% від загальної суми – кредитів 4-ої та 5-ої категорій якості). В цілому ці банки являються кредиторами інших банків, а не їх позичальниками. При цьому банки даного кластеру мають максимальну частку грошових коштів в активах (22,4%) та максимальну частку операцій з цінними паперами (35,2%). Дані банки майже не спираються ні на допомогу від НБУ (0,1% до зобов'язань), ні на боргові емітовані цінні папери чи субборг (в середньому 2,5%), в цілому не мають непокрітих збитків. Для цих банків частка активів в іновалюті є середньою серед інших кластерів (29,5%), теж стосується і частки коштів фізичних осіб в зобов'язаннях (15,7%). Найбільш яскравими представниками цього кластеру є: "УКРГАЗБАНК", "НОВИЙ", "Полтава-банк", "СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК", "БАНК АВАНГАРД", "МетаБанк", "КРИСТАЛБАНК", "НЕОС БАНК", "АЛЬПАРИ БАНК".

Другий кластер, що складається з 58 банків меншої, але все ж прибутковості, характеризується: максимальною часткою кредитів в активах (65,2%), середньою якістю кредитів (резервів – 12,6% до бруто-кредитів, а кредитів двох нижчих категорій якості – 10,6%). Частка цінних паперів є мінімальною у цій групі (5,7% активів). У ресурсах банки максимально орієнтуються на кошти фізичних осіб (їх найбільше серед усіх кластерів – 46,1% зобов'язань). Орієнтація на боргові емітовані цінні папери та субборг є також незначною, як і на кошти від НБУ. Ці банки є в основному позичальниками інших банків, але не такими значними, як 4-ий кластер. Найбільш яскравими представниками цього кластеру є: КБ "ПРИВАТБАНК", "УкрСиббанк", ПАТ "ПУМБ", "АЛЬФА-БАНК", "КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК", "ОТП БАНК", "Південний", "ІНГ Банк Україна", "ПРОКРЕДИТ БАНК", "КРЕДОБАНК", "МЕГАБАНК", ТАСКОМБАНК, "А - БАНК", АБ "ЕКСПРЕС-БАНК".

Третій кластер представлений всього 3 банками ("ФІНБАНК", "КРЕДИТ ОПТИМА БАНК", Укр.банк реконстр.та розв.). Банки є досить збитковими (рентабельність активів мінус 4%). Для них характерна мінімальна частка активів в іновалюті (15,2%), значна частка кредитів в активах (більше половини) за їх середньої якості, операції кредитування з іншими банками не проводяться. Банки сильно орієнтовані на субборги (83,4% зобов'язань). Не отримують підтримки від НБУ.

Четвертий кластер, представлений 21 банком, є найбільш збитковим (рентабельність активів мінус 8%). Він характеризується: максимальною часткою активів в іновалюті (47%), найбільшою часткою кредитів 4-ої та 5-ої категорій якості (44,4%), найбільшими резервами під кредитні ризики (45,2%). Банки є значно орієнтованими на підтримку від НБУ, а також на кошти фізичних осіб. У відносинах з іншими банками виступають великими позичальниками. Мають найбільші непокріті збитки. Цінних паперів в активах – середнє значення за кластерами. Представниками кластеру є: АТ "ОЩАДБАНК", АТ "Укрексімбанк", АТ "Райффайзен Банк Аваль",

"УКРСОЦБАНК", "СБЕРБАНК", "Промінвестбанк", "ВТБ БАНК", "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО", "ДІАМАНТБАНК", "УНІВЕРСАЛ БАНК", КБ "ПРАВЕКС-БАНК", АБ "КЛІРИНГОВИЙ ДІМ", "БТА Банк" та ін.

Коротка характеристика кластерів наведена у табл.4.

Таблиця 4

Коротка характеристика кластерів банків

№ кл.	Характеристика
1	<u>Найбільш прибуткові.</u> Мінімальна частка кредитів в активах за найкращої їх якості серед ін. кластерів. Мінімально субборгів, емітованих боргованих цінних паперів та коштів від НБУ. В діяльності орієнтуються на операції з цінними паперами. Мають максимальну частку грошових коштів та їх еквівалентів.
2	<u>Прибуткові.</u> Частка кредитів в активах – максимальна, а їх якість – середня. Ресурси банки мають в основному від фізичних осіб, хоча є і позичальниками інших банків. Мінімально орієнтовані на субборги та кошти від НБУ. Цінних паперів в активах – мінімально. В даному кластері банки мають непокриті збитки, але незначні.
3	<u>Збиткові.</u> Мінімальна частка активів в інвалюті, значна частка кредитів в активах (більше половини) за їх середньої якості, операції кредитування з іншими банками не проводяться. Банки сильно орієнтовані на субборги. Не отримують підтримки від НБУ.
4	<u>Найбільш збиткові.</u> Максимальна частка активів в інвалюті, катастрофічно погана якість кредитів. Вони є значно орієнтовані на підтримку від НБУ, а також на кошти фізичних осіб. У відносинах з іншими банками виступають великими позичальниками. Мають найбільші непокриті збитки. Цінних паперів в активах – середнє значення за кластерами

Отже, найкращою з погляду на прибутковість виявилася стратегія першого кластера, тобто банки або орієнтуються на операції з цінними паперами (державними переважно), або мають надзвичайно велику частку грошових коштів. Найгірша стратегія виявилася у банків четвертого кластеру, що в своїй діяльності орієнтувалися на видачу кредитів в інвалюті. Згодом такі кредити стали поганої якості, і банки були змушені формувати астрономічні резерви, що і призвело до значних збитків як зараз, так і у минулому (непокриті збитки). Такі банки потребують допомоги НБУ і активно залучають кошти фізичних осіб.

Висновки. Значна збитковість діяльності багатьох банків України поставила їх перед питанням зміни стратегії поведінки в умовах кризи. За допомогою даних на основі фінансової звітності банків станом на 01.10.2016 та з використанням кластерного аналізу були виявлені 4 кластери для 100 наявних платоспроможних банків. Охарактеризована специфіка банків, що є представниками кожного з кластерів. Оцінений вплив приналежності до певного з кластерів на загальний фінансовий результат.

Список використаних джерел:

1. Corporate Banking Benchmarking Studies. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.bcg.com/expertise/industries/financial-institutions/default.aspx/>.
2. Динамический анализ бизнес-моделей российских банков в период 2006–2009 гг.: препринт WP7/2012/03 [Текст] / П.Г. Алексашин, Ф.Т. Алескерев, В.Ю. Белоусова, Е.С. Попова, В.М. Солодков; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 64 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. 4-е изд. / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2011.
4. Грант Р. М. Современный стратегический анализ / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2011.
5. Охрименко А. Банковская система Украины, которую мы потеряли... [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/blog/business/3728416/>.
6. Березовик В. Как и на чем зарабатывают банки [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://forbes.net.ua/opinions/1421675-kak-i-na-chem-zarabatyvayut-banki>.
7. Рашкован В. Які банки виживуть в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/experts/rashlovan/jaki-banki-vizhivut-v-ukrajini.html>.
8. База даних об'єктів нерухомості. Офіційна сторінка Українського Товариства Оцінювачів [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://uto.com.ua>.
9. Показники фінансової звітності банків України. Офіційна сторінка Національного банку України [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

УДК 336.7: 336.741.225.3

Вавдіюк Н.С., д.е.н., професор

Талах Х.В.

Луцький національний технічний університет

ОБИГ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

В статті проведено дослідження процесу емісії та організації обігу електронних грошей, удосконалення якого дозволить сформувати рекомендації щодо формування попиту та пропозиції на електронні гроші. Сформовано методичний підхід до оцінки організації обігу електронних грошей та здійснено розрахунок коефіцієнта трансферабельності електронних грошей, який передбачає співставлення загальної суми операцій з електронними грошима платежі з метою погашення вартості товарів, робіт або послуг до загального обсягу випущених електронних грошей, що дозволить визначити швидкість обігу електронних грошей, інтенсивність їх руху. Розглянуті прямі та непрямі методи регулювання обігу електронних грошей, які дозволять врахувати релевантні фактори впливу на стимулювання попиту та пропозиції на електронні гроші.

Ключові слова: електронні гроші, функції електронних грошей, електронних обіг, емісія електронних грошей.

Vavdiyuk N., Talah C.

CIRCULATION AND REGULATION OF THE ELECTRONIC MONEY IN UKRAINE

The article is a study of the processes of emission and circulation of electronic money organization, the improvement of which will generate recommendations for creating demand and supply for electronic money. There was formed a methodical approach to assessing the organization of circulation of electronic money and was settled coefficient of electronic money transferability, which involves comparing the total amount of transactions with electronic money payments to cover the cost of goods or services to the total volume of issued electronic money, which will determine the velocity of electronic money circulation the intensity of their movement. Direct and indirect methods of regulation of electronic money, that will take into account relevant factors emerged to stimulate supply and demand for electronic money were considered.

Keywords: electronic money, electronic money functions, electronic money circulation, electronic money emission.

Вавдіюк Н.С., Талах Х.В.

ОБРАЩЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В УКРАИНЕ

В статье проведено исследование процесса эмиссии и организации обращения электронных денег, совершенствование которого позволит сформировать рекомендации по формированию спроса и предложения на электронные деньги. Сформирован методический подход к оценке организации обращения электронных денег и произведен расчет коэффициента трансферабельности электронных денег, который предусматривает сопоставление общей суммы операций с электронными деньгами платежи с целью погашения стоимости товаров, работ или услуг к общему объему выпущенных электронных денег, что позволит определить скорость обращения электронных денег, интенсивность их движения. Рассмотрены прямые и косвенные методы регулирования обращения электронных денег, которые позволят учесть релевантные факторы выплыву на стимулирование спроса и предложения на электронные деньги.

Ключевые слова: электронные деньги, функции электронных денег, электронных обращение, эмиссия электронных денег.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Інноваційний розвиток економіки сприяє

забезпеченню процесу обігу грошей у безготівковій та готівковій формах з використанням електронних грошей. Цифрові гроші або e-money, e-гроші, електронна готівка, електронні обміни є означенням грошей чи фінансових зобов'язань, обмін і взаєморозрахунки з якими проводяться за допомогою інформаційних технологій.

Питання регулювання обігу цифрових та електронних грошей з метою визначення такого їх обсягу, який позбавив би національну економіку ризику зменшення швидкості обігу грошей, виникнення інфляції чи дефіциту безготівкових грошових активів є актуальним і нині. Це дозволить приймати управлінські рішення щодо емісії електронних грошей, які виконуватимуть функції грошей, забезпечуватимуть їх трансферабельність.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні основи організації обігу та обороту електронних грошей досліджено в працях вітчизняних і зарубіжних науковців: В. Міщенко, Д. Вілуша, П. Сенища, В. Кравець, О. Махаєвої, В. Крилової, Н. Грищука та ін. Проте, незважаючи на достатній обсяг наукових здобутків вчених існують невирішені питання, які потребують додаткового дослідження, а саме виявлення можливостей та ризику обігу електронних грошей в національній економіці.

Цілі статті полягають у формуванні методичного підходу до оцінки організації обігу електронних грошей та до вибору прямих та непрямих методів регулювання обігу електронних грошей.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині активно зростають обсяги безготівкових розрахунків з використанням як традиційних платіжних інструментів, платіжних карток, так і інноваційних продуктів та електронних сервісів, що зумовлено певними умовами господарювання. З метою дослідження форм і способів розрахунків електронними грошима розглянемо зміст поняття електронних грошей та охарактеризуємо особливості регулювання їх обігу.

Комплексною програмою розвитку фінансового сектора України, затвердженої Постановою правління НБУ №391 від 18.06.2015 [1] передбачено внесення змін до законодавчих актів України та імплементацію положень законодавства ЄС з метою розвитку безготівкового обороту і роздрібних безготівкових платежів з використанням електронних платіжних засобів. А у Постановах Правління Національного банку [2] встановлено загальні вимоги до випуску, використання та погашення електронних грошей. Визначення електронних грошей наведено в п. 15.1 ст. 15 Закону України №2346-III від 05.04.2001 «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні». Електронні гроші – одиниця вартості, яка зберігається на електронному пристрої, приймається як платіжний засіб іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [3]. Формування визначення електронних грошей відповідає і визначенню, наведеному в директиві Європейського парламенту і Ради 2009/110/ЄС від 16.09.2009 року «Про започаткування, здійснення та пруденційний нагляд за діяльністю установ, що працюють з електронними грошима» [4].

Також в Законі №2346-III [3] наведено визначення користувача електронних грошей і розмежовано їх на фізичних осіб і юридичних осіб. Фізична особа може висувати до погашення електронні гроші в обмін на готівкові кошти, а юридичній особі належить до використання в операційній діяльності тільки безготівкові кошти. Електронні гроші приймають участь в грошовому обігу як готівковій, так і безготівковій формах.

На території України емітентом електронних грошей може бути тільки банк, він же надає користувачам або комерційним агентам можливість їх сплати. Банк має право

здійснювати випуск електронних грошей, номінованих лише в гривні. Банк, що здійснює випуск електронних грошей бере на себе зобов'язання з їх погашення.

Організація обігу електронних грошей залежить від учасників цього процесу:

- 1) емітент (банківська установа, ліцензований емітент);
- 2) власник/платник електронних грошей (фізична чи юридична особа, на користь якої здійснюється їх емісія);
- 3) одержувач електронних грошей (фізична чи юридична особа);
- 4) банки-агенти (банки, які не є емітентами, але беруть участь у подальших розрахунках чи обслуговуванні рахунків із використанням електронних грошей);
- 5) торговець – суб'єкт господарювання, зареєстрований відповідно до законодавства України, який на підставі договору, укладеного з емітентом або агентом з розрахунків, приймає електронні платежі як засіб платежу за товари.

Обіг електронних грошей, випущених емітентами-резидентами, не передбачає обмежень, які характерні для емітентів-нерезидентів. Варто відмітити, що в практиці цифрового банкінгу спостерігається надання права емісії електронних грошей і для небанківських установ, що здійснюють фінансово-кредитні операції.

Отже, обіг електронних грошей у вигляді грошових зобов'язань здійснюється шляхом відступлення права вимоги до емітента, внаслідок чого виникає зобов'язання останнього в розмірі пред'явлених електронних грошей. Передплата традиційними грошима є передумовою для запису на технічному пристрої користувача грошової вимоги до емітента у вигляді електронних грошей. Далі електронні гроші використовуються суб'єктом господарювання для придбання товарів, робіт, послуг.

Безготівкові гроші, як і готівкові, виконують певні функції в процесі обслуговування руху вартості в процесі суспільного відтворення ВВП. В теорії грошей обґрунтовано наступні функції грошей: міри вартості, засобу обігу, засобу утворення скарбів, засобу платежу, світових грошей. Опишемо їх функціональне призначення залежно від обігу безготівкових грошей в грошовому обороті.

Функцію міри вартості гроші виконують до входження в безготівковий грошовий обіг через встановлення ціни на товари, роботи, послуги, а функцію засобу нагромадження гроші починають виконувати, якщо вилучаються на деякий час з грошового обігу, перетворюючись в скарб. Тому ці функції впливають на масу грошей, яка впливає й на величину грошового обороту. Розглянувши систему обігу електронних грошей варто виокремити і найважливішу властивість, яку набуває функція обігу, – трансферабельність [5] – вільно передаватись між користувачами. Відповідно, гроші, що знаходяться в безготівковому обігу, виконуватимуть основні функції: засобу платежу, засобу обігу, світових грошей, а допоміжними функціями безготівкових грошей будуть функції нагромадження та міра вартості, які залежатимуть від умов банківського обслуговування безготівкових розрахунків та умов розвитку економіки.

Електронні гроші мають відмінності від інших засобів безготівкового розрахунку: електронні гроші є одночасно і платіжним засобом, і зобов'язанням їх емітента; в якості платіжного засобу їх можуть приймати різні учасники товарно-грошових відносин, а не тільки емітент для погашення зобов'язань; електронні гроші можуть виражатися в інших одиницях валюти, відмінної від національної; для проведення операцій використовується окремий обліковий запис користувача або персональний «електронний гаманець», кошти на якому виражені в електронних грошових одиницях; обіг електронних грошей за потребою гарантує анонімність сторонам, що беруть участь у розрахунках.

В основі системи статистичних показників, які характеризуватимуть процес обігу електронних грошей, лежать економічні категорії, пов'язані з реалізацією закону грошового обігу, функціями електронних грошей (міра вартості; засобу обігу; засобу платежу на місцевому та міжнародному рівнях; засобу накопичення і заощадження),

визначенням впливу обігу електронних грошей на швидкість їх обігу та обсяг грошової маси та її структури.

Обіг електронних грошей характеризується сукупним обсягом наперед передплачених електронних платіжних коштів, які належать приватним особам, підприємствам, державі і використовуються для обслуговування грошового обороту. Відповідно, суб'єкти господарювання є контрагентами по платежах, а кожен акт платежу передбачає пряму участь контрагентів: платника і одержувача, і опосередковану – банківську установу. Використання інноваційних технологій дозволяють здійснювати розрахунки електронними грошима як між фізичними особами (С2С – «споживач» – «споживач»), так і між юридичними та фізичними особами (В2С – «бізнес» – «споживач»), а також між С2G («споживач» – «держава»), G2B («держава» – «бізнес») і навпаки. Статистичною ознакою цих відносин є акти платежу або фінансове забезпечення його вчинення.

У грошовій масі розрізняють електронні гроші, що застосовуються в безготівковому обігу та можуть бути виведені в готівку для фізичних осіб чи пасивні гроші (нагромадження, резерви, залишки на рахунках), які можуть бути використані за оплату товарів, робіт, послуг. Обсяг електронної готівки, необхідний для звернення, безпосередньо залежить від обсягу безготівкових платежів, термінів оборотності коштів в товарах та інших факторів. Відповідно, грошова маса електронних грошей має кількісне вираження обсягу транзакцій у грошових одиницях – гривні, структуру і динаміку руху. З огляду на якісну характеристику грошової маси важливе значення має її структура, а щодо практики її регулювання – обсяг і динаміка руху, а також структурно-видова характеристика. Щодо структури, то грошову масу електронних грошей можна розподілити за кількома критеріями: ступінь «готовності» певних елементів до оборотності, тобто ступінь їх ліквідності; рівень трансферабельності електронних грошових засобів; тип розміщення в суб'єктів грошового обороту (зберігання на фізичному пристрої (цифрові) та онлайн гроші [6, 7]; територіальне розміщення.

З метою оцінки емісії електронних грошей та аналізу їх обороту зведемо статистичні дані НБУ про обсяг емісії електронних грошей та обсяги операцій з електронними грошима (табл. 1).

Таблиця 1

Емісія електронних грошей в Україні та операції з ними *

Назва показника	Роки			Відхилення від попереднього року			
				+,-		%	
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік
Обсяг випущених електронних грошей, млн грн	12,5	30,96	48	18,5	17,0	247,7	155,0
Кількість електронних гаманців, млн.	33,7	40	45,5	6,3	5,5	118,7	113,8
в тому числі активні користувачі, млн.	5,83	26,5	32,5	20,67	6	454,5	122,6
Обсяг випущених електронних грошей на електронний гаманець, млн грн	0,37	0,77	1,05	0,40	0,28	208,67	136,30
Сума операцій з електронними грошима, млрд. грн.	1,4	3,24	3,6	1,8	0,4	231,3	111,2
Обсяг транзакцій з електронними грошима на активного користувача, млн грн	0,24	0,12	0,11	-0,12	-0,01	50,91	90,60
Коефіцієнт трансферабельності електронних грошей	11,20	10,47	7,50	-0,73	-2,97	93,44	71,67

* сформовано авторами на основі даних джерела: [8]

У 2015 році в обігу перебувало електронних грошей на 30,96 млн. грн., що в 2,48 рази або на 18,5 млн грн більше, аніж у 2014 році. У 2016 році обсяг випущених електронних грошей збільшився у 1,6 рази, а це на 17 млн. грн. більше у порівнянні з 2015 роком. За результатами аналізу, загальна кількість випущених електронних грошей протягом досліджуваного періоду збільшилась майже у 3 рази порівняно з 2014 роком, що є позитивним явищем та свідчить про зростання попиту на електронні гроші. Електронні гроші використовуються як засіб розрахунків за виконані роботи, послуги, випущену продукцію через інтернет чи через електронний гаманець.

Власники електронних гаманців протягом 2014–2016 рр. здійснювали платежі з метою погашення вартості товарів, робіт або послуг. Так, даними НБУ, у 2014 році загальна кількість електронних гаманців користувачів склала 33,7 млн з них активні – 5,83 млн. А вже у 2015 році загальна кількість облікових записів користувачів електронних гаманців зростає на 6,3% та склала 40 млн., при чому на 20,67 млн збільшилась кількість активних користувачів, однак це лише 66,3% від загальної кількості зареєстрованих електронних гаманців. У 2015 році кількість гаманців збільшилась на 15,5 млн. або на 13,8%, а них активні трохи більше половини (26,5 мільйонів) [9], а у 2016 році 45,5 млн або на 13,8% з них активних користувачів збільшилось на 6 млн., або на 5% від 2015 року. Поповнювати електронний гаманець слід через спеціальні термінали, купуючи пластикові картки, здійснюючи переказ з будь-якого банківського рахунка, за допомогою мобільного телефону або іншого електронного гаманця. Якщо ж порівняти обсяг випущених електронних грошей до кількості зареєстрованих електронних гаманців, то помітимо, що значення показників зростає щороку: 1,05 млн. грн. на один електронний гаманець у 2016 році, що на 0,28 млн. грн. або на 36,3% більше, аніж у 2015 році. У 2015 р. обсяг емітованих електронних грошей на один електронний гаманець зростає на 0,4 млн. грн. або ж у 2 рази.

Потягом 2014–2016 років здійснювались в Україні мікроплатежі та макроплатежі загальною сумою від 400 млрд. до 1 трлн грн. Так, загальна сума операцій з електронними грошима в 2015 році склала 3,24 млрд грн, що в 2,3 рази більше, аніж у 2014 році. У 2016 році на 0,4 млрд. грн. або на 11,1%, а це –3,6 млрд грн. Якщо ж порівняти обсяг транзакцій з електронними грошима на одного активного користувача то отримаємо дані, які свідчать зниження їх суми та збільшення кількості активно них користувачів. У 2016 році це 0,11 млн. грн. на одного активного користувача, в той час як у 2014 році на одного активного користувача припадало 0,24 млн грн. У відсотковому вираженні прослідковується тенденція до зменшення суми транзакцій у 2016 році – на 50,1% у порівнянні з 2014 роком і на 9,4% у порівнянні з 2015 роком. Це свідчить про зменшення кількості проведених платежів з електронними грошима, а також зростання кількості як електронних гаманців, так і кількості активних споживачів.

Розрахуємо коефіцієнт трансферабельності електронних грошей здійснимо шляхом співставлення загальної суми операцій з електронними грошима платежі з метою погашення вартості товарів, робіт або послугу млн. грн. до загального обсягу випущених електронних грошей в млн. грн. за допомогою коефіцієнта трансферабельності електронних грошей зможемо визначити і швидкість їх обігу, адже від кількості і обсягу здійснення послідовних платежів електронними грошима залежить і обіговість електронних грошей між учасниками грошового обороту. Показник коефіцієнта трансферабельності електронних грошей (швидкість обігу електронних грошей) показує, скільки разів у середньому за рік електронна грошова одиниця витрачається на купівлю товарів, робіт, послуг, тобто відображає інтенсивність руху електронних грошей.

Так, розрахункове значення коефіцієнту трансферабельності електронних грошей знижується протягом 2014–2016 рр.: 11,2 у 2014 році, а далі відбувається зниження коефіцієнту на 7,5% – 10,47 у 2015 році, і на 29,4% до 7,5 у 2016 році. Зниження значення коефіцієнту трансферабельності електронних грошей відбулось внаслідок збільшення темпів зростання кількості електронних гаманців у порівнянні зі зменшенням частоти та обсягів здійснюваних транзакцій. Зміна коефіцієнту трансферабельності або швидкості

обігу електронних грошей відо-бражає зміну реального грошового попиту на електронні гроші та платежі з ними. Відповідно, трансферабельність та швидкість обігу електронних грошей зростатиме, коли суб'єкти господарювання очікуватимуть зростання альтернативної вартості утримання електронних грошових активів у національній валюті: зниження відсотків за обслуговування електронних грошей, номінальних відсоткових ставок, рівня інфляції, обмінного курсу, зростання збалансованості попиту та пропозиції тощо.

При розрахунку індексу трансферабельності електронних грошей доцільно здійснювати розрахунок і сукупної швидкості обсягу грошової маси, адже залежно від різної швидкості обіговості грошових агрегатів їх величина може бути різною як за обсягом, так і у динаміці. Отже, за допомогою індексного методу можна кількісно вимірювати приріст середньої швидкості обігу електронних грошей, виявляти зміну їх швидкості, досліджувати структурні зрушення в масі грошей, встановлювати закономірності зростання параметрів грошової маси.

Отже, електронні гроші є кредитними, оскільки випускаються як наперед профінансоване зобов'язання емітента, електронні гроші не збільшують масу грошей в обігу, але можуть пришвидшувати їх обіг. Це пов'язано з тим, що електронні гроші є засобом забезпеченості, гарантованості, трансферабельності платежу за товари, роботи, послуги.

Поступове зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового в тому числі з використанням електронних грошей потребує удосконалення економічних, правових і соціальних стимулів розвитку безготівкових розрахунків.

Впровадження інноваційних технологій та удосконалення дистанційних каналів обслуговування є одними з пріоритетних напрямів діяльності банківських установ. З цією метою проаналізуємо ринок платіжних карток, зокрема проведемо аналіз обсягів випуску платіжних карток з функцією електронних платежів та віртуальних платіжних карток, якими найчастіше сплачуються товари, роботи та послуг через мережу Інтернет (табл. 2).

Таблиця 2

Емісія платіжних карток з носіями віртуальної інформації та функцією електронних платежів

Дата	Усього, тис.	Відхилення, %	За видами носіїв інформації: віртуальні, тис.	Відхилення, %	Частка від загальної кількості карток, %	З них з функцією електронних грошей, тис.	Відхилення, %	Частка від загальної кількості карток, %
01.01.2010	29 104	x	76	x	0,26	38	x	0,13
01.01.2011	29 405	101,03	129	169,74	0,44	25	65,79	0,09
01.01.2012	34 850	118,52	987	765,12	2,83	12	48	0,03
01.01.2013	33 106	95,00	113	11,45	0,34	3	25	0,01
01.01.2014	35 622	107,60	185	163,72	0,52	5	166,7	0,01
01.01.2015	33 042	92,76	248	134,05	0,75	16	320	0,05
01.01.2016	30 838	93,33	291	117,34	0,94	9	56,25	0,03
01.10.2016	31 141	100,86	292	107,35	0,94	14	156	0,04

* сформовано авторами на основі даних джерела: [10]

У 2015 році спостерігаємо зростання на 7% загальної кількості випущених карток. Зокрема, платіжні картки з носіями віртуальної інформації найбільше емітувались у 2012 році: більш як у 7,7 рази або 2,83% від загальної чисельності випущених карток. У 2016 році їх кількість збільшилась на 7,35% відносно кількості платіжних карток з носіями віртуальної інформації. Спостерігається тенденція до зростання попиту на розрахунки в мережі Інтернет, а банківські установи продовжують пропонувати карткові продукти з

носієм віртуальної інформації, які забезпечують проведення трансакцій в режимі онлайн.

Аналіз ринку платіжних карток в Україні засвідчує, що емісія карток з функціями електронних грошей здійснювалася в незначній кількості. Так, протягом 2010–2014 рр. їх кількість взагалі зменшувалась: з 38 тис. шт. у 2010 році (0,1% від загальної кількості емітованих карток) до 3 тис. у 2013 році (0,01% від загальної кількості емітованих карток). У 2016 р. емітовано 14 тис. карток з функцією електронних грошей, що на 56% більше, аніж у 2015 р, однак, частка від загальної кількості карток становить 0,04% від загальної кількості карток.

Отже, частка ринку платіжних карток з функцією електронних грошей в середньому за досліджуваний період змінювалось від 0,13% у 2010 році до 0,04% у 2016 році. Це свідчить що в суб'єктів господарювання знижується попит на платіжні картки з функціями електронних грошей та зростає попит на використання електронних платіжних гаманців онлайн.

Як вже зазначалось, банк, який має намір здійснювати випуск електронних грошей, зобов'язаний до початку їх випуску узгодити з НБУ правила використання електронних грошей а також банк має право здійснювати випуск електронних грошей, номінованих тільки в національній валюті – гривні. Нині, за даними НБУ зазначені вище вимоги до випуску електронних грошей дотримуються наступні банківські установи (табл. 3).

Таблиця 3

Перелік банків, що мають право здійснювати випуск електронних грошей згідно з законодавством України у 2016 році [11]

Найменування банку	Найменування електронних грошей/ платіжної системи, з використанням якої здійснюються операції з електронними грошима
ПАТ «Альфа-Банк»	«Максі», MasterCard, Visa
ПАТ «ПолікомБанк»	ПРОСТІР
ПАТ «ДіамантБанк»	ПРОСТІР
АТ «Ощадбанк»	MasterCard, Visa
ПАТ «Перший Інвестиційний Банк»	MasterCard, Visa
ПАТ «Банк Восток»	MasterCard, Visa
ПАТ «Банк Форвард»	MasterCard, Visa
ПАТ «Укрсоцбанк»	MasterCard, Visa
ПАТ «Гаскомбанк»	MasterCard, Visa
ПАТ КБ «ПриватБанк»	MasterCard
ПАТ «Банк «Юнісон»	MasterCard
ПАТ «Діві Банк»	MasterCard
ПАТ «Кристалбанк»	MasterCard
АБ «Південний»	Visa
ПАТ «КБ «Глобус»	«ГлобалМані»

В Україні у 2016 р. здійснювали випуск електронних грошей банки через національні та іноземні (Visa, MasterCard) платіжні системи. До вітчизняних платіжних систем електронних грошей належать: «МонеХу» (ПАТ «ФІДОБАНК»); «Максі» (ПАТ «Альфа-Банк»); «ГлобалМані» (АТ «Ощадбанк», ПАТ «КБ «Глобус»); «ПРОСТІР» (АТ «Ощадбанк», ПАТ «Укргазбанк», ПАТ «ПолікомБанк», ПАТ «ДіамантБанк»). У системах «МонеХу», «ГлобалМані», «ПРОСТІР» власниками електронних грошей можуть бути як фізичні особи, так і юридичні особи.

У системі «Максі» користувачем є тільки фізична особа, яка є власником електронних грошей і має право використовувати їх для придбання товарів і здійснення переказів. В системі можливе накопичення й використання бонусів, що надаються в точках продажів партнера програми із застосуванням MAXI Card.

Проаналізуємо обсяг емітованих електронних грошей банками-емітентами в Україні та визначимо їх частки ринку (табл. 4).

Таблиця 4

Обсяг емітованих електронних грошей банками-емітентами в Україні в 2015–2016 роках *

Банк	Назва електронних грошей/ платіжної системи	Обсяг емітованих електронних грошей, млн. грн.		Відхилення		Частка ринку електронних грошей, %		Відхилення, +,-
		I півріччя 2015 рік	I півріччя 2016 рік	+, -	%	I півріччя 2015 рік	I півріччя 2016 рік	
ПАТ «Альфа-Банк»	MaXi	9,315	14,9	5,6	160,0	29,66	38,30	8,64
ПАТ «Фідобанк»	МoneХу	12,379	11,9	-0,5	96,1	39,42	30,59	-8,83
АТ «Ощадбанк»	GlobalMoney	8,5	8,5	0,0	100,0	27,07	21,85	-5,22
ПАТ «КБ «Глобус»								
ПАТ «ПолікомБанк»	ПРОСТІР	0,2	2,3	2,1	1150,0	0,64	5,91	5,28
ПАТ «ДіамантБанк»								
ПАТ «Траст Банк»								
ПАТ «Експрес Банк»								
ПАТ «Перший інвестиційний Банк»	MasterCard	1	1,2	0,2	120,0	3,18	3,08	-0,10
ПАТ «Банк Восток»								
ПАТ «Банк Форвард»								
ПАТ «Укрсоцбанк»								
ПАТ «Гаскомбанк»								
ПАТ КБ «ПриватБанк»								
ПАТ «Банк Юнісон»								
ПАТ «Діві Банк»								
ПАТ «Кристалбанк»								
ПАТ «Банк Форвард»								
ПАТ «Перший інвестиційний Банк»	Visa	0,01	0,1	0,1	1000,0	0,03	0,26	0,23
ПАТ «Банк Восток»								
АБ «Південний»								
ПАТ «Укрсоцбанк»								
ПАТ «Гаскомбанк»								
Всього		31,40	38,9	7,5	123,9	100	100	0

* сформовано авторами на основі даних джерела: [8]

Найбільшими емітентами електронних грошей в 2015 р. були ПАТ «Фідобанк», який є емітентом електронних грошей МoneХу – на суму 12,379 млн грн або 39,42% від усього ринку електронних грошей в Україні, ПАТ «Альфа-Банк», який є емітентом MaXi – на 9,315 млн грн або 29,7%, АТ «Ощадбанк», емітувавши електронні гроші в GlobalMoney – на 8,5 млн грн або 27,7%. А вже у I півріччі 2016 р. порівняно з I півріччям 2015 р. збільшився випуск електронних грошей в окремих емітентів і, відповідно, змінилися обсяги часток ринку.

Так, лідером на ринку фіатних електронних грошей є: «MaXi» від ПАТ «Альфа-Банк» 38,3%, що на 8,6% більше у порівнянні з 2015 роком (зростання на в 1,6 рази); МoneХу від ПАТ «Фідобанк» – 30,6%, що на 8,83% менше від займаної частки ринку у 2015 р., або на 3,9% від емітованих електронних грошей для фізичних осіб (з 7,2 млн грн до 11,9 млн грн); GlobalMoney від АТ «Ощадбанк» охопив 21,9%, що на 5,2 менше, у порівнянні з 2015 р.; платіжна система ПРОСТІР збільшила випуск електронних грошей в 11 разів – з 0,2 млн грн до 2,3 млн грн і зайняла частку ринку у 5,9%; MasterCard на 20% збільшив емісію електронних грошей до 1,2 млн грн і зайняв частку ринку у 3,1%; Visa збільшила свою присутність на ринку майже у 10 разів – з 0,01 млн грн до 0,1 млн грн і це – 0,26%.

Варто зазначити, що усі статистичні дані НБУ не містять інформацію про іноземні електронні платіжні засоби через те, що вони офіційно в Україні не зареєстровані. Зокрема, правила використання електронних грошей торгових марок «Webmoney»,

«Яндекс.Деньги», «QIWI Wallet», «Wallet one»/ «Єдиний гаманець» та ін. не узгоджувалися в НБУ.

Домогосподарства, корпоративний сектор, сектор загального державного управління активно використовують безготівкові платіжні засоби та електронні гроші зокрема. В ході проведеного аналізу виведено чинники, які впливають на формування сукупного попиту на електронні гроші: зміна обсягів ВВП, швидкість обігу електронних грошей (трансферабельність), зміна індексу споживчих цін, заощадження, зміни кон'юнктури ринків тощо.

Найближчими роками збережеться тенденція використання електронних грошей. Відповідно, зростатиме потреба у обслуговуванні руху електронних грошей як і між небанківськими платіжними системами, так і традиційними банківськими установами.

Висновки. Реалізація грошово-кредитної політики НБУ і регулювання обігу електронних грошей зокрема залежить від управління емісією електронних грошей, розрахунку їх впливу на грошовий обіг і грошову масу, інфляції, відмивання грошей, фінансової безпеки суб'єкта господарювання та захисту систем електронних платежів тощо.

Недостатньо дослідженими вченими залишаються питання відшкодування електронних грошей емітентом на вимогу їх власника у випадку неплато-спроможності емітента, запровадження обов'язкових резервних вимог під емісію електронних грошей, як емісія електронних грошей небанківськими установами вплине на сукупний обсяг грошової маси та ін. Це потребує формування інструментів удосконалення регулювання обігу електронних грошей, таргетування грошової маси як напрямку грошово-кредитної політики НБУ.

НБУ для регулювання обсягів пропозиції електронних грошей може обирати методи прямого та непрямого грошово-кредитного регулювання з врахуванням основної мети – досягнення стабільного рівня цін.

Методами прямого регулювання є [12, с.197]:

1) законодавче обмеження можливості створення електронних грошей приватними емітентами за допомогою ліцензування даного виду діяльності і регламентування порядку діяльності емітентів;

2) введення обов'язкових резервних вимог під емісію електронних грошей, як до трансферабельних депозитів;

3) вимога щодо проведення безготівковими розрахунками корпоративними секторами та секторами загального державного управління;

4) скорочення надлишку ліквідності, створюваного заміною готівки грошей НБУ електронними грошима шляхом здійснення операцій на відкритому ринку.

Методами непрямого регулювання є [12, с. 199]:

- організація та проведення банківського нагляду;

- заходи безпеки проведення платежів, протидії відмиванню грошей, фінансових злочинів тощо;

- організація ведення грошово-кредитної статистики щодо обігу електронних грошей;

- забезпечення конвертованості, зобов'язання емітентів електронних грошей на вимогу клієнта здійснювати обмін електронних грошей на готівку за номіналом для фізичних осіб та трансферабельність обігу електронних грошей на розрахункових рахунках юридичних осіб та ін.

Методи регулювання НБУ обігу електронних грошей можуть реалізовуватись шляхом прямого (через безпосередній вплив суб'єкта адміністрування – НБУ на об'єкт – банківські установи через наказ, постанови, розпорядження, інструкції тощо) або непрямого (формування економічних стимулів банківських установ через відповідні функції, надання можливості вибору варіанту поведінки) впливу.

Наведемо особливості та ризики застосування регулювання НБУ обігу електронних грошей в табл. 5.

Таблиця 5

Прямі та непрямі методи регулювання НБУ обігу електронних грошей *

Назва методу	Застосування	Ризики
1	2	3
<i>Методи прямого регулювання</i>		
Законодавче обмеження можливості створення електронних грошей приватними емітентами	Ліцензування НБУ комерційних банків щодо емісії електронних грошей	Обмеження входу на ринок електронних грошей небанківським фінансово-кредитним установам, зниження рівня електронних платіжних інновацій, втрати сеньйоражу
Введення обов'язкових нормативів резервування під емісію електронних грошей, як до трансферабельних депозитів	Кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у національній валюті на вимогу і кошти на поточних рахунках – 0	Зростання нормативу може вивести до обмеження пропозиції емісії електронних грошей, збільшення грошового агрегату М1, незабезпеченість емісії електронних грошей
Вимога щодо обсягів проведення розрахунків електронними грошима	Обмеження в частині суми: для поповнюваних електронних пристроїв сума не повинна перевищувати 8000 грн., а для непоповнюваних електронних пристроїв ця сума не повинна перевищувати 2000 грн.); право використання електронних грошей до 35000 грн протягом календарного року). Загальна сума електронних грошей перерахованих Користувачами-фізичними особами іншим Користувачам-фізичним особам з використанням Розрахункових карток не перевищувала 500,00 (п'ятсот) гривень на день та 4 000,00 (чотири тисячі) грн протягом одного місяця	Зниження трансферабельності електронних грошей
Вимога щодо проведення безготівковими розрахунками	З 04 січня 2017 року гранична сума розрахунків готівкою за участю фізичних осіб – 50 тис грн, а для розрахунків готівкою підприємств (підприємців) – 10 тис грн.	Використання інших інструментів безготівкових розрахунків
Скорочення надлишку ліквідності, створюваного заміною готівки грошей НБУ електронними грошима	Здійснення операцій на відкритому ринку, каналльні відсоткові ставки	Скорочення надлишкових резервів – скорочення грошової бази
<i>Методи непрямого регулювання</i>		
Організація та проведення банківського нагляду	Економічні нормативи	Недотримання економічних нормативів в банківській діяльності
Заходи безпеки проведення платежів, протидії відмиванню грошей, фінансових злочинів тощо	Підвищення рівня фінансової грамотності суб'єктів господарювання, попередження фінансових злочинів	Відмивання грошей, тінізації економіки
Організація ведення грошово-кредитної статистики щодо обігу електронних грошей	Інфографіка про використання електронних грошей	Недостовірність даних щодо обігу ринку електронних грошей
Конвертованість	Зобов'язання емітентів електронних грошей на першу вимогу клієнта здійснювати обмін та обіг електронних грошей	Уповільнення обігу електронних грошей

* сформовано авторами

При визначенні співвідношенні прямих і непрямих методи регулювання НБУ емісії та обігу електронних грошей відзначимо, що ці методи практично використовуються одними і тими самими суб'єктами та застосовуються щодо одних і тих самих об'єктів. Це сприяє врахуванню досвіду ЄС щодо обігу електронних грошей та стимулюванню їх розвитку.

Активне використання суб'єктами господарювання електронних грошей сприятиме подальшій емісії електронних грошей банківськими установами, активному розміщенню та використанню терміналів для проведення платежів електронними грошима, зростанню

кількості транзакцій завантаження/вивантаження електронних грошей через термінали з використанням карток, заміщенню готівкових грошей тощо.

Список використаних джерел:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 // Постанова Правління НБУ. – 2015. – №391. – 56 с.
2. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №29. – С. 137.
3. Положення про електронні гроші в Україні // Постанова Правління НБУ. – 2010. – №480. – 56 с.
4. Директива 2009/110/ЄС Європейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами – емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_a18
5. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні : науково-аналітичні матеріали. – Вип. 10 / П. М. Сенищ, В. М. Кравець, В. І. Міщенко, О. О. Махаєва, В. В. Крилова, Н. В. Грищук. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. – 145 с.
6. Кравчук В. Електронні гроші в Україні : аналітичний звіт / В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець. – К. : Альфа-ПК, 2012. – 64 с.
7. Wilusz D. Legalde terminants of electronic money systems developmentin European Union / Prawny i ekonomic znyprzeładprawagospodarczego. – Wydawnictwo Naukowe UAM. – 2011. – Vol. 2. – P. 125–134.
8. Електронні гроші / Офіційне інтернет-представництво НБУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=125412&cat_id=22918283
9. У I півріччі 2016 року в Україні оплата електронними грошима зростає в 1,6 рази до 1,8 млрд грн. / Офіційне інтернет-представництво НБУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36693445
10. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні / Офіційне інтернет-представництво НБУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
11. Узгодження правил використання електронних грошей / Офіційне інтернет-представництво НБУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=66296
12. Кочергин Д. А. Электронные деньги : учебн. / Д. А. Кочергин. – М. : Изд-во Маркет ДС; Центр исследований платежных систем и расчетов (ЦИПСИР), 2011. – 26,5 п.л.

УДК 336.7

Євенко Т.І., к.е.н.

НУБіП України

ПРИЧИНИ НЕЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ПОЛІТИКИ НБУ

У статті досліджено причини неефективного функціонування трансмісійного механізму політики НБУ, зокрема система каналів за якими дії центрального банку передаються до економіки. Досліджено усі сегменти фінансового ринку, особливо міжбанківський валютний та кредитний, які знаходяться у зоні прямої відповідальності центрального банку, а саме основні проблеми, що перешкоджають їх дії.

Ключові слова: політика НБУ, монетарна політика, сегменти фінансового ринку, валютний курс, процентний канал, інфляція, овернайт.

Євенко Т.И.

ПРИЧИНЫ НЕЭФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА ПОЛИТИКИ НБУ

В статье исследованы причины неэффективного функционирования трансмисийного механизма политики НБУ, в частности система каналов по которым действия центрального банка передаются к экономике. Исследованы все сегменты финансового рынка, особенно межбанковский валютный и кредитный, которые находятся в зоне прямой ответственности центрального банка, а именно основные проблемы, препятствующие их действия.

Ключевые слова: политика НБУ, монетарная политика, сегменты рынка, валютный курс, процентный канал, инфляция, овернайт.

Yevenko T.

THE REASONS FOR THE INEFFICIENT FUNCTIONING OF THE TRANSMISSION MECHANISM NBU POLICY

In the article the causes of inefficient operation mechanism transmission of NBU policy, including a system of channels which actions of the central bank are transmitted to the economy. Studied all segments of financial markets, especially the interbank foreign exchange and credit, which are located in the area of direct responsibility of the central bank, namely the main problems that hinder their action.

Key words: NBU policy, monetary policy, financial market segments, exchange rate, interest rate channel, inflation, overnight.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Економічна криза, знецінення національних грошей, системна банківська криза, що відбуваються в Україні, є джерелом подальшої нестабільності і гальмування розвитку економіки, зростання безробіття, поглиблення бідності та загострення соціально-політичних ризиків.

У цих умовах ні Урядом, ні Національним банком не представлено системне стратегічне бачення і цілісний комплекс дій, спрямованих на вихід з кризи та прискорення економічного зростання, що об'єднало б суспільство, підвищило довіру до влади і визначило шлях консолідації зусиль. В умовах зовнішньої воєнної агресії такий стан може мати критичні наслідки для держави. Насамперед слід детально дослідити канали впливу на монетарну політику України та її економічний розвиток.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Серед зарубіжних і вітчизняних наукових праць більшість адресована явищам, пов'язаним з особливостями та впровадженням монетарної політики в умовах, наближених до рівноваги. До них належать, зокрема, праці Б. Бернанке [1], Л. Крістіано [2] та ін., які глибоко вивчають особливості роботи трансмісійного механізму, а також характер реакції суб'єктів економіки на політичні шоки. Серед вітчизняних учених та практиків тематику моделювання економіки в умовах трансформації розробляли В. М. Геєць [3], І. Г. Лук'яненко [5] та ін. Аналізу ролі банківської системи та ефектів монетарної політики НБУ приділили увагу С. О.Кораблін [4], О. І. Петрик [6], С. А. Ніколайчук [7] та ін.

Ціллю статті є дослідження причин функціонування трансмісійного механізму політики НБУ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Операції та регуляторні дії Національного банку впливають на рівень інфляції, економічне зростання і зайнятість через трансмісійний механізм монетарної політики, тобто систему каналів, за якими дії центрального банку передаються до економіки. В Україні ця система включає п'ять основних каналів – кредитний (*credit channel*), процентний (*interest rate channel*), валютний (*exchange rate channel*), ціни активів (*assets' prices channel*) та канал очікувань (*channel of expectations*) (рис. 2). Вони повинні забезпечувати безперешкодну передачу монетарних імпульсів, створюваних Національним банком, через банківську систему і фінансові ринки до реального сектору економіки для досягнення внутрішньої рівноваги (оптимального співвідношення динаміки цін та економічного зростання) і цільового рівня інфляції.

Проте, трансмісійний механізм в економіці України має суттєві вади, які у поєднанні з помилками монетарного регулювання створюють значні інфляційні сплески і одночасно монетарної політики

Головною загальною проблемою зазначених каналів є неповноцінне функціонування усіх сегментів фінансового ринку, особливо міжбанківських валютного та кредитного, які знаходяться у зоні прямої відповідальності центрального банку.

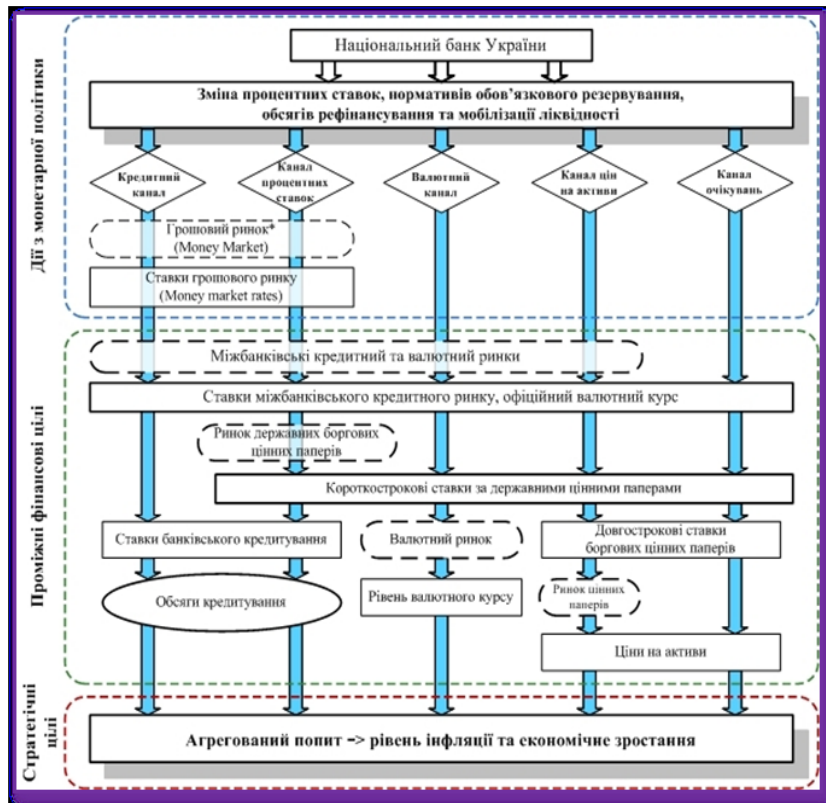


Рис.2. Схема трансмісійного механізму монетарної політики Національного банку (джерело: presentation Kireyev, IMF, 2014)

Процентний канал в умовах гнучкого курсу повинен бути головним каналом впливу монетарної політики на економічний розвиток та інфляцію зокрема. Перший ланцюг процентного каналу – це вплив інструментів монетарної політики на процентні ставки міжбанківського ринку, далі – на всю структуру процентних ставок в економіці, зокрема на ставки за кредитами і депозитами у банківській системі. Другий ланцюг – вплив банківських ставок на рішення домогосподарств і бізнесу щодо заощаджень, кредитування та інвестицій, а далі – на інфляцію й економічне зростання.

Основними проблемами, що перешкоджають дії процентного каналу, є такі:

а) До 2015 року спостерігався низький рівень кореляції між процентними ставками Національного банку і ставками міжбанківського ринку, що відображало слабкість функціонування процентного каналу.

З моменту підвищення облікової ставки до 30% та ставок овернайт за активними і пасивними операціями постійного доступу сформувався коридор, у якому коливались ставки міжбанківського ринку, що є позитивним кроком у напрямку їх керованості.

Проте, внаслідок неоптимальних меж коридору процентних ставок НБУ (зокрема, завищеної ставки за депозитними сертифікатами) створено конкурентно надпривабливий інструмент (безризиковий і високоприбутковий) на банківському ринку активів і цим викликано ланцюгову реакцію негативних явищ – розкручування спіралі профіциту ліквідності, зростання витрат стерилізації та здійснення непродуктивної емісії за каналом процентних виплат, блокування мотивів банків до вкладення коштів в інші активи, зокрема у кредитування реального сектору. Це перешкоджає ефективній дії процентного каналу і впливу центрального банку на інфляцію та економічне зростання.

Шляхи вирішення проблеми знаходяться у площині комплексних заходів щодо переходу до дискреційної монетарної політики та розширення коридору ставок операцій постійного доступу – зниження ставок за депозитними сертифікатами

овернайт. Ризик того, що зниження ставок за депозитними сертифікатами призведе до спрямування профіциту ліквідності на спекулятивні валютні операції та посилення девальваційного тиску, буде мінімізований за рахунок переходу до дискреційної монетарної політики і запропонування банкам альтернативних інструментів вкладання коштів;

b) дія процентного каналу послаблюється внаслідок значних ризиків нестабільності банківської системи (зокрема внаслідок неочікуваної і непрозорої ліквідації банків), валютного курсу та інфляції. Через домінуючий вплив низького рівня довіри до банківської системи, девальваційних та інфляційних очікувань процентні ставки мають невеликий вплив на рішення суб'єктів ринку щодо розміщення коштів на депозитах;

c) існують дві базові ставки монетарної політики - облікова ставка та ключова ставка (в якості якої НБУ оголосив ставку за двотижневими депозитними сертифікатами). Облікова ставка виконує фіскальну функцію, а також функцію умовного сигнального індикатора, який допускає різні трактування внаслідок існування ще й ключової ставки. Це заплутує суспільство і ринки, і створює додатковий рівень невизначеності, що створює перешкоди для трансмісії за процентним каналом і нівелює функцію ключової ставки надання оптимальних інформаційних сигналів учасникам ринку.

Кредитний канал трансмісії повинен забезпечувати вплив монетарної політики, зокрема процентних ставок НБУ на обсяги банківського кредитування і далі – на процеси інфляції та економічного зростання. Кредитний канал є доповненням до процентного каналу і повинен розглядатися у комплексі з ним.

Основними проблемами, що перешкоджають дії кредитного каналу, є такі:

a) з одного боку, високий рівень закредитованості (фінансового левереджу) підприємств реального сектору та неспроможність виплачувати кредити за високими ставками, які існують, з другого – невелика пропозиція кредитів з боку банків через їх низьку мотивацію внаслідок високої альтернативної вартості, яку створили високі ставки за ДС НБУ. Ці ставки створюють високу конкурентну привабливість депозитних сертифікатів НБУ у порівнянні з іншими ринковими активами, що знизило мотивацію банків до кредитування.

Тобто, Національний банк у цьому випадку діє не як ефективний монетарний регулятор, а як «успішний» конкурент на ринку банківських ресурсів і активний учасник витіснення кредитування з фінансового ринку та створення спіралі профіциту ліквідності, що порушує нормальне функціонування кредитного каналу.

Тому проблеми кредитного каналу повинні розглядатися системно як з боку попиту на кредити, так і з боку їх пропозиції.

b) зниження платоспроможного попиту на кредитні ресурси внаслідок падіння виробництва, низької ділової активності, несприятливого бізнес-клімату через корупцію і зарегульованість, переобтяження потенційних позичальників проблемами погашення раніше отриманих кредитів (зокрема внаслідок значної девальвації). Основні шляхи вирішення цих проблем лежать як у площині економічної політики Уряду щодо структурних реформ, так і у сфері монетарного регулювання Національного банку щодо забезпечення валютної, цінової та банківської стабільності;

Валютний канал монетарної трансмісії містить два послідовних ланцюги впливу монетарної політики: перший – це вплив інструментів монетарного регулювання на валютний курс, другий – вплив змін валютного курсу на економіку, зокрема на інфляцію (*pass – through effect*).

Основними особливостями функціонування валютного каналу є такі:

а) нелінійність зв'язків, зокрема схильність до ризиків розкручування девальваційно-інфляційної спіралі, *дуже висока потужність та швидкість передачі імпульсів*, що потребує особливої виваженості НБУ у прийнятті рішень;

б) зазначена особливість підсилюється тим, що до 2014 року традиційним було ставлення влади до курсу як до політичного параметру. Валютний курс виконував функцію якоря стабільності – цінової, фінансової, соціально-політичної і тому жорстко регулювався у фіксованих межах. Внаслідок цього зміна валютного курсу без створення альтернативного якоря стабільності тягне за собою вибухову ланцюгову реакцію у фінансових, бюджетних, макроекономічних та соціально-політичних процесах. В умовах гнучкого курсу така особливість валютного каналу потребує невідкладних дій Національного банку щодо забезпечення альтернативного якоря стабільності за рахунок формування дискреційної монетарної політики, підвищення якісного рівня управління ліквідністю банківської системи та розвитку позитивної сигнальної ролі монетарних операцій;

в) українська економіка є малою відкритою економікою (*small open economy*) з високим ступенем відкритості (відношення зовнішньо-торгівельного обороту до ВВП складає більш ніж 120%) і великою часткою цін імпортованих товарів та послуг в індексі споживчих цін. Тому внаслідок високого ефекту проходження (*pass – through effect*) девальвація гривні призводить до швидкого розкручування інфляційних процесів. Послаблення зазначеної залежності передбачає розвиток внутрішнього ринку з боку попиту і пропозиції, імпортозаміщення, зокрема через стимулювання кредитування реального сектору, у тому числі малого та середнього бізнесу;

г) значні валютні, адміністративні і корупційні обмеження не сприяють припливу валютних коштів в країну, що перешкоджає ефективній роботі валютного каналу в напрямку стабілізації валютного ринку та його виходу «з тіні». У міру запровадження дискреційної монетарної політики необхідно послаблювати валютні обмеження для підвищення довіри до монетарного регулятора і до національної валюти.

Канал очікувань є каналом, що синтезує дію усіх інших каналів і визначає економічну поведінку суб'єктів ринку. Він містить три послідовних ланцюги: від дій з монетарного регулювання – до очікувань суб'єктів ринку, від очікувань – до прийняття рішень і відповідної економічної поведінки, від економічних рішень суб'єктів – до результатів макроекономічного розвитку та інфляції.

Основними проблемами функціонування каналу очікувань є:

а) очікування учасників ринку формують канал потужної сили і швидкості. Він є важелем подвійної дії: у разі ефективного монетарного регулювання – має значний позитивний вплив на економіку, у разі помилкових дій – провокує масові дії бізнесу і населення, що спрямовані на захист своїх коштів, величезні макроекономічні когерентні ефекти, зокрема, зняття депозитів, підвищення активності на валютному і товарному ринках, що збільшує девальваційний та інфляційний тиск. Це не можна називати панікою (як це трактується у риторичі певних офіційних осіб), це раціональна реакція суб'єктів ринку щодо збереження власних коштів у відповідь на невважені дії регулятора;

б) формування очікувань у суспільстві протягом останніх двох років є однією з найслабших рис монетарного регулювання НБУ. Подолання цієї проблеми лежить у площині комплексу заходів: по-перше, підвищення ефективності регуляторних монетарних дій та їх сигнальної функції, по-друге, вдосконалення процесу правдивого інформування суспільства щодо цих регуляторних дій.

Висновки. Відповідно, чітко визначення проблем інструментів, операцій, а також трансмісійного механізму монетарної політики Національного банку дозволяє розробити систему стратегічних заходів щодо оптимізації монетарного регулювання

для зниження інфляції та її стабілізації на стало низькому рівні з одночасним створенням можливостей для економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Bernanke B. Financial accelerator in a quantitative business cycle framework / B. Bernanke, M. Gertler, S. Gilchrist // NBER working paper series. – 1998. – No 6455/ – С. 1–58.
2. Christiano L. J. Nominal rigidities and the dynamic effects of a shock to monetary policy / L. J. Christiano, M. Eichenbaum, C. L. Evans // Journal of Political Economy. – 2005. – Т. 113. – № 1. – С. 1–45.
3. Геєць В. М. Секторальні макромоделі прогнозування економіки України / В. М. Геєць, М. І. Скрипниченко, М. М. Соколик // Економіст. – 1998. – № 5. – С. 58–67.
4. Кораблін С. О. Сукупна пропозиція і оптимальна інфляція / С. О. Кораблін // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 1. – С. 9–32.
5. Лук'яненко І. Г. Динамічні макроеконометричні моделі. Новий концептуальний підхід / І. Г. Лук'яненко. – К. : ВД «КМ Академія», 2003. – 50 с.
6. Міщенко В. І. Монетарний трансмісійний механізм в Україні : Науково-аналітичні матеріали / В. І. Міщенко, О. І. Петрик, А. В. Солик, Р. С. Лисенко та ін. – Вип. 9. – К. ; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 144 с.
7. Ніколайчук С. А. Оцінка альтернативних режимів монетарної політики на основі Квартальної прогнозної моделі Національного банку України / С. А. Ніколайчук // Економіст. – 2007. – № 11. – С. 56–60.
8. Основні засади грошово-кредитної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=60522.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

Рецензент д.е.н., професор Савчук В.К.

УДК 336.1:332.12

Іщук Л.І., к.е.н., доцент

Ніколаєва А.М., к.е.н., доцент

Пиріг С.О., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

В статті досліджено роль місцевих бюджетів в реалізації державної регіональної політики забезпечення соціальної сфери. Проведено аналіз стану, динаміки, структури видатків місцевих бюджетів Волинської області на соціальну сферу та запропоновано напрямки щодо вдосконалення фінансового забезпечення розвитку основних галузей соціальної сфери регіону.

Ключові слова: місцевий бюджет, соціальна сфера, фінансове забезпечення.

Ishchuk L., Nikolaeva A., Pyrih S.

EVALUATION THE FINANCIAL PROVISION OF DEVELOPMENT OF SOCIAL SPHERE OF THE REGION

The role of local budgets in implementing state regional policy of social sphere is explored in the article. The analysis of state, dynamics and structure of expenditures of local budgets of Volyn region on social services is analyzed and the directions of improvement the financial provision of development the basic sectors of the social sphere of the region are proposed.

Key words: local budget, the social sphere, financial security.

Ищук Л.И., Николаева А.Н., Пыриг С.А.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

В статье исследована роль местных бюджетов в реализации государственной региональной политики обеспечения социальной сферы. Проведен анализ состояния, динамики, структуры расходов местных бюджетов Волынской области на социальную сферу и предложены направления совершенствования финансового обеспечения развития основных отраслей социальной сферы региона.

Ключевые слова: местный бюджет, социальная сфера, финансовое обеспечение.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Головною метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Цілі статті. Мета нашого дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні взаємозв'язку бюджету і розвитку соціальної сфери та визначенні шляхів удосконалення фінансового забезпечення розвитку основних галузей соціальної сфери регіону.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Обґрунтування сутності поняття «місцевих бюджетів», формування фінансових ресурсів місцевих органів влади, покращення фінансової бази адміністративно-територіальних утворень були відображені у працях багатьох вітчизняних та західних науковців О. Куценко, В.Опарін, А.Поддєрьогін, Ю. Саєнко, С.Юрій, Л.Страхолес, О.Яременко, Т. Гаслі, К. Грільбергер та інші. Проте, незважаючи на вагомий внесок наявних наукових праць з питань фінансового забезпечення соціальної сфери, залишається невирішеним ряд проблем, зокрема щодо особливостей фінансування соціальної сфери та забезпечення її стабільного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Соціальна політика держави має забезпечувати громадянам гарантовані Конституцією України права: на життя, безпечні умови праці, винагороду за працю, захист сім'ї, відпочинок, освіту, житло, охорону здоров'я та медичну допомогу, соціальне забезпечення та сприятливе навколишнє середовище. Саме стан функціонування соціальної сфери характеризує якість життя населення (рис. 1): так, прожитковий мінімум з 1108 грн. у 2012 р. зріс до 1 544 грн. у 2016 р. Також слід відмітити зростання розміру мінімальної заробітної плати та пенсії. Проте також зростає і рівень інфляції та офіційний рівень безробіття, незважаючи на вказані тенденції, рівень життя більшої частини населення України знаходиться на межі бідності, що вимагає від держави надання різного роду соціальної допомоги для забезпечення їх конституційних прав.

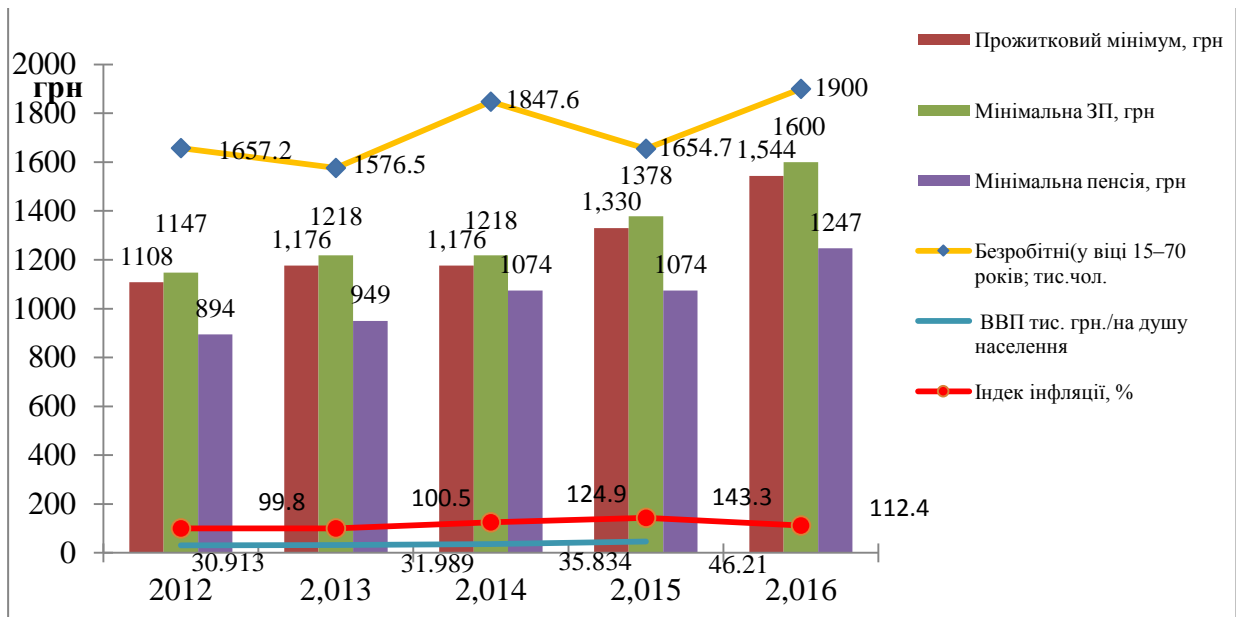


Рис. 1. Основні показники рівня життя в Україні за 2012-2016 рр.
Складено автором за [4; 5]

Фінансування соціальної сфери в Україні здійснюється за такими основними напрямками:

– Видатки на освіту направляються на фінансування: дошкільної освіти, загальної середньої освіти, професійно-технічної освіти, вищої освіти, післядипломної освіти, позашкільної освіти та заходів із позашкільної роботи з дітьми, програм матеріального забезпечення навчальних закладів, фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері освіти, інших закладів та заходів у сфері освіти.

– Бюджетні видатки на охорону здоров'я направляються на фінансування: медичної продукції та обладнання, поліклінік і амбулаторій, швидких та невідкладних допомог, лікарень та санаторно-курортних закладів, санітарно-профілактичних та протиепідемічних заходів і закладів, фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері охорони здоров'я, іншої діяльності у сфері охорони здоров'я.

– Бюджетні видатки на духовний та фізичний розвиток направляються на фінансування: фізична культура і спорт, культура та мистецтво, засоби масової інформації, фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері духовного та фізичного розвитку, інша діяльність у сфері духовного та фізичного розвитку та інформації.

– Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення направляються на фінансування: соціальний захист у випадку непрацездатності, соціальний захист пенсіонерів, соціальний захист ветеранів війни та праці, соціальний захист сім'ї, дітей та молоді, соціальний захист безробітних, допомога у вирішенні житлового питання, соціальний захист інших категорій населення, фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту, інша діяльність у сфері соціального захисту [1].

Фінансування суспільних послуг здійснюється за рахунок державного або місцевих бюджетів. На сьогодні актуальною проблемою являється розподіл функцій, завдань та повноважень на здійснення видатків між державним та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами різних видів. Відповідно до бюджетного кодексу у видатковій частині місцевих бюджетів видатки поділені на три групи (рис. 2).

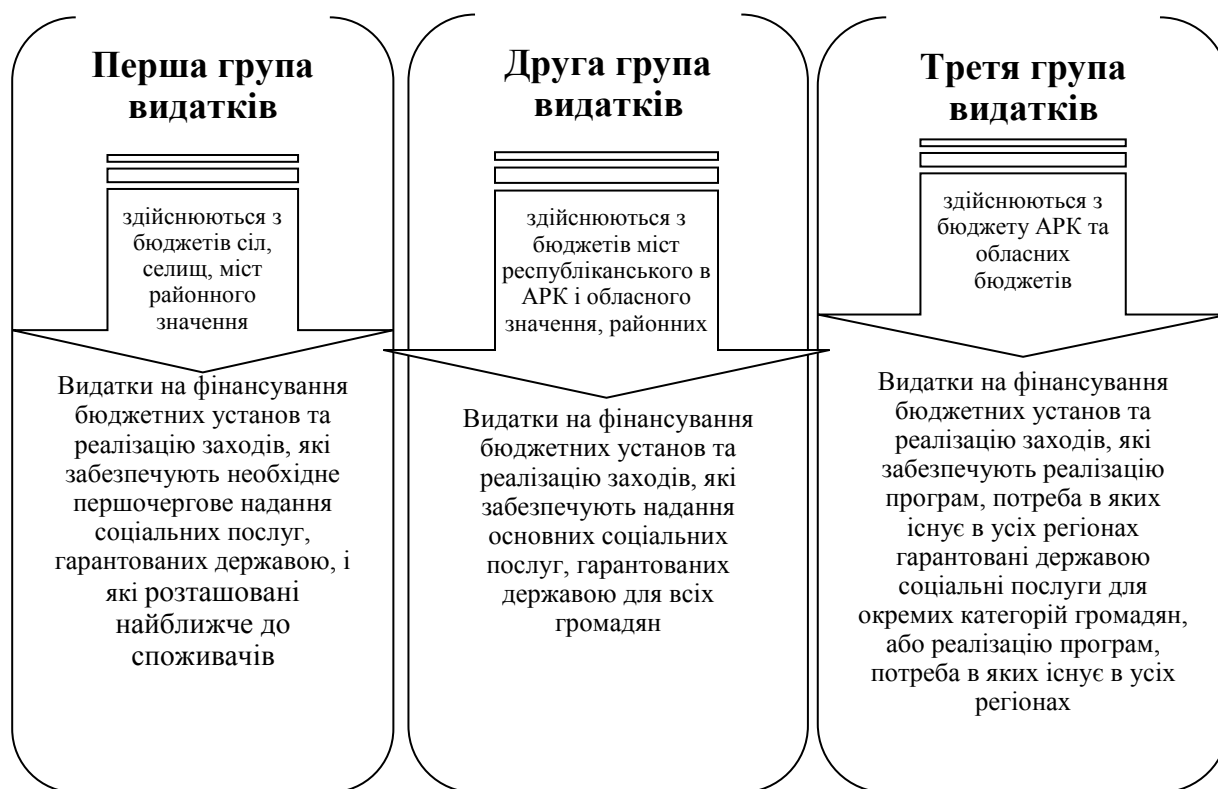


Рис. 2. Розподіл видатків між місцевими бюджетами

* Розроблено автором за [1].

Місцеві бюджети є фінансовою основою органів місцевого самоврядування, відіграють важливу соціально-економічну роль у суспільстві та виконують інвестиційну функцію. В цілому, місцеві бюджети відображають систему економічних відносин, які складаються в суспільстві з приводу утворення децентралізованих фондів грошових коштів, їх розподілу та використання для надання суспільних благ на місцевому (локальному) рівні [7].

Видатки мають певний економічний зміст, зумовлений суспільним способом виробництва, природою та функціями держави, відіграють вирішальну роль у задоволенні потреб соціально-економічного розвитку країни (табл. 1).

Таблиця 1

Видатки на соціальну сферу за 2012-2016 рр., млрд. грн

Видатки на соціальну сферу	2012	2013	2014	2015	2016
Охорона здоров'я					
Державний бюджет	11,36	12,88	10,58	11,45	12,65
% до зведеного бюджету	19,4	20,9	18,5	16,1	16,8
Місцеві бюджети	47,10	48,69	46,57	59,55	62,59
% до зведеного бюджету	80,6	79,1	81,5	83,9	83,2
Духовний та фізичний розвиток					
Державний бюджет	5,49	5,11	4,87	6,62	5,0
% до зведеного бюджету	40,2	37,4	35,2	40,8	28,9
Місцеві бюджети	8,15	8,55	8,99	9,61	12,3
% до зведеного бюджету	59,8	62,6	64,8	59,2	71,1

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
Освіта					
Державний бюджет	30,24	30,94	28,68	30,19	37,03
% до зведеного бюджету	29,8	29,3	28,6	26,4	27,7
Місцеві бюджети	71,31	74,60	71,43	84,01	96,51
% до зведеного бюджету	70,2	70,7	71,4	73,6	72,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення					
Державний бюджет	72,25	88,55	80,56	103,70	9,47
% до зведеного бюджету	60,1	61,0	58,4	58,8	9,1
Місцеві бюджети	50,05	56,52	57,45	72,64	94,05
% до зведеного бюджету	39,9	39,0	41,6	41,2	90,9

Відбулися зміни частки Державного та місцевих бюджетів у фінансуванні освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення. У 2015 році здійснено перший етап фінансової децентралізації, як результат розширено права органів місцевого самоврядування, збільшено джерела формування доходів місцевих бюджетів. Систему вертикального збалансування усіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Запроваджено нові субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам, зокрема освітня, медична та інші.

Найбільшу питому вагу в структурі видатків на соціальну сферу становлять видатки на освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення. Це свідчить про особливу увагу держави до соціальної підтримки малозабезпечених верств українського суспільства та намагання реформувати вітчизняну систему освіти. Дотримання вимог Європейського Союзу щодо намірів вступу до ЄС, визначило в 2015 р. Значне подорожчання вартості комунальних послуг, що змусило майже дві третини населення країни звернутися за субсидіями до органів державної влади. Як наслідок, частка видатків на допомогу у вирішенні житлового питання становила 8,8% загальної суми видатків на соціальний захист 268н.268єє 1,88–1,85% у 2013–2014 рр. Частка видатків на забезпечення пенсіонерів – 56,47% є найбільшою в структурі видатків на соціальний захист, майже 20% припадає на допомогу сім'ям з дітьми [6].

Важливу роль для становлення самостійних місцевих бюджетів відіграє порядок здійснення видатків та склад цих видатків. Склад і структура видатків місцевих бюджетів визначається їх економічним змістом та 268н.268 в розподілі національного доходу (табл. 2).

Як видно з даної таблиці загальна сума видатків має тенденцію до збільшення. Це свідчить про покращення якості освіти та медичного обслуговування, підвищення соціального захисту населення та загалом збільшення фінансування на соціально-культурний розвиток Волинської області. Частка коштів, яка виділялася на фінансування цільових 268н.268єє268м соціально-культурної сфери займає найбільшу питому вагу. Так у 2016 році питома вага видатків місцевих бюджетів Волинської області на соціальний захист становила 35,7 %, 268н.268єє порівняно з 2015 р. Вони зросли на 38,6 %, а за п'ять років – зросли на 126,3 %. Частка видатків на освіту та охорону здоров'я відповідно становила 34,9 % та 17,8%. Проте порівняно з 2012 роком видатки зросли на 41 % та 44,4 % відповідно.

Одним із ключових завдань місцевих бюджетів і надалі залишається проведення поступової політики підвищення соціальних стандартів і збільшення видатків соціального характеру.

Таблиця 2

Динаміка та структура видатків місцевих бюджетів Волинської області за 2012-2016 рр.

Статті видатків	2012 рік		2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік		Відхилення 2016/2012		Відхилення 2016/2015	
	тис.грн.	%	тис. Грн.	%	тис. Грн.	%	тис. Грн.	%	тис. Грн.	%	тис. Грн.	%	тис. Грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Освіта	1748531,3	37,5	11883971,6	37,4	1959673,5	36,5	2353209,8	34,9	2465062	34,9	716530,2	41,0	111851,7	4,8
Охорона здоров'я	866597,0	18,6	925085,7	18,4	980635,7	18,3	1195779,4	17,8	1251283	17,8	384685,7	44,4	55503,3	4,6
Соціальний захист	1474028,4	31,6	1744592,1	34,7	1917941,1	35,8	2406075,8	35,7	3335062	35,7	1861033,3	126,3	928985,9	38,6
Культура і мистецтво	172775,9	3,7	185759,6	3,7	190905,0	3,6	218262,3	3,2	236380,6	3,2	63604,7	36,8	18118,3	8,3
Фізкультура і спорт	36476,4	0,8	38951,2	0,8	40853,3	0,8	53819,6	0,8	64851,4	0,8	28375	77,8	11031,8	20,5
Державне управління	155744,6	3,3	167238,4	3,3	175940,9	3,3	220444,4	3,3	264065	3,3	108320,4	69,6	43620,6	19,8
Правоохоронна діяльність	5843,1	0,1	6062,6	0,1	7552,3	0,1	9498,0	0,1	9877,9	0,1	4034,8	69,1	379,9	4,0
ЖКГ	152267,9	3,3	35619,1	0,7	40352,3	0,8	115451,6	1,7	112667,7	1,7	-39600,2	-26,0	-2783,9	-2,4
ЗМІ	3755,6	0,08	5351,7	0,1	4567,9	0,1	49,55,0	0,07	4786,8	0,1	1031,2	27,5	-168,2	-3,4
Будівництво	249,0	0,005	917,7	0,02	2649,0	0,05	2491,9	0,04	2468,7	0,0	2219,7	891,4	-23,2	-0,9
Сільське господарство	9380,4	0,2	7351,2	0,2	8859,3	0,2	21545,4	0,3	24070,1	0,3	14689,7	156,6	2524,7	11,7
Транспорт	26519,6	0,6	25783,8	0,5	29770,4	0,6	79954,8	1,2	132553,7	1,2	106034,1	399,8	52598,9	65,8
Інші послуги, пов'язані з економіч. Діяльністю	1054,0	0,02	982,6	0,02	1498,7	0,03	2820,6	0,04	14269,6	0,0	13215,6	1253,9	11449	405,9
Охорона навколиш. природного середовища	79,5	0,002	135,7	0,001	53,9	0,001	1489,2	0,02	768	0,0	688,5	866,0	-721,2	-48,4
Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій	1160,1	0,03	2075,1	0,04	2023,2	0,04	6606,7	0,1	6207,9	0,1	5047,8	435,1	-398,8	-6,0
Обслуговування боргу	4032,4	0,09	1741,4	0,03	71,9	0,001	110,3	0,001	75,5	0,0	-3956,9	-98,1	-34,8	-31,6
Видатки, не віднесені до основних груп	2651,4	0,06	2987,2	0,06	2254,5	0,04	42387,2	0,6	4870,7	0,6	2219,3	83,7	-37516,5	-88,5
Всього по галузях соц.-культурної сфери	4298409,0	92,2	4778360,1	94,9	5090008,6	94,7	6227146,9	92,5	7352638	92,5	3054228,9	71,1	1125491	18,1
Всього видатків	4661146,6	100	5034606,7	100	5365602,8	100	6734902	100	7929320	100,0	3268172,9	70,1	1194418	17,7

Джерело: складено автором за даними [5]

Незважаючи на значний обсяг фінансування видатки на сферу соціального захисту та соціального забезпечення в Україні у розрахунку на одну особу є доволі низькими, порівняно з відповідними показниками розвинутих країн світу. Так, діюча в Україні система державних соціальних стандартів, пільг, соціальних та компенсаційних виплат, соціальних послуг, інших форм та видів соціального захисту потребує перегляду та суттєвої модернізації відповідно до європейської моделі соціального захисту та соціального забезпечення, згідно з якою вона передбачає спільність дій держави і громадянського суспільства, спрямованих на те, щоб для всіх громадян забезпечувалось: задоволення основних матеріальних потреб; участь у житті суспільства; посилення соціальної згуртованості [2, с. 10].

Висновки. Однією з ознак неефективності системи соціального забезпечення є відсутність якісної системи соціальних стандартів. Про те, що вони є низькими свідчить той факт, що, незважаючи на кількісне зростання матеріального добробуту населення, істотного поліпшення якості життя не відбулось. Соціальна політика держави повинна спрямовуватися не на скорочення державного фінансування, а на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та забезпечення стабільного розвитку. Оскільки тільки за бюджетної підтримки галузей соціальної сфери гарантовано виконуватимуться ті соціальні завдання, які ставить перед собою кожна цивілізована держава.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 №2456-МШ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.Rada.Gov.Ua/>
2. Біла С.О. Місцеве самоврядування в Україні: стан та перспективи розвитку: аналітична доповідь / С.О. Біла. – К.: НІСД, 2009. – 62 с.
3. Борщевич Л.О. Місцевий бюджет як основа фінансової самостійності. Теорія та практика державного управління: зб. Наук. 270н.. / Л.О. Борщевич. – Х.: ХарПІ НАДУ «Магістр», 2009. – Вип. 1 (24). – 492 с.
4. Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.Gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennja>.
5. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2011-2015 рр / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та 270н..]; ІБСЕД, Проєкт «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи ЗМФІ-ІІ» впровадження», USAID. – К., 2015. – 72 с.
6. Гордієнко Л.А. Оцінка фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/17-2016/27.pdf>
7. Сеньків Т. Самостійність місцевих бюджетів: стан, проблеми, шляхи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eforum-lntu.com/assets/files/articles/2012/1/45.pdf>

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 336: 502

Карлін М.І., д.е.н., професор
СНУ імені Лесі Українки

СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛІМАТИЧНИХ ФІНАНСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статті розкривається структура та механізм функціонування кліматичних фінансів, особливості форм його реалізації в країнах світу і на різних рівнях управління; виявлені проблеми формування та використання кліматичних фінансів в світі та в Україні.

Ключові слова: кліматичні фінанси, механізм функціонування кліматичних фінансів, Кіотський протокол, Паризька угода, Зелений кліматичний фонд, Міжнародний кліматичний фонд, Європейський Союз, США, Китай, Україна.

Карлин Н.И.

СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛИМАТИЧЕСКИХ ФИНАНСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье раскрывается структура и механизм функционирования климатических финансов, особенности форм его реализации в странах мира и на разных уровнях управления; выявлены проблемы формирования и использования климатических финансов в мире и в Украине.

Ключевые слова: климатические финансы, механизм функционирования климатических финансов, Киотский протокол, Парижское соглашение, Зеленый климатический фонд, Международный климатический фонд, Европейский Союз, США, Китай, Украина.

Karlin N.

THE STRUCTURE AND FEATURES OF THE MECHANISM OF CLIMATE FINANCE FUNCTIONING IN MODERN CONDITIONS

The article reveals the structure and mechanism of climate finance functioning, features of the form of its implementation in different countries and at different levels of governance; the problems of formation and use of climate finance in the world and in Ukraine are identified.

Keywords: climate finance, mechanism of climate finance functioning, the Kyoto Protocol, the Paris Agreement, the Green Climate Fund, the International Climate Fund, European Union, USA, China and Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні людство наблизилося до етапу в своєму розвитку, який можна назвати катастрофічним з точки зору екологічного впливу людини на природу. Тому важливо вже зараз розробити систему фінансових заходів, які б зупинили вказаний процес. Для цього в фінансовій системі кожної країни доцільно виділити таку складову екологічної економіки, як кліматичні фінанси та розкрити структуру механізму їх функціонування як на рівні окремих країн, так і на міжнародному рівні.

Аналіз останніх дослідження, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний вклад в дослідження ролі впливу фінансових важелів на вирішення світових екологічних проблем внесли як зарубіжні, так і українські вчені. Серед них доцільно назвати таких, як: Т. Акімова, Е. Арустамов, О. Балацький, С. Бобилев, В. Борейко, І. Бистряков, І. Вахович, О. Веклич, Т. Галушкіна, Р. Гевко, З. Герасимчук, В. Голян, О. Губанова, Б. Данилишин, В. Данилов-Данильян, Г. Дейлі, М. Долішній, С. Дорогунцов, Н. Зімовчук, Е. Зінь, В. Кравців, Н. Крафтс, І. Левакова, В. Нудельман, В. Павлов, Н. Павліха, П. Пастушенко, П. Річардсон, П. Саблук, Д. Стігліц, І. Сторонянська, Дж. Сьєберт, Ю. Туниця, Дж. Фарлей, С. Харічков, В. Хаскін, А. Ходжаєв, М. Хвесик, Є. Хлобистов, Л. Черчик та інші. Разом з тим, в їх роботах не розкрита структура фінансового механізму впливу на клімат, що допомогло б більш ефективно боротися з його потеплінням в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вчені попереджують, що подальше потепління клімату на планеті може призвести до катастрофічних наслідків для людства. Крім того, вже сьогодні людство споживає півтора об'єму відновних ресурсів Землі. Якщо не відмовитися від споживчої моделі поведінки, то цей показник зросте до 2050 р. до 2,3, що може призвести до знищення життя на планеті [1]. А це вимагає спільних дій від всіх країн для вирішення вказаних проблем, в тому числі й в фінансовій сфері.

Для вирішення глобальної проблеми потепління клімату на планеті на думку зарубіжних та вітчизняних вчених потрібні значні фінансові ресурси, які насамперед можуть надати розвинуті країни. У 1995 р. багатьма країнами була підписана «Рамкова

конвенція щодо кліматичних змін», в якій наголошено на необхідності досягнення стабілізації концентрації парникових газів в атмосфері на рівні, що виключає небезпечне антропогенне втручання в кліматичну систему. Але не було розроблено дієвого фінансового механізму досягнення вказаних цілей, що призвело до подальшого зростання викидів парникових газів в атмосферу.

Не вдалося вирішити й завдання, поставлене Європейською Комісією до індустріальних країн, щодо скорочення до 2010 р. викидів, що викликають парниковий ефект, на 15 % порівняно з їх обсягом у 1990 р.[2, с. 316]. Причиною також стало недостатнє фінансування вказаних проблем. Відсутність належного фінансового регулювання проблем потепління клімату на планеті може призвести до того, що, згідно з прогнозами, до 2030 р. країни, що розвиваються, будуть забруднювати атмосферу більше, ніж Японія, Західна Європа і США разом узяті.

Важливою складовою екологічної економіки сьогодні мають стати кліматичні фінанси, механізм функціонування яких повинен охоплювати фінансові інструменти екологічного плану, що впливають на збереження та покращення клімату на планеті. Це стосується насамперед фінансових важелів впливу на збереження екології в цілому, а також фінансових інструментів боротьби з потеплінням клімату на планеті, фінансових стимулів та штрафів за дотримання законодавчо встановлених норм використання природних ресурсів, водокористування, землекористування, утилізації сміття тощо. Важливо всі ці фінансові інструменти і важелі узагальнити й розробити структуру кліматичних фінансів, яка б охоплювала всі рівні управління кліматом, вказані в Кіотському протоколі та в його наступних доповненнях (насамперед в Паризькій угоді). Причому структура механізму кліматичних фінансів повинна охоплювати не тільки геополітичний та державний рівні, а й рівень окремих регіонів, окремих громад та рівень домогосподарств.

Враховуючи той факт, що кліматичні фінанси є складовою екологічної економіки, відповідно її закони та принципи визначають напрями використання цих фінансів. Американським вченим Б. Коммоннером сформульовані чотири закони екології [3, с. 143-144], які повинні стати й законами функціонування механізму кліматичних фінансів. Перший закон екології звучить наступним чином: все пов'язано з усім. Згідно другого закону екології все кудись повинно подіватися. Третій закон говорить про те, що за все треба платити. Згідно четвертого закону природа знає краще. Іншими словами, економіка будь-якої країни повинна пристосовуватися до вимог та можливостей природи, а не навпаки. Ліберальна модель економіки ж, навпаки, провокує нераціональне використання природних ресурсів, що й веде до потепління клімату. Тому в сьогоденних умовах у всіх країнах світу треба переходити до використання принципів етичного маркетингу та обмеження надмірного споживання товарів та послуг.

Побудова в Україні соціальної ринкової економіки за прикладом країн ЄС вимагає дотримання її принципів. Одним із них є дотримання екологічного порядку, що означає, крім всього іншого, збереження навколишнього середовища, використання альтернативних відновлюваних джерел енергії тощо. При цьому на перший план виходить не подальше усунення завданої навколишньому середовищу шкоди, а зміна виробничих і споживчих процесів таким чином, аби така шкода не завдавалася взагалі [4, с. 71]. Виходячи з міжнародних домовленостей, влітку 2015 р. наша країна ратифікувала Протокол про стратегічну екологічну оцінку (СЕО) і разом із зобов'язаннями у рамках Угоди про асоціацію між Україною і ЄС упровадити в нашій країні Директиву 2001/42/ЄС про СЕО, обрала для себе європейську модель екологічного розвитку. Відповідно, норми й нормативи вказаних документів повинні стати основою механізму функціонування кліматичних фінансів у нашій країні.

В структуру механізму функціонування кліматичних фінансів в сьогоденних умовах, як свідчить аналіз праць зарубіжних та українських авторів та практики дотримання екологічних стандартів в світі, треба насамперед включити такі фінансові інструменти, як екологічні податки, стимули й штрафи, а також інвестиції та кредити, що направлені на покращення кліматичних умов відтворення факторів виробництва на всіх рівнях (міжнародному, в рамках окремої держави, регіону чи громади). В цьому плані також доцільно розглядати й кредитні пільги для тих споживачів, які купляють електромобілі та інші машини та механізми, які є сприятливими для навколишнього середовища. На нашу думку, позитивним стимулом до використання екологічного транспорту в Україні можуть стати й митні пільги для імпортерів подібного транспорту, оскільки електромобілі в нашій країні є поки достатньо дорогими для споживачів.

Суттєвим елементом механізму функціонування кліматичних фінансів повинні насамперед стати ті складові екологічного оподаткування, які направлені на збереження клімату планети. В першу чергу це стосується оподаткування викидів в атмосферу шкідливих речовин, які ведуть до потепління клімату на планеті. Крім того, це відноситься й до забруднювачів води, землі, надр, що опосередковано впливає на погіршення кліматичних умов. Згідно міжнародних кліматичних угод до 2020 р. щорічні кліматичні платежі з боку розвинутих країн країнам, що розвиваються (133 країни плюс Китай) повинні сягнути 100 млрд дол. США в рік. Поки ж вони складають 30 млрд дол. США в рік, оскільки не існує обов'язковості в їх сплаті розвинутими країнами. І в Кіотському протоколі, і в Паризькій угоді мова йде про добровільний характер сплати кліматичних фінансів на користь країн, що розвиваються. Крім того, в цих документах мова йде про дотримання принципу «загальної, але диференційованої відповідальності» по збереженню клімату на планеті та зупинення потепління.

Основним елементом механізму функціонування кліматичних фінансів на глобальному рівні є фінансові обмеження щодо викидів, насамперед вуглекислого газу, в повітря. В результаті у багатьох розвинутих країнах, передусім в країнах ЄС, максимально (в тому числі й за рахунок використання фінансових санкцій) скоротили видобуток та використання вугілля для виробництва електроенергії та опалювання будинків. Інакше у великих містах всіх країн світу все частіше буде спостерігатися пекінська ситуація, коли влада столиці Китаю змушена періодично зупиняти заводи та суттєво обмежувати автомобільний рух, щоб зменшити рівень забруднення повітря в Пекіні. Однією з таких форм є дозвіл в столиці КНР на виїзд автомобілів з парними номерами у парні дні тижня, а з непарними номерами – в непарні дні. За недотримання вказаної норми на порушників чекають значні фінансові санкції.

Для вирішення проблем з потеплінням клімату в країні Китай планує до 2020 р. інвестувати 2, 5 трлн юанів (360,7 млрд дол. США) у відновні джерела енергії, оскільки переважне використання вугілля для опалення будинків та інших потреб вже поставило великі міста країни на грань екологічної кризи. В КНР також планується збільшити частку не викопних енергоресурсів та скорочувати споживання електроенергії. Також влада Китаю планує до 2020 р. збільшити споживання сонячної енергії, розвивати гідроенергетику, вітроенергетику, геотермальну енергетику. Для збільшення споживання електроенергії за рахунок використання гідроенергетики КНР стимулює будівництво гідроелектростанцій в Лаосі на річці Меконг та експорту електроенергії з цієї країни до Китаю, що може негативно позначитися на рівні розвитку економіки В'єтнаму. Відповідно, останній виступає проти подібних планів, що загострює політичний конфлікт між В'єтнамом та КНР, який не вщухає після розгрому в кінці 70-х років ХХ століття китайських військ в Камбоджі в'єтнамською армією та звільнення її від нелюдського режиму Пол Пота.

До структурних елементів механізму функціонування кліматичних фінансів доцільно віднести стимулюючі складові суспільних фінансів та фінансів домогосподарств, про що свідчить досвід Швейцарії та інших розвинутих країн, в яких існують суттєві державні фінансові стимули для тих підприємств та домогосподарств, які використовують нетрадиційні джерела енергії, а також фінансові штрафи у випадку неналежного використання відходів, порушення правил сортування сміття тощо. Відповідно, в Україні треба стимулювати розвиток відновних джерел енергії не тільки на рівні окремих підприємств, а й рівні домогосподарств. В цьому плані заслуговує на увагу використання «зеленого тарифу» на електроенергію для тих домогосподарств, які самостійно отримують електроенергію за рахунок енергії сонця, вітру, надр.

Важливим структурним елементом механізму функціонування кліматичних фінансів на рівні фінансів домогосподарств можуть стати й стимули до економії тепла в Україні, виходячи з досвіду європейських країн. Справа полягає в тому, що в нашій країні санітарна норма температури у житлових приміщеннях становить 18 градусів, однак у більшості квартир та будинків середньодобова температура під час опалювального сезону перевищує 20 градусів. В цілому для економії електроенергії, тепла та води населенню рекомендуються використовувати багатофазні лічильники електроенергії, терморегулятори для нагрівачів пристроїв, індивідуальні теплові пункти, встановлення лічильників на воду тощо. Важливо ці процеси стимулювати з боку держави за допомогою пільгових кредитів (насамперед для об'єднань співвласників багатоквартирних будинків), а також для малозабезпечених громадян. Фінансовим ресурсом для цього може стати економія від монетизації та оптимізації комунальних пільг, оскільки багато з цих пільг отримують заможні верстви населення, які приховують свої реальні доходи. Для виправлення вказаної ситуації було б доцільним запровадити в Україні обов'язкове декларування доходів громадян, які отримують доходи в розмірі більше однієї мінімальної зарплати.

Складовою механізму функціонування кліматичних фінансів повинні стати й кошти спонсорів та меценатів, направлених на створення належних кліматичних умов відтворення робочої сили та природи як на міжнародному рівні, так і в рамках окремих країн. Тому доцільно розробити систему спеціальних стимулів (насамперед податкових), які б заохочували спонсорів та меценатів вкладати свої кошти в проекти поліпшення кліматичних умов суспільного відтворення на всіх рівнях: від глобального до мікрорівня. Це стосується й України, де поки подібні проекти владою навіть й не розглядаються.

Разом з тим, механізм функціонування кліматичних фінансів повинен включати й важелі, інструменти, норми і нормативи, направлені проти тих суб'єктів господарювання (держав, транснаціональних компаній, фірм окремих країн, окремих громадян), які негативно впливають своїми діями на клімат планети на всіх рівнях (в міжнародному масштабі, в рамках окремої країни, її регіону, окремої громади). Передусім це стосується впливу міжнародного співтовариства на дії транснаціональних компаній (ТНК), які в країнах, що розвиваються, масово не дотримуються кліматичних умов відтворення, порушують екологічні стандарти виробництва. Розвинутих країнам вдалося добитися від ТНК дотримання названих стандартів, але багато з транснаціональних компаній перенесли в силу цього свої шкідливі для клімату виробництва до Китаю, інших розвинутих країн, в яких екологічні стандарти менш жорсткі. В результаті у багатьох країнах, що розвиваються, погіршилися кліматичні умови відтворення факторів виробництва, але вони змушені погоджуватися на подібні інвестиції ТНК, оскільки їм треба за будь-яку ціну забезпечити робочими місцями своє населення. Це в певній мірі властиве й Україні, в якій поки переважно розвиваються застарілі галузі виробництва.

На жаль, необхідність забезпечення робочими місцями населення України в умовах виходу з кризи та військових дій на Донбасі, змушує нашу країну приймати будь-які іноземні інвестиції, зокрема й ті, що негативно впливають на екологію та клімат. Подібне стосується й внутрішніх інвестицій, особливо у працenaдлишкових регіонах нашої країни. На нашу думку, це й стало однією з головних причин ветування Президентом України П. Порошенком Закону України «Про стратегічну екологічну оцінку». Разом з тим, нашій країні необхідно дотримуватися вимог законів екології (в тому числі й за допомогою кліматичних фінансів), якщо вона хоче в майбутньому приєднатися до Європейського Союзу.

Загострення кліматичних проблем в сучасних умовах вимагає від світового співтовариства пошуку шляхів їх вирішення. Як відмічають деякі зарубіжні вчені [5], нинішній етап розвитку глобалізації та її вплив на природокористування зумовлює необхідність співпраці національних урядів в питаннях природокористування, недопущення світових фінансових та інших криз, які ускладнюють реалізацію цивілізаційних умов природокористування, обумовлює необхідність створення міждержавних інституцій для спільного вирішення глобальних екологічних проблем. Відповідно, складові системи кліматичних фінансів містяться в міжнародних документах щодо збереження клімату на планеті, насамперед в Кіотському протоколі та його доповненнях. Крім того, певні нормативи щодо дотримання кліматичних умов та форми фінансово-економічної відповідальності містяться у документах Європейського Союзу, інших регіональних організацій, у багатьох міждержавних угодах між окремими країнами, в екологічних документах окремих країн тощо.

Важливою подією у фінансовому регулюванні клімату на Землі стало підписання індустріальними країнами у 1997 р. Кіотського протоколу про скорочення викидів парникових газів до 2008-2012 р. на 5,2 % порівняно з 1990 р. Для США вказана норма була встановлена на рівні 7 %, оскільки ця країна у вказані роки виступала найбільшим забруднювачем повітря. За прогнозами, якщо не виконати вказаних обмежень, викиди у цій країні могли перевищити в 2010 р. рівень 1990 р. на 30 % [2, с. 319]. Проблемою стало й те, що зростання викидів парникових газів у багатьох країнах, що розвиваються, не попало під умови скорочення згідно умов Кіотського протоколу. Крім того, у 2001 р. із цього протоколу вийшли США, що дуже ускладнило виконання його умов.

Кіотський протокол, який вступив у дію з 16.02.2005 р., запустив у використання механізм чистого розвитку (МЧР). Його суть полягає в наступному: розвинута країна вкладає кошти в проект по зниженню викидів парникових газів в країні, що розвивається, та привласнює собі весь обсяг скорочень цих викидів у результаті реалізації такого проекту. За статистикою ООН через механізм МЧР було реалізовано 7,8 тис. проектів в 107 країнах, в результаті чого глобальні викиди скоротилися на 1,5 млрд тон (у перерахунку на CO₂). Разом з тим, майже 75 % всіх цих проектів припало на чотири країни: Бразилію, КНР, Індію та Мексику [6].

Трудність розробки фінансових заходів з підтримки клімату на належному рівні в масштабах планети в сьогоdnішніх умовах ускладнюється політичним та економічним протистоянням між розвинутими країнами (уряди яких насамперед захищають інтереси своїх транснаціональних компаній) та розвитковими країнами з питань дотримання екологічних стандартів в процесі природокористування. Це викликає спротив менш розвинутим країнам, які в основному забезпечують сировиною та напівфабрикатами розвинуті країни. В цілому, глобалізація посилює позиції країн першої групи та дає їм додаткові переваги. Водночас, розширення напрямів глобалізації в рамках сучасного міжнародного поділу праці загрожує утруднити екологічний розвиток менш розвинутим країн. Прикладом може бути масове виведення екологічно шкідливих підприємств з

розвинутих країн в КНР у 80-90 ті роки ХХ століття, переведення подібних підприємств з провідних країн ЄС в нові країни – члени Євросоюзу з 01.05. 2004 р. та менш розвинуті країни Європи (а також в Україну) тощо.

В цьому випадку доцільно говорити про еколого – економічний парадокс Пігу (запропонований нами): підвищене оподаткування підприємств - забруднювачів навколишнього середовища змушує їх скорочувати зайнятість в розвинутих країнах, підвищуючи рівень безробіття в них. Це в свою чергу веде до зростання видатків у розвинутих країнах на допомогу безробітним, що сприяє зростання податкового навантаження в цих країнах. Виходом з цієї ситуації могло б стати використання не екологічних штрафів, а фінансових стимулів для тих підприємств, які зменшують викиди забруднюючих речовин, надання пільгових державних кредитів та гарантій на технічне переозброєння застарілих підприємств, надання ним податкових канікул на період реконструкції тощо. Несправедливий розподіл ефектів від глобалізації посилює загрозу конфліктів при придокористуванні на міжнародному, національному та регіональному рівнях, про що свідчать постійні конфлікти у багатьох розвиткових країнах Азії, Африки, тощо.

У той же час треба взяти під міжнародний контроль (зокрема фінансовий) й деякі форми відтворення біологічно відновних ресурсів в окремих країнах. Насамперед це стосується виробництва біоетанолу з цукрової тростини, з ріпаку, з інших олійних культур, з цукрового буряку тощо. В цьому плані показовим (в негативному плані) є приклад Бразилії, де налагоджено масове виробництво біоетанолу з генномодифікованої цукрової тростини. З одного боку, це забезпечило покращення екологічної ситуації насамперед у великих містах, а, з другого боку, під виробництво цукрової тростини були відведені сотні тисяч гектарів лісів в бразильській Амазонії, знищення яких вже призводить до негативних змін клімату в світі.

Проблемним є надання сільськогосподарських угідь й під вирощування енергетичної лози. Зокрема, тільки в Іваничівському районі Волинської області відведено біля 1000 гектарів родючої землі під вирощування енергетичної верби, з якої виробляється тріска для опалення, яка майже не шкодить довкіллю. Практично вся ця продукція експортується до країн Європейського Союзу, забезпечуючи виробникам суттєві прибутки, а українські власники землі в регіоні з часом отримують не придатну для використання в сільському господарстві землю.

Негативно позначиться на кліматі насамперед Карпат і Полісся відновлення експорту з України лісу-кругляку під тиском Євросоюзу, за що наша країна зможе отримати від ЄС фінансову допомогу в розмірі 600 млн. євро. Дане рішення прийняте Європейським Союзом під тиском деяких країн-сусідів України, в яких деревообробна промисловість в значній мірі залежить від поставок української сировини. Враховуючи негативні глобальні кліматичні наслідки від незаконного вирубування лісу в Україні (особливо в Карпатах та на Поліссі), що часто відбувається під прикриттям корумпованих місцевих органів влади та правопорядку, треба дозволити на певний період тільки санітарні рубки.

Формою фінансового вирішення глобальних кліматичних проблем могло б стати створення єдиного Міжнародного Кліматичного Фонду (МКФ) під егідою ООН замість кількох міжнародних екологічних фондів (Зеленого кліматичного фонду, Глобального екологічного фонду, Фонду для найменш розвинутих країн, Спеціального фонду для боротьби із змінами клімату). Кошти з цього фонду повинні використовуватися передусім для подолання негативних кліматичних наслідків у менш розвинутих країнах, викликаних природними та техногенними катастрофами планетарного масштабу. Одним із напрямів використання коштів МКФ повинно стати створення заводів з переробки сміття в азійських та африканських країнах, оскільки воно в катастрофічних обсягах попадає в

океани та моря, забруднюючи їх дуже швидкими темпами, що в найближчі роки може суттєво погіршити умови відтворення факторів виробництва у світі.

Джерелами наповнення цього фонду, на наш погляд, могли б стати насамперед обов'язкові відрахування від ВВП розвинутих та середньо розвинутих країн в розмірі 0,1 %, хоча в зарубіжній економічній літературі називаються й інші джерела. Зокрема, пропонується використовувати глобальні податки на фінансові операції; податки на експорт нафти у розвинуті країни; кошти міжнародних банків розвитку; вуглецеві збори, наприклад, з міжнародного транспорту; частину з прямих чи непрямих субсидій на видобуток та споживання викопного палива (їх щорічний обсяг тільки в країнах ОЕСР сягає 55-90 млрд дол. США). А ряд екологів пропонують взагалі досить радикальний захід: відмовитися від інвестицій в цінні папери вугільного, нафтового та газового секторів. На наш погляд, остання пропозиція не може бути реалізована, оскільки ці сектори є достатньо прибутковими для міжнародного бізнесу. В той же час досвід перерозподілу Пенсійного (раніше – Нафтового) фонду Норвегії показує, що надприбутки від видобутку нафти та газу можна використовувати й для розвитку «зеленої економіки» в інших країнах.

Для вирішення вказаної фінансової проблематики було б доцільним розглянути й питання можливості використання прогресивного світового податку на капітал, запропонованого відомим французьким вченим Т. Пікетті в своїй роботі «Капітал в ХХІ столітті» [7, с. 477-478], який би міг бути направлений в Міжнародний Кліматичний Фонд. Хоча запропонований ним податок стосується подолання нерівності в світі, на наш погляд, його можна було б застосувати й щодо тих компаній (насамперед транснаціональних), які порушують кліматичні умови відтворення, отримуючи за рахунок цього надприбутки. Одна із істотних переваг прогресивного світового податку на капітал полягає в тому, що за умови його введення багатство піддавалося б ретельному демократичному нагляду. Він би підтримував перевагу спільних інтересів над приватними, при цьому зберігаючи відкритість економіки та чинники конкуренції. На думку Т. Пікетті, не дивлячись на утопічність введення цього податку сьогодні для всіх країн, прогресивний світовий податок на капітал доцільно було б розпочати вводити в Європі, починаючи з країн, готових до його застосування. Для прискорення введення цього податку його, на наш погляд, можна було б ввести у формі міжнародного кліматичного податку насамперед на транснаціональні компанії, які є найбільшими порушниками екологічних нормативів у світі. Його розмір повинен складати 0,1 % від валового прибутку насамперед нафтогазових ТНК як плату за монопольне становище на міжнародному ринку.

Не тільки державні управлінські структури, а й органи місцевого самоврядування, крім всього іншого, повинні нести відповідальність за відповідність використання наявних відновлювальних джерел енергії міжнародним стандартам якості довкілля. Але для цього треба розробити відповідну систему стимулів та штрафів, оскільки не завжди ці заходи кореспондуються з економічною доцільністю на перспективу.

При використанні механізму кліматичних фінансів необхідно взяти до уваги пропозицію академіка НАН України Ю. Туниці, що треба використовувати, охороняти й відтворювати в єдиному процесі як природні ресурси, так й природне життєве довкілля та його якість. А кошти на охорону й відтворення якості природного довкілля та відтворення біологічно відновних ресурсів повинні акумулюватися з прибутків від їх використання у регіональних бюджетах [3, с.144]. Частково це вирішено в 2015 р., так як 80 % екологічного податку в Україні тепер зараховується до спеціального фонду місцевих бюджетів (крім екологічного податку, який стягують за утворення радіоактивних відходів). Розподіл цього податку є наступним: до сільських, селищних, міських бюджетів надходить 25 %, до обласних бюджетів – 55 %, до бюджету міста Києва – 80 %.

Важливо також в рамках механізму функціонування кліматичних фінансів виокремити елементи фінансового моніторингу за їх використанням не тільки на глобальному, державному, регіональному рівнях, а й на рівні територіальних громад. А це можливо насамперед в тих розвинутих країнах, в яких основні питання функціонування громад (зокрема й екологічних) передано на місцевий рівень (США, Канада, Скандинавські країни, Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Люксембург та ряд інших). Тому створення об'єднаних територіальних громад в Україні та розширення їх прав у використанні своїх фінансів дає надію, що ОТГ з часом візьмуться й за вирішення кліматичних питань на своїх територіях. Поки ж вони вимушені займатися дорогами, ремонтом та утепленням соціальних закладів (дитячих садків, шкіл, фельдшерсько-акушерських пунктів, дільничних лікарень, клубів тощо), на які раніше у влади ніколи не вистачало коштів.

Позитивним в плані збереження довкілля є досвід Дніпропетровщини, де за допомогою IT-волонтерів створено екосайт, на якому можна отримати інформацію про стан довкілля в конкретному місці області, в тому числі щодо найбільших забруднювачів навколишнього середовища [8]. На інтерактивну мапу вже нанесли дані про понад 1,7 тисячі об'єктів. Першими в Україні у Дніпропетровській ОДА розробили й Стратегію поводження з твердими побутовими відходами, яка вже почала втілюватися в життя в чотирьох пілотних територіях області: в селищі Іларіонове Синельниківського району, в місті Підгороднє, в Зеленодольській та Новоолександрівській об'єднаних територіальних громадах.

Важливою складовою фінансового моніторингу в механізмі функціонування кліматичних фінансів повинен стати контроль за ефективністю їх використання, які досить часто використовуються не ефективно як в Україні (приклад – неефективне використання кліматичних коштів від Японії на поліпшення екології в нашій країні), так і в багатьох інших країнах, в яких тільки формується громадянське суспільство. Не є секретом, що значна частина таких коштів привласнюється корумпованими чиновниками та виводиться в офшори за допомогою різних тіншових схем. Тому вкрай важливим є розширення механізму е-декларування на доходи всіх українських чиновників та членів їх родин.

Механізм фінансового моніторингу функціонування кліматичних фінансів в нашій країні важливо доповнити змінами й до регулювання трансфертного ціноутворення, оскільки в ньому передбачені суттєві пільги для експортерів сировинних товарів з України, виробники яких отримують надприбутки, залишаючи нашу країну з екологічними проблемами. Особливо це стосується окупованих територій Донбасу, де видобування та реалізація вугілля, інших корисних копалин, а також металу знаходиться під повним контролем вищих керівників так званих ЛНР та ДНР та їх російських покровителів. При цьому майже не дотримуються екологічні умови виробництва, що в майбутньому перетворить цей регіон в зону екологічного лиха і вимагатиме десятків мільярдів доларів США на вирішення вказаних екологічних проблем. В Україні таких коштів у найближчі роки не буде, що породжує необхідність надання нашій країні міжнародної допомоги з різних екологічних фондів.

Висновки. В структуру механізму функціонування кліматичних фінансів в сьогоденних умовах доцільно було б насамперед включити такі фінансові інструменти, як екологічні податки, стимули й штрафи, а також інвестиції та кредити, що направлені на покращення кліматичних умов відтворення факторів виробництва на всіх рівнях (міжнародному, в рамках окремої держави, регіону чи громади, на рівні суб'єктів господарювання та домогосподарств).

Механізм функціонування кліматичних фінансів повинен включати й фінансові важелі, інструменти, норми і нормативи, направлені проти тих суб'єктів господарювання (держав, транснаціональних компаній, фірм окремих країн, окремих громадян), які негативно впливають своїми діями на клімат планети на всіх рівнях (в міжнародному масштабі, в рамках окремої країни, її регіону, окремої громади). Передусім це стосується важелів фінансового впливу міжнародного співтовариства на дії транснаціональних компаній (ТНК), які в країнах, що розвиваються, масово порушують екологічні стандарти виробництва.

Разом з тим, при використанні штрафних санкцій доцільно взяти до уваги еколого – економічний парадокс Пігу (запропонований нами): підвищене оподаткування підприємств - забруднювачів навколишнього середовища змушує їх скорочувати зайнятість в розвинутих країнах, підвищуючи рівень безробіття в них. Це в свою чергу веде до зростання видатків у розвинутих країнах на допомогу безробітним, що сприяє зростання податкового навантаження на бізнес в цих країнах. Виходом з цієї ситуації могло б стати використання фінансових стимулів для тих підприємств, які зменшують викиди забруднюючих речовин, зменшуючи парниковий ефект.

Основою механізму функціонування кліматичних фінансів на глобальному рівні в сьгоднішніх умовах могло б стати створення єдиного Міжнародного Кліматичного Фонду (МКФ) під егідою ООН замість кількох міжнародних екологічних фондів. Джерелами наповнення цього фонду, на наш погляд, могли б бути насамперед обов'язкові відрахування від ВВП розвинутих та середньо розвинутих країн в розмірі 0,1 % від їх ВВП

Треба взяти під міжнародний контроль (зокрема фінансовий) й деякі форми відтворення біологічно відновних ресурсів в окремих країнах. Насамперед це стосується виробництва біоетанолу з цукрової тростини, з ріпаку, з інших олійних культур, з цукрового буряку тощо, а також вирощування енергетичної тростини на землях сільськогосподарського призначення. Необхідно також зупинити вивіз лісоматеріалів з України, оскільки вирубка лісу вже призводить до негативних змін в кліматі Карпат та Полісся.

Важливою складовою фінансового моніторингу в механізмі функціонування кліматичних фінансів повинен стати контроль за ефективністю їх використання, які досить часто використовуються не ефективно як в Україні, так і в багатьох інших країнах, в яких тільки формується громадянське суспільство.

Механізм фінансового моніторингу функціонування кліматичних фінансів важливо доповнити змінами й до регулювання трансфертного ціноутворення, оскільки в ньому передбачені суттєві пільги для експортерів сировинних товарів з України, виробники яких отримують надприбутки, залишаючи нашу країну з екологічними проблемами.

Список використаних джерел:

1. Нудельман В. Планування території – найважливіший елемент вирішення ключових завдань розвитку країни. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http // www. pravda. com. ua / columns / 2017/ 01/ 7 / 7131578](http://www.pravda.com.ua/columns/2017/01/7/7131578)
2. Екосередовище і сучасність. У 8 т. Т.6. С. І. Дорогунцов, М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, П. П. Пастушенко. Екосередовище та євроінтеграційні процеси. К.: Кондор, 2007. 622 с.
3. Наукові дискусії // Регіональна економіка. 2016. № 3. С. 142-162.
4. Соціальна економіка: навч. посіб. – 2-е вид., без змін / [О. О. Беляєв (кер. авт. кол.), С. Б. Ніколаєв (наук. ред.), А. В. Келічавий та ін.]. К.: КНЕУ, 2016. 481, [7] с.
5. Crafts N. Globalization and Growth in the Twentieth Century. IMF. 2000. P. 27-29.
6. Добровидова Ольга. Где деньги, Зин ? [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http // www. geo. ru / ekologiya / gde-dengy-zin](http://www.geo.ru/ekologiya/gde-dengy-zin)
7. Пікетті Т. Капітал у XX столітті / пер. з англ. Н. Палій. К.: Наш Формат, 2016. 696 с.
8. Рижков В. На 2017 рік – 18 екологічних проектів // День. 2016. 22 грудня. С. 2.

УДК 364

Ковалевич Д.А. к.е.н., доцент

Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ВИДАТКИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ

У публікації розглядаються питання пов'язані із системою соціального захисту населення в Україні. Проаналізовано використання бюджетних ресурсів місцевих бюджетів Чернівецької області на соціальний захист та соціальне забезпечення населення за 2015-2016роки. У статті розроблено пропозиції щодо вдосконалення системи соціального захисту населення.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення, видатки бюджету, пільги, допомоги.

Ковалевич Д.А.

РАСХОДЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ НА СОЦИАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ НАСЕЛЕНИЯ

В публикации рассматриваются вопросы, связанные с системой социальной защиты населения в Украине. Проанализировано использование бюджетных ресурсов местных бюджетов Черновицкой области на социальную защиту и социальное обеспечение населения за 2015-2016роки. В статье разработаны предложения по совершенствованию системы социальной защиты населения.

Ключевые слова: социальная защита, социальное обеспечение, расходы бюджета, льготы, пособия.

Kovalevych D.

EXPENDITURES OF LOCAL BUDGETS ON SOCIAL PROTECTION OF POPULATION

The publication deals with issues related to the system of social protection of population in Ukraine. The analysis of the use of budgetary resources of local budgets in Chernivtsi region on social protection and social security of the population in 2015-2016роки. The author has developed suggestions for improving the system of social protection of the population.

Key words: social protection, social security, budget spending, benefits, benefits.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах розвитку суспільних відносин, важливим чинником, є те, що Україна пов'язує перспективи свого подальшого розвитку з входженням в європейські структури, що зобов'язує дотримуватися відповідних європейських стандартів у найважливіших галузях, в тому числі і в сфері соціального захисту. Депресивний стан економіки унеможливує підтримання належних соціальних стандартів для переважної більшості населення. Проблеми соціального захисту практично актуальні для всіх країн світу, адже в кожній країні, навіть з високим рівнем добробуту, проживають люди похилого віку, інваліди, багатодітні сім'ї, безробітні, які потребують соціальної допомоги. В Україні, у зв'язку із погіршенням фінансового стану більшості громадян, політичною, економічною кризами зростає кількість осіб, яким необхідна державна підтримка .

Аналіз останніх досліджень , у яких започатковано вирішення проблеми. Основні засади формування та розвитку системи фінансового забезпечення соціального захисту населення розглянуто у працях зарубіжних вчених: О. Богачової, Ф. Бастія, А.

Вагнера, С. Вітте, Л. Ерхарда, С. Кадомцевої, Дж. М. Кейнса, Е. Ліндала, Т. Мальтуса, А. Маршалла, Дж. Ст. Мілля, І. Озерова, В. Ойкена, А. Пігу, Д. Рікардо, В. Родіонової, П. Самуельсона, А. Сміта, Дж. Стігліца, В. Танзі, П. Тарасова, Є. Тішина, С. Фішера, С. Янової.

Питанням фінансового забезпечення соціального захисту населення в Україні присвячені праці вітчизняних вчених В.Баранової, Т. Боголіб, О.Василика, В.Гейця, В.Глушченка, О. Кириленко, Е. Лібанової, Л. Лисяк, І. Лук'яненко, І. Луніної, І. Лютого, О. Макарової, Д. Полозенка, В. Тропіної, В. Федосова, І. Чугунова, А. Чухна, С. Юрія та багато інших.

Однак, незважаючи на значну кількість наукових досліджень з цієї теми, цю проблему треба вивчати з позицій сьогодення, аналізувати механізми фінансування соціального захисту населення та розробляти напрямки їх удосконалення.

Цілі статті. Метою наукової статті є дослідження джерел фінансування соціальних потреб населення, ефективності використання коштів на соціальний захист населення.

Досягнення поставленої мети передбачає комплексно-системне дослідження теоретичних та практичних аспектів проблем фінансування системи соціального захисту населення, а саме послідовне розв'язання таких завдань:

- проаналізувати використання коштів із місцевих бюджетів на соціальний захист населення;
- розглянути пріоритети розвитку соціального захисту населення;
- обґрунтувати шляхи вдосконалення системи соціального захисту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток суспільних та фінансових відносин зумовив виокремлення соціального захисту населення у вагому фінансову складову, що стало одним із дієвих інструментів стимулювання людського капіталу. Основна мета полягає в забезпеченні макроекономічної та соціальної стабільності в країні.

У статті 46 Конституції України проголошується, що громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення, створення мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними[1].

Важливою складовою соціальної політики держави є соціальний захист та соціальне забезпечення населення. Видатки бюджету на соціальну сферу щорічно зростають і при цьому рівень соціального захисту населення залишається низьким, тому пошук нових та ефективних методів оптимізації видатків на соціальний захист населення стає невідкладною проблемою, яку необхідно вирішувати.

Україна переживає політичну та економічну кризи, а це негативно впливає на життєвий рівень людей, породжує бідність населення. Головним завданням є захистити окремі найбільш вразливі категорії населення, що у свою чергу вимагає фінансового забезпечення. Кошти на соціальний захист та соціальне забезпечення виділяються із державного та місцевих бюджетів.

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення займають значне місце у видатках бюджету при тому, що не встановлено стабільних структурних

економічних пропорцій і сфера фінансування соціальних видатків є найбільш нерегульованою..

Витрати на соціальний захист населення залежать від розвитку економіки. У розвинутих країнах з ринковою економікою склалася троїста система фінансування соціальних програм, суб'єктами якої виступають держава, роботодавці та одержувачі соціальних виплат.

Соціальний захист включає в себе систему заходів, які захищають будь-якого громадянина країни від економічної та соціальної деградації не тільки внаслідок безробіття, а й у випадку втрати чи різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми, інвалідності, похилого віку та інше.

Сучасна система соціального захисту населення в Україні включає такі основні елементи: сукупність державних соціальних гарантій, у тому числі соціальні пільги окремим категоріям населення; традиційну форму державної, соціальної допомоги та соціальне страхування.

Головна відмінність українських соціальних стандартів від їхніх європейських аналогів в тому, що в Україні ці величини часто збільшуються виходячи суто з політичних міркувань, без урахування економічної динаміки та реальних можливостей економіки.(2, с.114).

Соціальний захист можна розглядати як систему юридичних, економічних, фінансових та організаційних засобів та заходів у державі щодо захисту населення від несприятливих наслідків соціальних ризиків. Виконання видаткової частини бюджету пов'язане з використанням бюджетних коштів. Це питання завжди було в центрі уваги науковців і практиків, оскільки в процесі фінансування розкривається призначення бюджету, його спрямованість на виконання функцій держави та органів місцевого самоврядування, характеризується ефективність використання бюджетних ресурсів.

Формування видатків місцевих бюджетів відбувається шляхом закріплення за органами державної влади та місцевого самоврядування видаткових функцій. Кінцевою метою розмежування видаткових повноважень є розподіл між ними тих функцій, які будуть належним чином виконуватися. Фінансування видатків місцевих бюджетів тісно пов'язане з видатками державного бюджету. Адже держава, використовуючи фінансові ресурси, забезпечує можливість реалізації завдань і функцій, які постають перед нею на тому чи іншому етапі розвитку суспільства. Тому потрібно враховувати, що цей процес впливає на розвиток як державної фінансової системи, так і сукупності фінансових ресурсів, які акумулюються на місцевому рівні.

У Чернівецькій області за 2015 рік на утримання установ, здійснення заходів та забезпечення виплати державних допомог, пільг, субсидій та інших соціальних виплат в цілому спрямовано 1 млрд. 732 млн. 890 тис. 572 грн., що становить 99,6 відсотка від планових річних призначень з урахуванням змін, в тому числі з загального фонду – 1 млрд. 705 млн. 339 тис. 743 грн., спеціального – 27 млн. 550 тис. 828 гривень.

Із загальної суми видатків - 1 млрд. 279 млн. 335 тис. 374 грн. становлять видатки, що здійснюються за рахунок соціальних субвенцій з державного бюджету, а 453 млн. 555 тис. 198 грн. - видатки місцевих бюджетів.

Відповідно до ст.102 Бюджетного кодексу України фінансування витрат, пов'язаних з наданням пільг та житлових субсидій, у 2015 році здійснювалося з місцевих бюджетів за рахунок коштів відповідних субвенцій з державного бюджету:

- на надання пільг ветеранам війни і праці направлено 59 млн. 675 тис. 789,33 грн., що складає 99,9 відсотків до річних призначень, та на 15 млн.430 тис. 177,43 грн. більше,

ніж за 2014 рік, що пов'язано із внесенням змін до законодавчих актів України та ростом цін і тарифів на житлово-комунальні послуги;

- на пільги ветеранам військової служби, ветеранам органів внутрішніх справ направлено 9 млн. 188 тис. 159,69 грн., що складає 99,9 відсотків до річних призначень;

- на пільги громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи – 3 млн. 512 тис. 244,02 грн.;

- на пільги працівникам освіти, охорони здоров'я і культури – 10 млн. 191 тис. 980 грн.;

- на надання пільг окремим категоріям громадян з послуг зв'язку– 2 млн. 833 тис. 569,92 грн., що на 938 тис. 280,87 грн. менше, ніж у 2014 році, що пов'язано із внесенням змін до законодавства щодо надання пільг окремим категорій громадян з 01.07.2015 року з урахуванням середньомісячного доходу сім'ї, що в свою чергу вплинуло на зменшення контингенту;

- на надання пільг багатодітним сім'ям направлено 17 млн. 984 тис. 166,74 грн.

Для надання додаткових виплат населенню на покриття витрат з оплати житлово-комунальних послуг за рахунок відповідної субвенції з державного бюджету направлено 205 млн. 172 тис. 919,10 грн., що на 197 млн. 762 тис. 446,14 грн. більше, ніж за відповідний період 2014 року, що пов'язано із внесенням змін до законодавчих актів України, удосконалення порядку надання житлових субсидій населенню та ростом цін і тарифів на житлово-комунальні послуги.

На виплату державної допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям упродовж 2015 року область отримала субвенцію з державного бюджету у загальній сумі 1 млрд. 228 млн. 482 тис. 597 грн.

Видатки, пов'язані з наданням пільг на медичне обслуговування громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, становили 752 тис. 200 грн.. На здійснення інших видатків на соціальний захист населення з місцевих бюджетів спрямовано 16 млн. 119 тис. 372 грн. [3].

У 2016 році на утримання установ, здійснення заходів та забезпечення виплати державних допомог, пільг, субсидій та інших соціальних виплат на соціальний захист та соціальне забезпечення у Чернівецькій області спрямовано 2 млрд. 554 млн. 600 тис. 172 грн.

Із загальної суми видатків - 2 млрд. 368 млн. 491 тис. 790 грн. становлять видатки, що здійснюються за рахунок соціальних субвенцій з державного бюджету, а 186 млн. 108 тис. 382 грн. - видатки місцевих бюджетів.

Відповідно до ст.102 Бюджетного кодексу України фінансування витрат, пов'язаних з наданням пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот, на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу у 2016 році здійснювалося з місцевих бюджетів за рахунок коштів відповідних субвенцій з державного бюджету:

- на надання пільг ветеранам війни і праці направлено 92 млн. 099 тис. 784,85 грн.;

- на пільги ветеранам військової служби, ветеранам органів внутрішніх справ направлено 8 млн. 625 тис. 937,21 грн.;

- на пільги громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, на надання пільг в оплаті за житлово-комунальні послуги та на придбання твердого палива спрямовано – 5 млн. 415 тис. 189,84 грн.;

- на пільги працівникам освіти, охорони здоров'я і культури – 19 млн. 743 тис. 725,44 грн.;

- на надання пільг багатодітним сім'ям направлено 22 млн. 480 тис. 564,85 грн.

Для надання додаткових виплат населенню на покриття витрат з оплати житлово-комунальних послуг за рахунок відповідної субвенції з державного бюджету направлено 748 млн. 423 тис. 929,46 грн., що на 543 млн. 251 тис. 010,36 грн. більше, ніж за 2015 рік, що пов'язано із внесенням змін до законодавчих актів України, удосконаленням порядку надання житлових субсидій населенню та ростом цін і тарифів на житлово-комунальні послуги.

На виплату державної допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям упродовж 2016 року область отримала субвенцію з державного бюджету у загальній сумі 1 млрд. 425 млн. 129 тис. 664 грн. Із зазначених коштів на виплату державної соціальної допомоги, нарахованої за 2016 рік спрямовано 1 млрд. 425 млн. 72 тис. 677 грн.

Видатки, пов'язані з наданням пільг на медичне обслуговування громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, становлять 898 тис. 200 грн. На здійснення інших видатків на соціальний захист населення з місцевих бюджетів спрямовано 19 млн. 813 тис. 108 грн. Зазначені кошти спрямовані на виконання заходів, передбачених місцевими програмами, виплату грошової допомоги на поховання непрацюючих в працездатному віці громадян, одноразової матеріальної допомоги малозабезпеченим жителям області, дітям-сиротам, вихованцям дитячих будинків сімейного типу за окремими рішеннями органів місцевої влади, допомоги батькам, чії сини загинули в Афганістані, надання допомоги сім'ям учасників АТО, волонтерам, переселенцям та сім'ям загиблих учасників АТО, на харчування бездомних та соціально незахищених громадян та інші виплати, що носять разовий характер[4].

Висновки. Удосконалення системи соціального захисту мають супроводжуватись структурними змінами в бюджетно-податковій політиці країни, інституційним вдосконаленням механізмів державного управління, підвищенням якісного рівня прогнозування соціально-економічного розвитку суспільства на середньострокову перспективу. На даний час, необхідним є поглиблення теоретико-методологічних засад фінансового забезпечення системи соціального захисту населення, розкриття її сутності як складової регуляторного механізму фінансової політики країни, що надасть змогу посилити взаємозв'язок фінансового регулювання із динамікою соціально-економічного розвитку.

Разом з тим, в сучасних економічних умовах важливим є обґрунтування напрямів удосконалення механізму фінансового забезпечення соціального захисту населення з урахуванням провідного досвіду країн із розвинутою та трансформаційною економікою, стратегічних завдань соціального та економічного розвитку країни. Доцільним є подальший розвиток положень щодо бюджетного, податкового, страхового, кредитного механізмів системи соціального захисту. Активізація фінансового регулювання даної сфери потребує посилення ефективності використання бюджетних коштів, підвищення адаптивності державної фінансової та соціальної політики. Проблему фінансового забезпечення системи соціального захисту населення слід вирішувати з урахуванням макроекономічних тенденцій, демографічних змін та інших чинників.

Розроблені державні програми мають сприяти розвитку економіки та піднесенню рівня життя населення.

Першочерговими завданнями є забезпечення чіткої адресності допомоги, з одного боку, та максимального охоплення всіх осіб, які її потребують, - з іншого. Обсяг коштів, які спрямовуються на соціальний захист населення, залежить від фінансових можливостей держави, які визначаються обсягом валового внутрішнього продукту та обсягом фонду споживання.

Саме в кризових умовах обмеженості бюджетних ресурсів зростає значення підвищення ефективності їх використання і саме цей період є найбільш своєчасним для реалізації непопулярних, проте вкрай необхідних структурних реформ у соціальній політиці держави [5,с.200].

Економічні та політичні процеси, які відбуваються в Україні доводять необхідність прийняття нових законодавчих актів та проведення заходів у системі соціального захисту на підтримку населення.

Водночас слід підкреслити, що реалізація намагань України стати повноправним членом Європейського Союзу потребує значних змін у сфері соціального захисту населення. Позитиву в цій сфері соціально-економічних відносин можна досягти не тільки на шляху економічного зростання, а й створенням інституційних механізмів, які б сприяли останньому. Це нерозривно пов'язано з формуванням у нашій державі такого соціального середовища, яке б базувалося на європейських традиціях соціальної державності [6].

З метою створення ефективної системи соціального захисту населення необхідно:

- реформувати державне забезпечення та надання соціальних пільг та послуг окремим категоріям населення за рахунок бюджетних ресурсів;
- регулювати механізм надання соціальної допомоги та соціальної підтримки непрацездатних і малозабезпечених громадян;
- покращувати якість та доступність послуг у сфері соціального захисту населення;
- надавати своєчасно соціальну підтримку і соціальні послуги соціально-незахищеним верствам населення за місцем проживання;
- координувати взаємодію між структурними підрозділами соціального захисту населення державних адміністрацій та населенням.

Подальше реформування найбільш життєво важливих складових соціального захисту населення сприятиме удосконаленню цього суспільного інституту. Важливим напрямком є децентралізація системи надання соціальних послуг, територіальне наближення надання послуг до місця проживання їх отримувачів, посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за якість надання соціальних послуг та ефективне використання коштів на соціальний захист населення.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: за станом на 20.04.2010 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: від 28.06.1996 р. № 254 /96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>
2. Толубяк В.С. Фінансові механізми пенсійного забезпечення: Монографія /В.С.Толубяк-Тернопіль: ТзОВ «Тернограф»,-2011.- 336с.
3. Звіт про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2015рік.
- 4.Звіт про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2016рік.
5. Скулиш Ю.І. Проблеми та перспективи бюджетного забезпечення соціальної сфери в Україні : монографія / Ю.І.Скулиш -К.-2009.-288с.
6. Руженський М.М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України.Монографія/ М.М.Руженський-К.:ІПК ДСЗУ,2013.-318с.

УДК 336. 76.043.5

Коваленко В.В., д.е.н., професор

Одеський національний економічний університет

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУТНІСНИЙ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ

У публікації підлягають розгляду питання щодо визначення сутнісного та функціонального аспектів розвитку вітчизняного фінансового ринку. Визначено інфраструктурні елементи вітчизняного фінансового ринку. Наводяться шляхи подальшого удосконалення системи регулювання фінансового ринку та інструментів щодо управління ризиками, які виникають у процесі діяльності фінансових посередників.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінансові посередники, макропруденційна політика, регулювання, нагляд, фінансові послуги, фінансові інструменти.

Kovalenko V.

FINANCIAL MARKET OF UKRAINE: ESSENTIAL AND FUNCTIONAL ASPECTS

In a publication are subject consideration of determining the essential and functional aspects of the domestic financial market. The article had the infrastructure elements of the domestic financial market. The ways of subsequent increase of further improve the system of regulation of financial markets and instruments to manage risks associated with the operations of financial intermediaries.

Keywords: financial market, financial intermediaries, macro-prudential policy, regulation and supervision, financial services, financial instruments.

Kovalenko V.V.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК УКРАИНЫ: СУЩНОСТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ

В публикации подлежат рассмотрению вопросы по определению сущностного и функционального аспектов развития отечественного финансового рынка. Определены инфраструктурные элементы отечественного финансового рынка. Приводятся пути дальнейшего совершенствования системы регулирования финансового рынка и инструментов по управлению рисками, возникающие в процессе деятельности финансовых посредников.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые посредники, макропруденциальная политика, регулирование, надзор, финансовые услуги, финансовые инструменты.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні глобалізаційні процеси впливають на інтернаціоналізацію фінансових ринків, що призводить до розвитку двосторонніх та багатосторонніх зв'язків між національними та іноземними регуляторами з метою створення системи міжнародного співробітництва попередження та нейтралізації системних ризиків, регулювання сегментів фінансового ринку та інвестиційної діяльності.

За роки незалежності України в цілому сформовано інституційні засади функціонування фінансового ринку, однак він в певній мірі не відповідає міжнародним стандартам, викликам економіки країни. У цьому аспекті важливим є посилення його відкритості, доступності, упорядкованості та конкурентного розвитку. Тому, актуальним питанням є дослідження функціонального та сутнісного аспекту розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний науковий внесок у дослідження проблем розвитку фінансового ринку України зробили такі

вчені та фахівці, як Я. Белінської [6], О. Вовчак [1], Ж. Гарбар [2], Є. Майовця [3], В. Міщенко [4], С. Науменкової [5], Г. Терещенка [7], О. Шарова [8] та інших.

Цілі статті. Визначити сутнісний та функціональний аспекти розвитку фінансового ринку України та його вплив на економічний розвиток держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В сучасних умовах фінансовий ринок є основним джерелом вільних грошових коштів для фінансування капіталовкладень реального сектору економіки. В останні десятиліття фінансовий ринок виступає ключовим елементом системи перерозподілу і трансформації заощаджень в інвестиції, за допомогою фінансових інструментів відбувається акумуляція вільних грошових коштів внутрішніх і зовнішніх інвесторів та передача їх суб'єктам економічної діяльності для продуктивного використання.

Сутнісна та функціональна характеристика вітчизняного фінансового ринку визначається його елементами, а саме: об'єкти, суб'єкти, принципи, функції, структурні ознаки (рис. 1).

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», об'єктами на фінансовому ринку виступають фінансові послуги з випуску платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків; довірче управління фінансовими активами; діяльність з обміну валют; залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення; фінансовий лізинг; надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту; надання гарантій та поручительств; переказ коштів; послуги у сфері страхування та у системі накопичувального пенсійного забезпечення; професійна діяльність на ринку цінних паперів, що підлягає ліцензуванню; факторинг; адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах; управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю; операції з іпотечними активами з метою емісії іпотечних цінних паперів; банківські та інші фінансові послуги [11].

За критеріями функціонального навантаження та приналежності суб'єктів до інфраструктури фінансового ринку відносять фінансові інститути:

Інститути-регулятори: державні регулятори - Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг; Національний банк України; Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку; саморегулювні організації – Асоціація «Українські фондові торговці», Професійна асоціація учасників ринку капіталу та деривативів, Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Їх діяльність пов'язана із забезпеченням виконання офіційних та не офіційних норм та правил.

Функціональні інститути: банки, кредитні спілки, ломбарди, фінансові компанії – перерозподіл вільних грошових коштів; страхові компанії, пенсійні фонди – перерозподіл ризиків; інститути спільного інвестування – перерозподіл власності. Функціональні інститути забезпечують акумуляцію та ефективний перерозподіл капіталу, збільшення ліквідності фінансових активів.

Інфраструктурні фінансові інститути: основні інфраструктурні інститути – організатори торгівлі; інститути, що забезпечують виконання угод (депозитарії, депозитарні установи, брокерські та дилерські установи, клірингові організації; допоміжні інфраструктурні інститути – інформаційно-аналітичні інститути (аудиторські фірми,



Рис. 1 Сутнісні та функціональні ознаки фінансового ринку
 Джерело: складено автором з використанням матеріалів [2; 9, с. 18; 10, с. 7]

консалтингові фірми, інформаційні, рейтингові й аналітичні агентства, бюро кредитних історій); науково-дослідні установи. Інфраструктурні фінансові інститути забезпечують необхідні організаційно-економічні умови для функціонування усіх учасників фінансового ринку з метою координації їх дій, підвищення ефективності фінансових операцій.

На сьогодні, у світовій науковій літературі виділяють фондову (англо-американську) і банкоцентричну (євроконтинентальну) та ісламську моделі функціонування фінансових ринків.

Фондова модель фінансового ринку вважається класичною і характеризується розвиненою структурою інститутів фінансового ринку та емісією цінних паперів у зовнішньому фінансуванні. Зазвичай, фондовий ринок у світовій економіці виступає однією з основних ланок фінансового ринку. Характерною для англо-американської моделі вважається наявність державного контролю над ринком цінних паперів і перерозподіл фінансових потоків між контрагентами через інституцію фондового ринку.

Банкоцентрична модель відображає домінування кредитної форми фінансування з використанням інструментів боргу. Німецько-японська модель відрізняється від американської тим, що ключову роль у процесі перерозподілу фінансових потоків відіграють банківські установи, які володіють широким спектром діяльності: від класичних банківських операцій до операцій на фондовому ринку.

Ісламська модель базується на твердих релігійних переконаннях, забороні або на обмеженні відсоткової винагороди у фінансових операціях, тобто дохід залежить від частки участі в капіталі, а не від процентної ставки. У більшості країн ісламського світу фактично не розвинені ринки облігацій. Фінансові інструменти, що використовуються, певним чином уніфіковані, оскільки фінансовий ринок ісламських держав є закритим, на ньому домінують переважно великі фірми, здебільшого засновані на сімейних традиціях [1, с. 8; 12, с. 207].

В Україні встановлена банкоцентрична модель, що визначається найбільшою питомою вагою активних операцій банків на фінансовому ринку, довгостроковим кредитуванням банківськими структурами та пріоритетністю розвитку банків як фінансових посередників (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, домінуючими на фінансовому ринку України залишаються банки, виходячи з обсягу надання банківських послуг та зобов'язань. Хоча у кількісному вираженні – вони мають тенденцію до скорочення, яке викликано діями Національного банку України щодо очищення банківської системи від неплатоспроможних банків.

Ситуація, яка склалася на сьогодні на фінансовому ринку, викликана сукупністю факторів ризику, які спричиняють негативний вплив на його розвиток. Автор статті погоджується з думкою Я. Белінської, відносно їх поділу на зовнішні та внутрішні, а саме:

Внутрішні: макроекономічне підґрунтя розвитку фінансового ринку; стан і тенденції розвитку ринку банківських послуг, грошово-кредитного ринку, валютного та фондового ринків, фіскальна політика держави.

Зовнішні: депресивність світової економіки обумовила зниження попиту на міжнародних ринках основної експортної продукції України, умови торгівлі додатково погіршилися внаслідок протекціонізму в країнах – торговельних партнерах; негативні тенденції в динаміці портфельних інвестицій; подальше збільшення відкритості економіки та інтеграції українського фінансового ринку до світової фінансової системи завдяки лібералізації державного регулювання, поліпшенню внутрішнього інвестиційного клімату та зняттю регулятивних перешкод для іноземних інвестицій, виходу українських інвесторів на світовий фінансовий ринок [6].

Таблиця 1

Основні показники діяльності фінансових посередників на фінансовому ринку України

Показники	Роки			
	2013	2014	2015	2016*
Страхові компанії				
Кількість страхових компаній, од.	407	382	361	323
Валові страхові премії, млн грн.	28662	26767	29736	24844
Валові страхові виплати, млн. грн.	4 652	5 065	2 187	6 271
Рівень валових виплат, %	16,2	18,9	27,2	25,2
Активи страхових компаній, млн грн.	37914	40530	36419	34302
Кредитні спілки				
Кількість кредитних спілок, од.	624	589	589	521
Кількість членів КС, тис. осіб	981	911	752	678
Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках, тис. осіб	40,3	35,8	26,8	24,6
Кількість членів КС, які мають діючі кредитні договори, тис. осіб	233,6	214,5	169,9	153,2
Загальні активи, млн. грн.	2 599	2 598	2 193	2 193
Недержавні пенсійні фонди				
Кількість недержавних пенсійних фондів, од.	81	76	72	65
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	61,4	53,9	58,1	61,5
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	840,6	832,5	834,2	833,0
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2090	2479	2107	2077
Пенсійні внески, млн. грн.	1588	1738	1866	1876
Пенсійні виплати, млн. грн.	300	350	528	608
Банки				
Кількість зареєстрованих банків, од.	180	163	117	100
Кредити надані, млн грн.	911402	1006358	965063	938 854
Активи банків, млн грн.	1278095	1316852	1 254385	1282535
Зобов'язання банків, млн грн.	1085496	1168829	1 150672	1131169
Фінансові компанії та лізингодавці				
Кількість зареєстрованих фінансових компаній, од.	377	415	571	642
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів, млн грн.	4462	3 540	5 521	2292
Надання позик, млн грн.	4 462	3 444	1 849	1443
Надання порук (поручительств), млн грн.	2 556	52,0	88,3	315
Вартість укладених договорів фінансового лізингу фінансовими компаніями, млн грн.	211,2	257,4	20,2	14,4
Факторинг, млн грн.	10040	23526	16556	11318
Активи фінансових компаній, млн. грн.	39781	51265	64960	78659

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [13; 14]

*2016 – станом на 01.09.2016 р.

До основних ризиків, які впливають на розвиток вітчизняного ринку України, слід віднести:

– *системні ризики та дисбаланси*: невідповідність обсягів і структури сукупної пропозиції характеристикам сукупного попиту, що вирішується за рахунок імпорту із відповідним тиском на платіжний баланс, валютний ринок і темпи інфляції; розриви в обсягах фінансування інвестиційного та споживчого попиту, що живлять диспропорції між сукупним попитом і пропозицією; різновекторність впливу імпорту, що в короткостроковому періоді підтримує рівновагу товарно-грошових ринків і справляє «охолоджувальний» вплив на інфляційні тенденції, проте містить довгостроковий потенціал розгортання девальваційних тенденцій; низька ефективність трансмісійного

механізму, що утруднює трансформацію заощаджень населення в інвестиції та посилює розрив між темпами розвитку реального і фінансового секторів економіки; гостра необхідність у валютній стабільності й потреба у відновленні рівноваги платіжного балансу і збереженні золотовалютних резервів за рахунок девальвації, що веде до неузгодженості інфляційної, процентної й курсової динаміки; суперечність між завданнями монетарної політики НБУ в частині необхідності підтримання низьких темпів інфляції, стабільності вітчизняної валюти та забезпечення достатнього рівня ліквідності банківської системи для активізації кредитування і стимулювання економічного зростання; необхідність зниження процентних ставок для відновлення кредитування інвестиційного процесу за потреби стимулювання припливу коштів на депозити; неузгодженість фіскального та монетарного впливів, коли пом'якшення бюджетної політики і зростаючі соціальні виплати вимагають жорсткої монетарної політики для збереження внутрішньої рівноваги; дилема економічної політики, що полягає в необхідності розвитку на основі оновлення основного капіталу за реальної можливості швидкого відновлення економічного зростання лише за рахунок експорту; залежність від зовнішньої кон'юнктури через суттєву концентрацію вітчизняної економіки; суперечність між потребою використання зовнішніх фінансових ресурсів для відновлення високих темпів зростання та необхідністю зменшення зовнішньої фінансової залежності, яка «виносить» головні важелі прискорення економічного зростання поза сферу впливу вітчизняних органів регулювання; невідповідність обсягів фінансування секторів економіки ефективності використання залучених ними ресурсів; суттєва роль держави як регулятора та високі ризики бізнесу, конфлікти інтересів та олігополія на більшості товарних ринках [6, с. 50-51; 14, с. 446; 15, с. 31-32].

– *обмеження на шляху відновлюваного розвитку*: неможливість застосування рекомендацій і схем економічної політики із досвіду західних країн через принципову відмінність структури вітчизняної економіки та економік розвинених країн: у останніх система галузевих комплексів тісно пов'язана з кінцевим споживанням, тоді як в Україні – з експортом і зовнішнім попитом; нестача оптимальних за вартістю і термінами ресурсів, зокрема в розпорядженні держави для стимулювання інвестиційного процесу; висока вартість і нестійкість джерел залучення коштів банківською системою, що загострює конкуренцію за депозити населення і призводить до утримання завищених процентних ставок; низька прибутковість вітчизняних підприємств, що обмежує їхні можливості само фінансувати інвестиції і залучати банківські кредити на цілі модернізації; високі ризики та несприятливість інвестиційного середовища; низька частка заощаджень у ВВП та недостатня норма нагромадження через деформації трансмісійного механізму монетарної політики, що знижує макроекономічну ефективність діяльності банківської системи [6, с. 52; 14, с. 446].

Принципово, вирішення окреслених проблем можливе через удосконалення системи регулювання та нагляду за фінансовими посередниками. Автор статті, у науковій праці [16, с. 44], визначає, що одним з основних елементів «аварійного пакету реформ», - неплатоспроможні банки / фінансові установи, які загрожують макроекономічною дестабілізацією і фіскальними ризиками, панічними настроями вкладників і інвесторів; здоровий фінансовий ринок є обов'язковим для відновлення довіри (довіра вкладників і інвесторів) і збільшення внутрішніх заощаджень та міжнародних інвестицій, які є необхідними передумовами для фінансування стійкого

зростання (фінансування малого та середнього бізнесу, якість / оновлення технологій і експортне фінансування, інфраструктура).

Слід звернути увагу на те, що регулювання фінансового ринку здійснюється на засадах міжнародних стандартів (табл. 2).

Таблиця 1

Міжнародні стандарти регулювання фінансових ринків

Сфера регулювання	Стандарт	Регулююча організація
Транспарентність у сфері фінансової і грошово-кредитної політики	Кодекс транспарентності при проведенні грошової і фінансової політики	МВФ
Транспарентність у сфері фіскальної політики	Кодекс транспарентності фіскальної політики	МВФ
Розповсюдження інформації	Спеціальний стандарт розповсюдження інформації	МВФ
Банкрутство	Банкрутство і права кредиторів	Світовий банк
Корпоративне управління	Принципи корпоративного управління	ОЕСР
Бухгалтерський облік та фінансова звітність	Міжнародні стандарти фінансової звітності	Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності
Аудит	Міжнародні стандарти аудиту	Міжнародна федерація бухгалтерів
Платіжна система і розрахунки	Основоположні принципи функціонування платіжних систем	Комітет з платіжних і розрахункових систем
Цілісність ринку	40 рекомендація + 9 спеціальних Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмивання грошей	FATF
	Спеціальні рекомендації з запобігання фінансування тероризму	
Банківський нагляд	Основні принципи ефективного банківського регулювання та нагляду	Базельський комітет з банківського нагляду
Регулювання фондового ринку	Цілі та принципи регулювання фондового ринку	Міжнародна організація комісій з цінних паперів
Страховий нагляд	Основні принципи для страхових регуляторів	Міжнародна асоціація регуляторів страхового ринку

Джерело: систематизовано автором за матеріалами [4; 16; 17; 18]

У наукових дискусіях достатньо тривалий час обговорюється питання щодо створення у якості наглядового та регулюючого органу за фінансовим ринком – мегарегулятора. Автор статті підтримує думку Л. Кривенко та О. Ісаєвої [19, с. 35], що у найближчі декілька років створення в Україні мегарегулятора неможливе, оскільки НБУ має конституційний статус (гарантія функціонування цього органу закріплена Конституцією

України). Діяльність двох державних комісій, котрі регулюють фінансовий ринок, обумовлена відповідними законами. Для створення нового регулюючого органу, що поєднав би всі функції вказаних органів, необхідне внесення змін до багатьох нормативно-правових актів, процес прийняття яких може бути доволі тривалим.

Аргументи авторів проти створення мегарегулятора ґрунтуються на позиціях експертів МВФ: мінімізація ефекту економії масштабу – за бюрократичного впливу органів регулювання можлива ситуація, коли мегафінансовий наднаціональний орган

нагляду і контролю витратитиме зекономлені кошти на власне функціонування; розпорошення об'єктів регулювання – нагляду й регулюванню підлягає максимальна кількість об'єктів, що діють у різних сегментах фінансового ринку, а в мегарегулятора може виникнути прагнення узгодити їх; обмеженість синергії та інтеграції – різні фінансові установи

потребують неоднакових підходів до нагляду й регулювання, що може перешкоджати синергетичному ефекту [7, с. 117].

З нашої точки зору, ураховуючи проблеми, які пов'язані з розвитком фінансового ринку та реального сектору економіки, доцільним є запровадження в Україні моделі регулювання та нагляду на основі «двох вершин» (рис.2).

Таким чином, необхідна трансформація системи регулювання за фінансовими посередниками з точки зору інституційного визначення регулюючих органів та запровадження в повному обсязі системи макропруденційної політики.

У 2010 р. G30 було визначено чотири основні відмінності макропруденційної політики від грошово-кредитної, бюджетно-податкової, інвестиційної політик [20], а саме:

- Ступінь охоплення: політика реагування на рівні фінансової системи загалом;
- Мета: макропруденційна політика спрямована на підвищення стійкості фінансової системи та обмеження системних ризиків, які поширюються всередині фінансової системи через взаємопов'язаність фінансових інститутів, їх спільну уразливість до шоків і схильність діяти проциклічно, що посилює волатильність фінансового циклу;
- Види інструментів: у макропруденційній політиці бажано використовувати інструменти зі змінними й фіксованими характеристиками з метою зниження системного ризику та підвищення стійкості фінансової системи до абсорбції системних шоків;
- Рекомендації для установ: ті з них, що відповідають за імплементацію макропруденційної політики, повинні інформувати та отримувати відомості щодо монетарної, фіскальної та інших видів державної політики, а також надавати рекомендації відповідно до власних повноважень іншим агенціям.

Згідно з документами G30 і МВФ, макропруденційна політика доповнює, але не підміняє собою зміст макроекономічної та структурної політики, а також пруденційного нагляду [5, с. 55].

На сьогодні в організаційній структурі Національного банку України створено департамент фінансової стабільності, основними повноваженнями якого є реалізація стратегії макропруденційної політики, а саме: аналіз фінансової стабільності, у тому числі аналіз системних ризиків, що загрожують стійкості фінансової системи, розроблення модельного інструментарію та регулярне проведення стрес-тестування фінансового, (банківського) сектору; розроблення інструментарію макропруденційної політики для запобігання системним кризам і мінімізації негативних наслідків макроекономічних шоків; аналітична та адміністративна підтримка діяльності міжвідомчої Ради з фінансової стабільності, Комітету з фінансової стабільності НБУ та координація робіт з питань фінансової стабільності.



Рис. 2 Інфраструктура регулювання та нагляду за фінансовими посередниками на основі моделі «двох вершин»

Джерело: розробка автора

Висновки. Таким чином, подальше удосконалення системи регулювання банків України базується на реалізації стратегії макропруденційного регулювання та нагляду. Посилення функції макропруденційного нагляду повинно відбуватися на основі побудови формалізованого процесу аналізу ризиків фінансового ринку та прогнозування виникнення системних криз у майбутньому. Запровадження інструментів макропруденційного нагляду, у тому числі – резервування капіталу банків в контрциклічних цілях.

Фокус нагляду за окремими фінансовими посередниками необхідно змістити з виконання нормативних вимог на превентивне управління ризиком. З цією метою за необхідне є покращення функціонування мікропруденційного нагляду та побудови потужної системи раннього реагування задля виявлення ризиків.

Оздоровлення фінансового ринку через спрощення процедур реструктуризації / банкрутства підприємств (корпоративних і приватних), створення перехідного банку, перегляд мандатів та управління державними банками.

Ефективно діючий фінансовий ринок може бути створений на основі цілісної науково обґрунтованої державної політики. Вагомими слід вважати заходи, пов'язані з перспективами дерегуляції фінансового ринку та державним регулюванням у тих його сегментах, які мають пріоритетне значення для національної економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Вовчак О.Д. Структуризація фінансового ринку України / О.Д. Вовчак, Канцір І.А. // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2012. – №2 (14). – 7-9.
2. Гарбар Ж.В. Розвиток інститутів інфраструктури фінансового ринку України / Ж.В. Гарбар // Вісник Львівського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 50. – С. 32-42.
3. Майовець Є. Розвиток фінансового ринку як передумова економічного зростання в Україні / Є. Майовець, Х. Флюд // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 9. – С. 88-91.
4. Міщенко В. Підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором України / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 8. – С. 4-9.
5. Науменкова С.В. Макропруденційні інструменти в механізмі забезпечення фінансової стабільності // С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 10. – С. 53-76.
6. Ризики післякризового розвитку фінансового сектору України: джерела, оцінки, інструменти стабілізації: аналіт. доп. / Я. В. Белінська, Д. С. Покришка, О. О. Молдован, А. П. Павлюк [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2013. – 72 с.
7. Терещенко Г.М. До питання створення мегарегулятора на фінансовому ринку України / Г.М. Терещенко, К.В. Клименко. – Фінанси України. – 2016. – № 2. – С. 111-127.
8. Шаров О. Концептуальні засади створення конкурентоспроможного ринку фінансових послуг // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 7-8. – С. 9-13.
9. Еш С.М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / С.М. Еш. – 2-ге вид. – К.: ЦНЛ, 2011. – 528 с.
10. Базелевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В.Д. Базелевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5-12.
11. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: закон України, прийнятий Верховною Радою України від 12.07.2001 № 2664-III. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
12. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія / І.О. Школьник. – Суми: Мрія-1, УАБС НБУ. – 2008. – 348 с.
13. Огляд ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html>. – Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг.
14. Коваленко В.В. Грошово-кредитна політика та її вплив на подолання структурних дисбалансів економіки України / В.В. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 12. – С. 445-449.
15. Міщенко В.І. Роль і функції монетарного трансмісійного механізму в забезпеченні цінової стабільності / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 1. – 29-46.
16. Коваленко В. В. Реформування та стратегічний розвиток фінансової системи України / В. В. Коваленко // ScienceRise. – 2015. – № 2/3 (7). – С. 43-46.
17. Гарбар Ж.В. Вплив державних регуляторів на розвиток фінансового ринку / Ж.В. Гарбар / Агросвіт. – 2014. – № 8. – С. 30-36.
18. Евстратиенко Н.Н. Интеграция финансового регулирования: мировой опыт / Н.Н. Евстратиенко, А.В. Турбанов / Деньги и кредит. – 2013. – № 10. – С. 8-13.
19. Кривенко Л. В. Доцільність запровадження моделі мегарегулятора фінансового ринку в Україні / Л. В. Кривенко, О. В. Ісаєва // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3-4 (2). – С. 33-36.
20. Enhancing Financial Stability and Resilience: Macroprudential Policy, Tools and Systems for the Future: Special Report of Working Group on Macroprudential Policy / Group of Thirty. – Washington, 2010. – 86 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.group30.org/images/PDF/Macroprudential_Report_Final.pdf.

УДК 336.1

Ковальчук М.В., аспірант

Івашина О.Ф., д.е.н., професор

Університет митної справи та фінансів України

ІМПЕРАТИВИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті досліджується сутність поняття імперативів як визначальних обставин, умов та детермінант суспільних та фінансово-економічних явищ і процесів. Розглядаються особливості формування та роль інституціональних імперативів в системі фінансової безпеки держави.

Ключові слова: фінансова безпека держави, інституціональні імперативи, державні інститути.

Kovalchuk M., Ivashyna A.

IMPERATIVES OF STATE FINANCIAL SAFETY

In the article is investigated notion of imperatives as circumstances, conditions and determinants of social, financial, economic phenomena and processes. The process of formation and role of institutional imperatives is considered within the system of state financial safety.

Key words: financial safety of state, institutional imperatives, state institutions.

Ковальчук М.В., Івашина А.Ф.

ИМПЕРАТИВЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье исследуется понятие императивов как определяющих обстоятельств, условий и детерминант общественных и финансово-экономических явлений и процессов. Рассматриваются особенности формирования и роль институциональных императивов в системе финансовой безопасности государства.

Ключевые слова: финансовая безопасность государства, институциональные императивы, государственные институты.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні кризові умови, в яких здійснюється євроінтеграція України, свідчать про діалектичний характер впливу інституціональних трансформацій на соціально- та фінансово-економічну системи держави та визначають необхідність врахування зростаючої ролі інституціональних імперативів фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Окремі аспекти проблематики фінансової безпеки держави та інституціональних імперативів у своїх роботах досліджували Гартман Н, Кульпінський С., Мірская Є. З., Тимків І. В., Трунцевський Ю., Шлюхтер В., проте в даному контексті доопрацювання потребують питання, що пов'язані з роллю інституціональних імперативів саме в системі фінансової безпеки держави.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні сутності та ролі імперативів в системі фінансової безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогодні не існує єдиного універсального визначення сутності фінансової безпеки держави. Представники системно-стратегічного підходу (Барановський О. І. [1], Єрмощенко М. М. [2], Букін С. [3], Шлемко В. Т., Бінко І. Ф. [4], Ревак О. І. [5]) визначають фінансову безпеку як стан фінансової системи держави, що забезпечується певними умовами. В свою чергу прихильники захисного підходу (Варналії З. С. [6], Юрій С. І. [7]) акцентують увагу на захищеності фінансових інтересів всіх рівнів соціально-економічної системи держави: домогосподарств, підприємств, галузей, регіонів, країни. Гармонізаційний підхід (Миколайчук А. Б. [8]) в деякій мірі є комплексним баченням даної категорії, що впливає з двох попередніх та характеризує фінансову безпеку держави як сукупність соціально-економічних та правових відносин, необхідних для забезпечення певного стану фінансової системи. На нашу думку, більш актуальним на сьогодні є інституційний підхід (Кульпінський С. [9], Трунцевський Ю. [10]) до визначення категорії «фінансової безпеки держави», оскільки він охоплює більш широке коло складових фінансової системи та факторів, що на неї впливають, ієрархічно описує та визначає фінансову безпеку через ефективність та функціональність інститутів, котрі в свою чергу створюють та формують певні умови для розвитку соціально-економічного середовища, спроможні вести грамотну регуляторну політику, з метою запобігання виникненню кризових явищ і т. д. Саме інституційний підхід дозволяє включати в поле досліджень не тільки виключно показники оцінки конкретного безпечного стану, а й

враховувати ключову роль особливостей інституціональних трансформацій, способи, засоби і форми їх найефективнішої імплементації, ймовірність їх адекватного сприйняття інституціональним середовищем, а також широкий спектр причинно-наслідкових ефектів та прихованих загроз, що видозмінюють як саму фінансову систему, так і залежні від неї види відносини.

В підсумку стає очевидним те, що роль суб'єктів в системі безпеки зводиться до їх спроможності не стільки «забезпечити сам стан безпеки», стільки в умовах постійних динамічних трансформацій ефективно реагувати на зміни, забезпечуючи можливості фінансової та економічної систем захищатись від виникаючих загроз або ж навіть адаптовуватись до них таким чином, щоб переформатувати їх можливий негативний вплив на конкурентні переваги.

До числа суб'єктів фінансової безпеки держави належать як державні інститути (державні установи), так і опосередковано суб'єкти її підсистем, а саме фірми, підприємства, організації і т. д. Важливість деталізації даного аспекту полягає в тому, що фінансова безпека ґрунтується на розумінні взаємозалежностей інтересів держави та суб'єктів фінансово-економічної діяльності, тобто потужність економіки і фінансової системи як захисного механізму визначається саме збалансованістю рівнів забезпечення потреб держави, бізнесу та суспільства, так як вони часто не збігаються. Головні безпекові аспекти збалансованості інтересів полягають в наступному:

– значні дисбаланси та різноспрямованість інтересів суспільства, держави, економічних суб'єктів, домогосподарств створюють загрози інституціональній стійкості всієї фінансово-економічної системи держави: у випадку встановлення державою правил, які знижують рівень рентабельності їх діяльності, останні розширюють поле своєї діяльності за межі регламентованих норм або ж просто виходять з-під регуляторного впливу (інституціоналізація нелегітимних форм взаємовідносин). В цьому випадку держава втрачає здатність ефективно застосовувати інструменти державного регулювання фінансово-економічних відносин, що особливо ризиковано в перехідні та кризові періоди;

– надмірне зближення інтересів держави і бізнесу в свою чергу спричиняє переорієнтацію державних інститутів на виключно фінансово-економічні цілі, провокуючи загрози негативного впливу соціальних, екологічних, політичних чи інших факторів, які в підсумку опосередковано дестабілізують фінансово-економічну систему через деякий період часу.

З огляду на роль суб'єктів системи фінансової та і економічної безпеки загалом, поняття фінансової безпеки держави визначимо як мету ефективної функціональності суб'єктів системи безпеки, що виражається в їх цілеспрямованому впливі на загрозові та потенційно загрозові для фінансово-економічної системи явища з метою забезпечення умов для її самозахисту, стійкості та розвитку. Ефективна функціональність суб'єктів системи безпеки реалізується через спроможність державних та приватних інститутів врегульовувати конфлікти інтересів учасників фінансово-економічних відносин, формувати та забезпечувати дотримання стійких «правила гри» в по всіх векторних складових, що сходять до системи фінансової безпеки держави, а саме в частині: бюджетної, валютної, інвестиційно-інноваційної, грошово-кредитної, боргової, банківської безпеки, безпеки небанківського фінансового сектору (фондовий, страховий ринки).

Даний підхід до розуміння категорії фінансової безпеки держави акцентує увагу на діалектичному характері фінансово-економічних та соціально-економічних взаємовідносин різних рівнів і проявляється через інституціональні імперативи, які характеризують рівень інституціоналізації суспільства.

Сутність категорії «інституціонального імперативу» полягає в максимальному рівні пріоритетності його наслідування відносно інших форм норм, правил, принципів поведінки як індивідуумів у суспільстві, так і учасників фінансово-економічних відносин. Більшість філософських словників імперативів трактують як чинник, що носить характер беззаперечної повинності та базується на глибоких морально-етичних переконаннях, або ж як структуру соціального знання, яка виступає безпосереднім провідником від свідомості суб'єкта до соціальної дії (поведінки). Тобто, безпековий аспект імперативу проявляється в ході співвідношення індивідуального та суспільного.

Загалом головними особливостями імперативу є наступні:

—імператив, будучи однією із форм об'єктивно визначених засобів обмеження поведінки, формується суб'єктивно;

—функціональність імперативу визначається об'єктивним примусом до вчинку певного виду, що виникає на фоні прийняття рішення відповідно до протиріч інтересів, принципів (міжнародних та національних, суспільних та індивідуальних, державних та бізнесових і т. д.);

—в частині вибору слідувати чи ні певній настанові – імператив базується на беззаперечній повинності, що не пов'язана безпосередньо системами санкцій чи покарань.

У вузькому розумінні поняття імперативу зводиться до особливого виду переконань, котрі визначають певний стиль поведінки. Імперативи в широкому розумінні можна трактувати як обставини, умови, детермінанти суспільних явищ і процесів [11], що сформовані внаслідок розвитку інституціонального середовища шляхом еволюції суспільного знання.

В контексті дослідження проблем фінансової безпеки держави важливим є наступне: хоча, як було сказано, імперативи виражаються в фактично їх детермінуючій ролі у розвитку процесів і явищ, всеохопності всіх сучасників соціальних та фінансово-економічних відносин, проте вони не завжди носять прогресивний характер, чим пояснюється можливість виникнення «точки біфуркації» для будь-якої, в тому числі і фінансово-економічної системи. Тому форми прояву, в контексті яких простежуються інституціональні імперативи (закономірності, імпульси, протиріччя) можуть набувати як прогресивних, так і деструктивних рис в залежності від результату сприйняття суспільством, економічним суб'єктом, індивідуумом впроваджуваних формальних норм та умов, в яких вони функціонують. Таким чином, загрозливі імперативи виражаються через сукупність детермінант, що прямо або опосередковано можуть чинити негативний вплив на розвиток чи сприяти руйнуванню існуючої фінансово-економічної системи. В системі безпеки вони зазвичай формуються внаслідок неграмотної політики державних інститутів, через невідповідність цілей їх функціонування потребам інституціонального середовища. Іншими словами – є умовами, в яких індивід, організація чи суспільна група не спроможні слідувати виконанню санкціонованих суспільством чи державою норм та в процесі забезпечення власної життєдіяльності з метою задоволення власних потреб схиляються до опортуністичної та девіантної поведінки.

Імперативи безпеки в свою чергу є сукупністю детермінант, сформованих шляхом взаємовпливів ефективної регуляторної політики державних інституційних структур та інституціонального середовища в процесі розвитку, котрі забезпечують збалансування окремих складових та загалом ефективне функціонування фінансово-економічної та соціальної систем, так як формуються в результаті впровадження прийнятних для даного суспільства норм, тобто на базі традиційних «правил гри» з

урахуванням притаманних йому морально-етичних законів і характерних форм фінансово-економічних відносин.



Рис. 1.1. Система фінансової безпеки держави

Імперативи безпеки домінують тоді, коли держава як суб'єкт (рис. 1.1) забезпечення безпеки, виконуючи три основні покладені на неї (законодавчу, розподільчу, стабілізуючу) функції, досягає головної мети державного регулювання – забезпечення інтересів суспільства (в тому числі індивідуума, бізнесу, держави) та поряд з цим забезпечує основні елементи фінансової безпеки держави: ефективність, незалежність, стійкість та конкурентоспроможність фінансової системи.

Об'єктами системи фінансової безпеки виступають очевидно не тільки фінанси всіх рівнів фінансово-економічних відносин, фінансові ринки та сфери діяльності, а також умови та імперативи, актуальні на певний момент часу. Державу як суб'єкт в системі забезпечення фінансової безпеки представляють державні інститути (рис. 1.1), котрі розробляють, схвалюють, реалізують та регулюють державну політику у сфері національної, економічної та фінансової безпеки.

Досліджуючи природу сучасних імперативів глобального розвитку, Тимків І. В. наводить їх графічну стратифікацію, визначаючи також сам характер дії імперативів – безпосереднього впливу, прямі, приховані [12, 177], проте, на нашу думку, в контексті забезпечення фінансової безпеки держави їх доречніше поділити відповідно до ступеня вираженості загрозливих тенденцій на імперативи прямого, опосередкованого та прихованого впливу на стан безпеки (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Імперативи фінансової безпеки держави

Відповідно імперативи прямого впливу проявляються через сталі інституціолізовані форми фінансово-економічних взаємовідносин та економічні закони, тобто в системі безпеки сформовані конкретні інструменти регулювання такого типу умов та детермінант, чим забезпечена можливість попередження або швидкого усунення наслідків їх негативного впливу на фінансову систему держави. Такі імперативи проявляються в передбачуваній реакції об'єкта системи фінансової безпеки на суб'єктний регуляторний вплив: збільшення відсоткової ставки спричиняє зниження попиту на позики.

Група імперативів опосередкованого впливу характеризується змістовною неоднозначністю, непередбачуваністю, так як не до кінця зрозумілою є їх діалектична сутність або ж середовище їх поширення не набуло достатнього рівня інституціоналізації, що унеможливує здійснення цілеспрямованого ефективного регуляторного впливу. Прикладом деструктивних імперативів опосередкованого впливу в Україні є розвиток «тіньового» валютного ринку. Обмежувальні заходи щодо операцій з іноземною валютою (зокрема, доларом США), котрі спрямовувались на стабілізацію курсу національної валюти протягом 2014-2016 рр., спричинили зростання кількості та мотивації до здійснення спекулятивних операцій, а це на сьогодні обумовлює інституціоналізацію нелегітимних форм фінансових відносин.

Прихований вплив імперативів виражається через відсутність видимого зв'язку між окремими тенденціями і загрозами фінансовій безпеці. Наприклад, на сьогодні важко передбачити, які конкретно трансформації спричинить віртуалізація фінансово-економічних відносин та широке розповсюдження криптовалюти.

Інституціональні імперативи чинять одночасно прямиий, опосередкований та прихований вплив на фінансову безпеку держави, оскільки є проміжною формою інституціоналізації змін, що спровоковані економічними, соціальними, науково-технологічними, інформаційними, культурними еволюційними та іншими чинниками розвитку інституціонального середовища і виражають свою сутність в результаті суперечливого характеру відносин в системі безпеки.

Висновки. Отже, імперативи безпеки (в тому числі і фінансової) є сукупністю детермінант, сформованих шляхом взаємовпливів ефективної регуляторної політики державних інституційних структур та інституціонального середовища в процесі розвитку, котрі забезпечують збалансування окремих складових та загалом ефективного функціонування фінансово-економічної та соціальної систем, так як формуються в результаті впровадження прийнятних для даного суспільства норм, тобто на базі традиційних «правил гри» з урахуванням притаманних йому морально-етичних законів і характерних форм фінансово-економічних відносин. Зосередження уваги на імперативах, як одному із об'єктів системи фінансової безпеки держави, дозволяє державі розглядати значну кількість алгоритмів розвитку фінансової системи та задалегідь реагувати як на вже поточні, так і на потенційні загрози фінансовій безпеці.

Список використаних джерел:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія / О.І. Барановський ; Національна академія наук України, Ін-т економічного прогнозування – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
3. Букин С. Безопасность банка / С. Букин // Банковские технологии. – 2003. – №9. – С. 18-15.
4. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
5. Ревак І.О. Механізм забезпечення фінансової безпеки України: теоретичний аспект // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна: зб. наук. пр. – 2009. – №2. – С. 238-247.
6. Варналія З.С. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
7. Фінанси: підручник / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
8. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу / А.Б. Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. – №38. – С.32.
9. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами / С. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – № 5. – С. 34–38.
10. Трунцевский Ю.В. Финансовая безопасность: понятие и виды финансовых преступлений // Вестник Финансовой академии. – 2007. – № 2.
11. Ковальчук М.В. Імперативи економічної безпеки держави: інституціональний підхід / М.В. Ковальчук // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – №11. – 2014.
12. Тимків І.В. Природа сучасних імперативів глобального розвитку / І.В. Тимків // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – Вип. 2 / 1, Т. 19. – 2014.

УДК 336.717.12

Корецька Н. І., к.е.н., доцент

Якубовський В. О.

Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ТОРГОВОГО ЕКВАЙРИНГУ В УКРАЇНІ

Історія розвитку еквайрингу розпочалася саме з появи торгового еквайрингу, який протягом тривалого періоду був найкращим розрахунковим методом. Він історично пов'язаний із здійсненням безготівкових розрахунків між держателем платіжної картки, банком-еквайсером і торговельним підприємством.

Нині це не просто модна технологія. Її застосування продиктоване вимогами часу. І підприємства торгівлі та сфери послуг повинні дуже швидко приймати рішення щодо підключення їх до системи еквайрингу, оскільки це згодом сприятливо позначатиметься на його фінансових результатах.

Саме в даній статті приділено увагу видовій технології еквайрингу – торговому еквайрингу, визначено його суть та особливості; проаналізовано стан розвитку в Україні.

Ключові слова: безготівкові розрахунки, торговий еквайринг, банки, підприємства торгівлі та сфери послуг, POS-термінали.

Koretska N., Jakubowski V.

ASSESSMENT OF THE CURRENT STATUS TRADE ACQUIRING IN UKRAINE

The history of acquiring started with the emergence of trade acquiring that for a long period was the best calculation method. It is historically connected with the implementation of cashless payments between holders of payment cards, bank acquirer and trading company.

Now it is not just a fashionable technology. Its use is dictated by the demands of the time. And enterprises of trade and service should quickly decide on their connection to the system of acquiring, as it subsequently beneficial to its financial results.

It is in this paper paid attention to the species acquiring technology – trade acquiring, defined its essence and characteristics; the state of development in Ukraine.

Keywords: non-cash payments, trade acquiring banks, enterprises of trade and services, POS-terminals.

Корецкая Н. И., Якубовский В. О.

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА В УКРАИНЕ

История развития эквайринга началась именно с появления торгового эквайринга, который в течение длительного периода являлся лучшим расчетным методом. Он исторически связан с осуществлением безналичных расчетов между держателем платежной карты, банком-эквайером и торговым предприятием.

Сейчас это не просто модная технология. Ее применение продиктовано требованиями времени. И предприятия торговли и сферы услуг должны очень быстро принимать решения относительно подключения к системе эквайринга, поскольку это впоследствии благоприятно сказывается на его финансовых результатах.

Именно в данной статье уделено внимание видовой технологии эквайринга – торговому эквайрингу, определено его суть и особенности; проанализировано состояние развития в Украине.

Ключевые слова: безналичные расчеты, торговый эквайринг, банки, предприятия торговли и сферы услуг, POS-терминалы.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Еквайринг, як послуга, став швидко затребуваним на ринку банківських послуг та зробив платіжну картку інструментом повсякденного використання для мільйонів споживачів. І нині, така його видова технологія як торговий еквайринг сприймається вже не лише як додаткова послуга щодо здійснення платежів, а й як ефективний інструмент скорочення витрат при управлінні продажами, збільшення суми чека, зростання відсотка нових та утримання існуючих клієнтів тощо.

Торговий еквайринг – це не просто модна технологія. Її застосування продиктована вимогами часу. І якщо бізнесмен далекоглядний, то він досить швидко приймає рішення про підключення до системи еквайрингу, що згодом сприятливо позначається на фінансових результатах його підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження процесу здійснення операцій з використанням платіжних карток здійснювали такі вчені як: А. Герасимович, М. Алексеєнко, І. Парасій-Вергуненко, Н. Корецька та Д. Збирун, Л. Примостка, О. Рибак, З. Щибиволок, Т. Косова та інші. Питання, що стосуються торгового еквайрингового обслуговування та впливу факторів на розвиток

даної технології, досліджували А. Бабаєва, В. Владикін, Н. Войтович, Н. Корецька, Ю. Наріманова та Ю. Сукристов, В. Черномор, А. Шуришева та інші. Проте, варто зазначити, що розвиток даної послуги досліджували переважно практичні аналітики, приділяючи увагу лише певним позитивним моментам та/або суттєвим недолікам. При цьому комплексне наукове дослідження з щодо даної теми відсутнє.

Цілі статті – визначити суть та особливості торгового еквайрингу; проаналізувати стан його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Історія розвитку еквайрингу розпочалася саме з появи торгового еквайрингу, який протягом тривалого періоду був найкращим розрахунковим методом.

Торговий еквайринг – це послуга, яку банк-еквайєр надає підприємству торгівлі та сервісу і яка дозволяє торговцю приймати платіжні картки клієнтів для розрахунку за продані товари або надані послуги. Отже, це вигідне співробітництво банківської установи і торгівельної організації, спрямоване на здійснення безготівкових розрахунків та отримання прибутку.

Технічні та програмні засоби здійснення торгового еквайринг, механізм його запуску і функціонування подано на рис. 1.

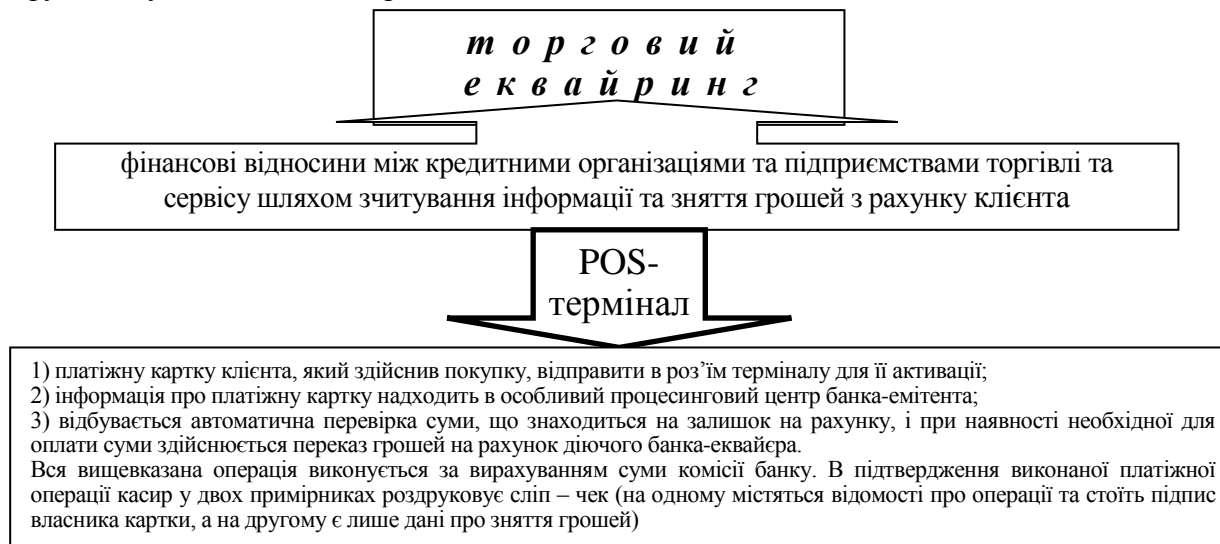


Рис. 1. Торговий еквайринг: технічні та програмні засоби його здійснення, механізм запуску і функціонування *

* сформовано авторами на основі даних джерел: [1; 2; 3, с. 94]

Розвиток торгового еквайрингу історично пов'язаний із здійсненням безготівкових розрахунків між держателем платіжної картки, банком-емітентом і торговою точкою.

Механізм здійснення розрахунків між банківською установою та торговою точкою наступний: на підставі щоденних електронних звітів, що надходять в процесинговий центр (обробляє всі операції з використанням платіжних карток), банк проводить відшкодування коштів на поточний рахунок підприємства торгівлі та сервісу, на суму всіх операцій, проведених на власному обладнанні (POS-терміналах) за допомогою платіжних карток міжнародних платіжних систем Visa Int. і MasterCard Int., утримуючи при цьому комісійну винагороду. Власний процесинговий центр дозволяє банку здійснювати відшкодування коштів торговим точкам в перший банківський день. Беручи в оплату платіжні картки, торгове підприємство відразу ж отримує ряд переваг: збільшує обсяг продажів на 20–30% та набуває нових клієнтів, які воліють розраховуватися лише платіжними картами [4].

Проаналізуємо стан розвитку торгового еквайрингу в Україні згідно розробленої методики [5] за наступними показниками: 1) кількість терміналів; 2) кількість підприємств торгівлі та сфери послуг, що надають можливість безготівкового розрахунку; 3) кількість банків, що пропонують послугу торгового еквайрингу; 4) вартість послуги торгового еквайрингу.

Кількість терміналів

Деякі експерти вбачають пряму залежність кількості безготівкових платежів від наявного термінального обладнання. Наявна ситуація щодо термінального обслуговування наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз кількості термінального обладнання у період 2008 р.–III кв. 2016 р., шт. *

Рік	Загальна	торгівельні термінали	частка торгівельних терміналів в загальній кількості, %	банківські термінали	Частка банківських терміналів в загальній кількості, %
2008 р.	116748	85260	73	31488	37
2009 р.	103063	74510	72	28553	38
2010 р.	108140	80544	74	27596	34
2011 р.	123540	94741	77	28799	30
2012 р.	162724	133964	82	28760	21
2013 р.	221222	192331	87	28891	15
2014 р.	203810	178875	88	24935	14
2015 р.	194478	174293	90	20185	12
III кв. 2016 р.	207279	188435	91	18844	10

* сформовано авторами на основі даних джерела: [6]

З даних табл. 1 видно, що у 2009 р. та 2010 р. у порівнянні з 2008 р. у зв'язку з фінансовою кризою спостерігалася негативна тенденція в бік зменшення кількості штук інфраструктури обслуговування платіжними картками. Проте, у період 2011–2013 рр. розпочалося зростання аналізованого сегменту ринку платіжних карток – на 97,7 тис шт. або на 79,1%. У 2014 р. та 2015 р. у порівнянні з 2013 р. знову відбулося зменшення кількості терміналів – відповідно на 7,9% та 12,1%. У III кв. 2016 р. платіжна інфраструктура становила майже 207,3 тис торгівельних і банківських терміналів, що майже на 2% більше цього періоду минулого року. При цьому варто зазначити, що співвідношення між торговельними і банківськими терміналами нерівномірне: майже 90% складають торговельні термінали (станом на III кв. 2016 р. торгівельних терміналів було більше майже у 10 разів, а кількість банківських терміналів на початок 2016 р. досягла мінімального рівня за останні 9 років).

Щодо торговельних терміналів, то, незважаючи на те, що три чверті банків-лідерів за кількістю обслуговуваних торговельних платіжних терміналів збільшило кількість даних пристроїв, в цілому їхня мережа у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. скоротилася (на 4,6 тис шт.). І найбільш помітно це відбулося у трьох регіонах України – Тернопільській, Хмельницькій та Чернівецькій областях [7, с. 22] (рис. 2). Проте, станом на III кв. 2016 р. ситуація змінилася – їх кількість у порівнянні з початком року збільшилася на 14,1 тис шт.

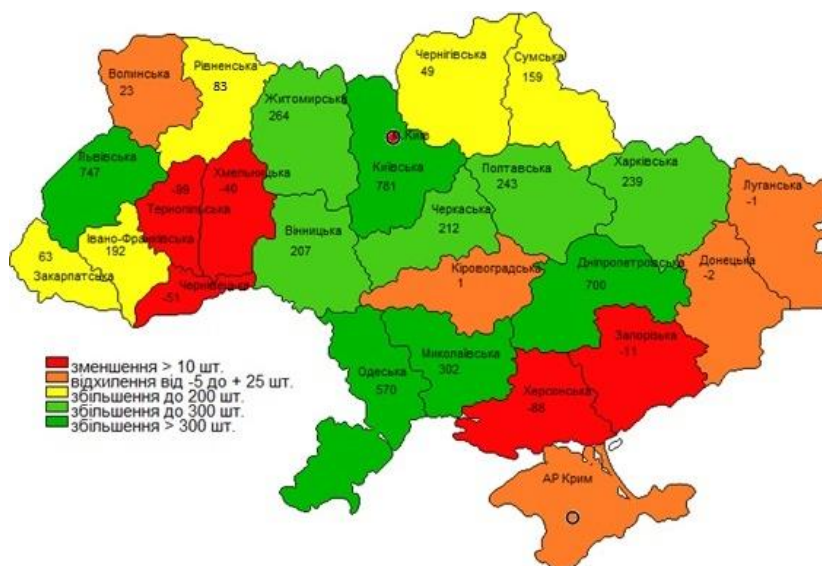


Рис. 2. Інфографіка скорочення кількості торговельних терміналів (відхилення), шт., 2015 р. [7, с. 22]

Але варто зазначити, що серед торговельних терміналів стало значно більше безконтактних POS-терміналів. Так, у 2015 р. їх кількість збільшилася [18]: торгівельних – на 33,6% і становила 88,2 тис шт. (50,6% від загальної кількості торгівельних терміналів); банківських – на 16% і становила 0,3 тис шт. (1,3% від загальної кількості банківських терміналів).

Рівень забезпеченості 1 млн населення в Україні POS-терміналами подано на рис. 3.



Рис. 3. Рівень проникнення POS-терміналів в Україні, шт. / 1 млн населення, 2015 р. [8, с. 32]

З даних рис. 3 видно, що рівень проникнення POS-терміналів для оплати товарів та послуг в регіонах України є низьким, що, в свою чергу, вимагає координації дії учасників карткового ринку та додаткових ініціатив.

Варто зазначити, що збільшилася кількість безконтактних терміналів [9]: торговельних – на 33,6% і становила 88,2 тис шт. (50,6% від загальної кількості торговельних терміналів); банківських – на 16% і становила 0,3 тис шт. (1,3% від загальної кількості банківських терміналів).

Таке зростання кількості безконтактних платіжних і платіжних терміналів відображає бажання і здатність українських банків слідувати світовим тенденціям платіжної індустрії.

Кількість підприємств торгівлі та сфери послуг, що надають можливість безготівкового розрахунку

Еквайринг вигідний в першу чергу власникам торгових підприємств, оскільки безготівкові платежі в торгівлі є високоефективним засобом скорочення документообігу та витрат при управлінні виручкою, не потребують інкасацій, перерахунків, знижують ризик зловживань тощо.

Національний банк України відзначає зростання кількості підприємств торгівлі та сфери послуг, що надають можливість своїм клієнтам безготівкового розрахунку. Причому зростання їх кількості відбувалося щороку (рис. 4).

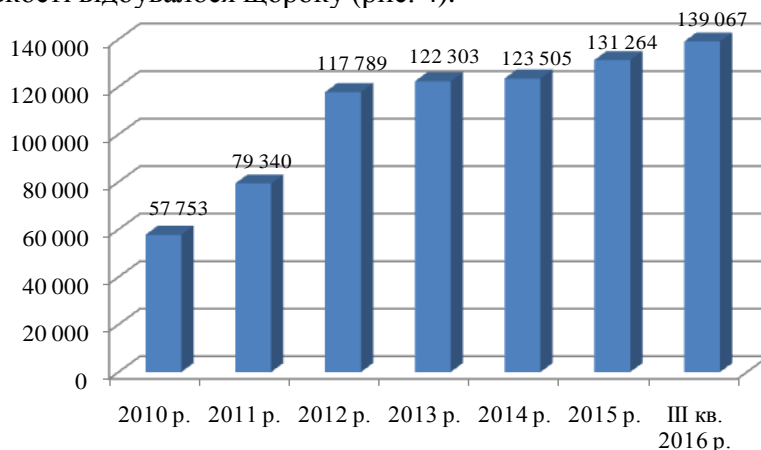


Рис. 4. Кількість підприємств торгівлі та сфери послуг, що надають можливість безготівкового розрахунку *

* сформовано авторами на основі даних джерела: [6]

Так, за 2015 р. їхня кількість зросла на 7759 од. (або на 6,3%) і становила 131,3 тис од., а з початку 2016 р. – на 7803 од. (або на 5,9%) – до 139,1 тис од. Найбільше їх розташовано у Київській (включно з м. Києвом), Дніпропетровській і Харківській областях.

Рівень безготівкових розрахунків на підприємствах торгівлі та сфери послуг і у приватних підприємців за 2015 р. подано на рис. 5.

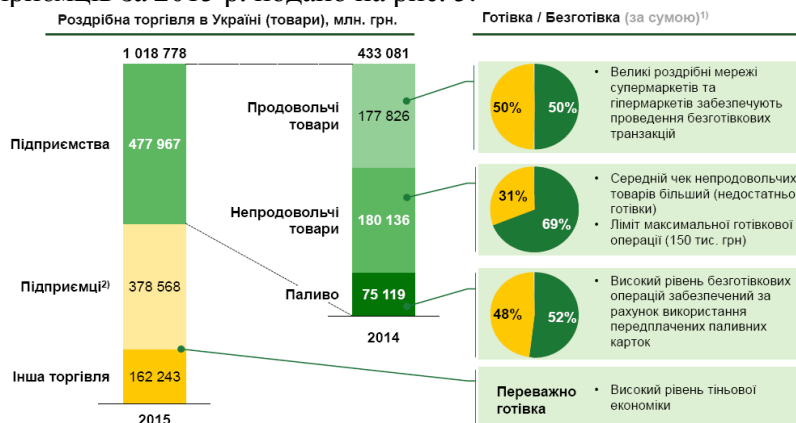


Рис. 5. Рівень безготівкових розрахунків на підприємствах торгівлі та сфери послуг і у приватних підприємців, 2015 р. [8, с. 16]

Примітки:

1) за даними Euromonitor;

2) оцінка сектору на основі готівкового обороту

Варто зазначити, що лише третя частина підприємств сфери торгівлі та послуг в Україні надає сервіс клієнтам з прийому оплати за товари і послуги із використанням платіжної картки.

Кількість банків, що пропонують послугу торгового еквайрингу

У торговому еквайрингу, крім торгово-сервісних підприємств зацікавлені і банки-еквайєри. Так, протягом 2015 р. банки з метою перерозподілу терміналів на користь більш прибуткових торговців аналізували свою співпрацю з клієнтами, переглядали умови роботи з ними: індивідуально розглядали варіанти подальшої співпраці з кожним торговцем, аналізували оборот, прибутковість, оцінювали наявність додаткових продуктів і на цій основі приймали рішення щодо підвищення тарифів або впровадження фіксованої комісії за користування POS-терміналом. Крім того, деякі банки оновили обладнання, поліпшили сервіс та якість обслуговування із залученням додаткових сервісних організацій тощо.

За даними компанії «Простобанк Консалтинг» станом на травень 2016 р. 15 банків з числа ТОП-20 пропонували послуги по встановленню та обслуговуванню POS-терміналів в магазинах, кафе та інших торгово-сервісних точках.

Загалом у 2015 р. серед банківських установ лідером за загальною кількістю торгівельних терміналів був ПАТ КБ «ПриватБанк» (109,9 тис шт. або 57,9%). Друге місце за кількістю обслуговуваних терміналів у цей же період зайняв АТ «Державний ощадний банк України» (17,6 тис шт. або 12,4%). На третій сходинці розмістився АТ «Райффайзен Банк Аваль» (16,0 тис шт. або 9,7%). Щодо банківських терміналів, то за їх кількістю лідерами були АТ «Державний ощадний банк України» (6,6 тис шт.), АТ «Райффайзен Банк Аваль» (2,7 тис шт.) та ПАТ КБ «ПриватБанк» (2,6 тис шт.) (табл. 2) [7; 10].

Таблиця 2

Кількість терміналів в Україні в розрізі банків-лідерів, шт., 2015 р. [9]

Найменування банківської установи	Кількість терміналів		
	загальна	торгівельних	банківських
ПАТ КБ «ПриватБанк»	112617	109977	2640
АТ «Державний ощадний банк України»	24172	17563	6609
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	18769	16023	2746
ПАТ «Укрсоцбанк»	7204	6269	635
АТ «Укрексімбанк»	5789	5507	5282

При цьому лідерами за приростом у кількісному вираженні були АТ «Державний ощадний банк України», збільшивши у 2015 р. кількість торгівельних терміналів на 1,46 тис шт. (на 10,5%), ПАТ КБ «ПриватБанк» – на 1,209 тис. шт. (на 1,2%), АТ «Сбербанк Росії» і ПАТ КБ «Укрексімбанк» – відповідно на 266 шт. (на 19,6%) і 203 шт. (на 4,1%) [11; 12] (рис. 6).

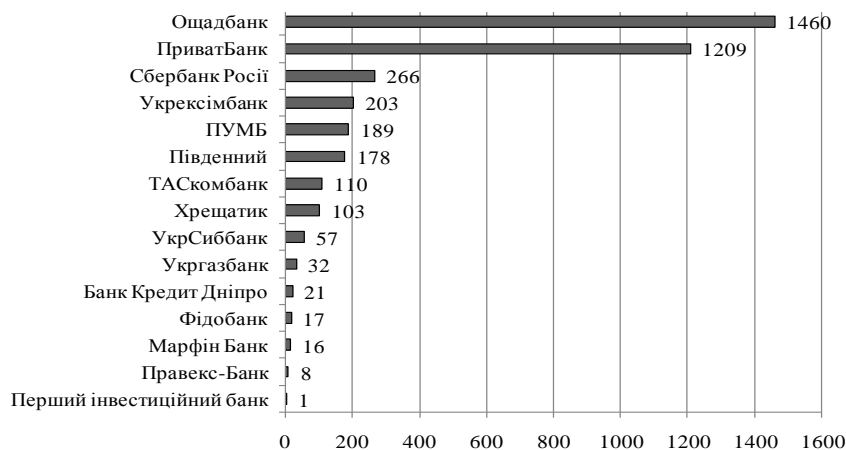


Рис. 6. Приріст кількості торгівельних терміналів в ТОП-20 банків за кількістю обслуговуваних пристроїв у 2015 р., шт. [11]

У 2015 р. частка ТОП-10 банків-еквайєрів за кількістю встановлених в торгово-сервісній мережі терміналів знизилася на 0,4 в. п. – до 95,7% від загальної їх кількості. При цьому лідерами серед них за приростом у кількісному вираженні був АТ «Державний ощадний банк України» (I кв. – +684 шт.; II кв. – +1,460 тис шт.), а за приростом у відносному вираженні – АТ «Uni-Credit Bank» (I кв. – +8,2%) і АТ «Сбербанк Росії» (II кв. –

+19,6%). Антилідерами у цей рік були АТ «Райффайзен Банк Аваль», скоротивши кількість терміналів в торгових точках за абсолютним значенням (-1,748 тис шт.), та АТ «Фінанси і Кредит», скоротивши їх кількість за відносним значенням на 58,7% (рис. 7) [10; 12].

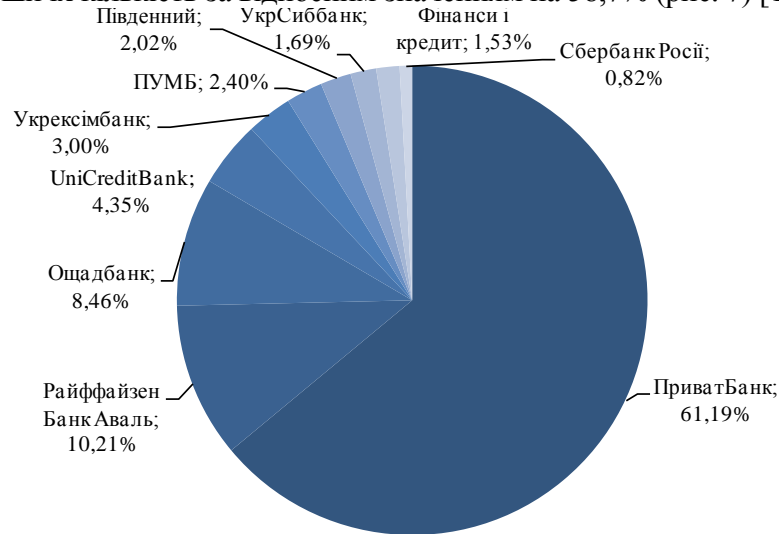


Рис. 7. Частка ТОП-10 банків-еквайєрів у 2015 р. [13]

Вартість послуги торгового еквайрингу

На стан розвитку еквайрингу впливає цінова політика, а саме ставка еквайрингу, що являє собою відсоток від суми операції з використанням платіжної картки, що розраховується еквайєром в індивідуальному порядку та залежить від сфери діяльності підприємства, середнього показника торгового обороту за місяць, мережевої приналежності, репутації компанії, інформаційно-програмного супроводу, швидкості зарахування коштів з платіжної картки на рахунок організації, доступності та оперативності роботи служби технічної підтримки еквайєра тощо [14, с. 142].

Щодо тарифної політики, то варто зазначити, що протягом 2016 р. банки збільшували або підвищували розмір своїх комісій за обробку однієї операції, або ж ввели абонплату за використання POS-терміналу. Так, наприклад, ПАТ КБ «ПриватБанк», якому належить кожна друга активна платіжна картка в Україні і понад 60% всіх торгових терміналів, підвищив комісію за прийом платіжних карток інших банків з 1,6% до 2% від суми операції та абонплату з 200 грн до 300 грн за кожен POS-термінал. Дані щодо вартості торговельного еквайрингу, встановленої банками, подано в табл. 3.

Таблиця 3

Тарифна політика деяких вітчизняних банків щодо торговельного еквайрингу станом на 01.03.2016 р. [15]

Банк	Комісія за оплату, % суми операції		Абонплата за кожний POS-термінал в місяць
	картками банками-еквайєра	картками інших банків	
Банк Кредит Дніпро	1,5%	2,5%	без абонплати
АТ «Державний ощадний банк України»	1,9	1,95	200 грн. при оборотах до 30 тис грн; безкоштовно при більших оборотах
Перший Український Міжнародний Банк	0,8%	2%	150 грн
Південний	1%	2%	200–250 грн. при оборотах до 10 тис грн; безкоштовно при більших оборотах
ПриватБанк	2%	2%	300 грн.
Райффайзен Банк Аваль	1,75%–2%	1,75%	200 грн
Сбербанк Росії	1,5% + 0,5 грн	1,5% + 0,5 грн	200 грн
УкрСиббанк	1%	2,3%	149 грн. при оборотах до 20 тис грн; безкоштовно при більших оборотах

Продовження табл. 3

1	2	3	4
Укргазбанк	1,2% – при обороті до 15 тис грн; 1% – до 50 тис; 0,4% – понад 50 тис	2,5% – при обороті до 15 тис грн; 2,2% – до 50 тис; 2% – понад 50 тис	250 грн. при оборотах до 15 тис грн; безкоштовно при більших оборотах
Укрексімбанк	2 %	2,8%	3 грн
UniCredit Bank	2%	2%	250 грн / міс; при значних оборотах можливе зниження абонплати та комісій
Фідобанк (СЕБ Банк)	2%	2%	без абонплати
Хрещатик	1,8%	2,2%	140 грн
Альфа-Банк Україна	Еквайринг від Ощадбанку та «Південний»		

В цілому середня комісія за прийом карток банка-еквайєра на кінець 2015 р. зросла до 2,5%, а за картками інших банків – на 1,7%.

Здійснивши аналіз стану торгового еквайрингу в Україні, виявлені основні причини, що перешкоджають його розвитку (рис. 8)

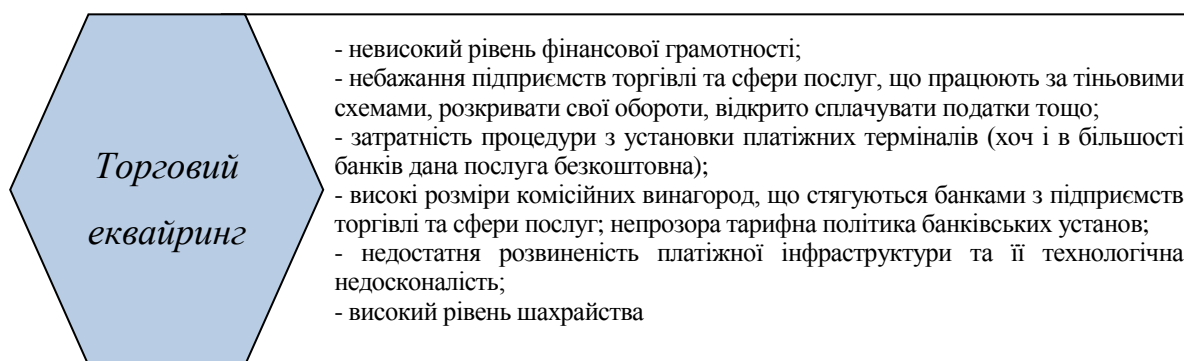


Рис. 8. Основні причини, що перешкоджають розвитку торгового еквайрингу в Україні

На основі цього визначимо ключові напрями розвитку торгового еквайрингу в Україні в період 2017–2020 рр.:

- подальше підвищення рівня фінансової грамотності населення та формування культури безготівкових платежів українців;
- збільшення частки безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток;
- зменшення обсягів тінювих доходів суб'єктів господарювання;
- розширення мережі та технологічне вдосконалення POS-терміналів;
- регулювання тарифної політики банківських установ щодо торгового-еквайрингового обслуговування;
- підвищення рівня безпеки здійснення безготівкових платежів.

Інструменти подолання перешкод розвитку еквайрингу в цілому та торгового зокрема в Україні подано в табл. 4.

Таблиця 1

Інструменти подолання перешкод розвитку еквайрингу в Україні (до 2020 р.) *

Заходи	Інструменти
1. Забезпечення розвитку еквайрингу в цілому	- розробка політики готівкового обігу, спрямованого на ефективне, безперебійне та безпечне проведення операцій з готівкою та поступове зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового (<i>доведення рівня безготівкових розрахунків у 2020 р. до 55%</i>)
	- створення умов для входу міжнародних провайдерів інтернет-розрахунків на платіжний ринок України
	- удосконалення системи контролю за дотриманням граничних сум розрахунків готівкою
	- створення умов для збільшення безготівкових розрахунків шляхом впровадження інноваційних платіжних продуктів, розвитку електронних платежів та їх інфраструктури
	- формування довіри споживача до сучасних платіжних інструментів і підвищення зацікавленості населення у зберіганні грошових коштів на банківських рахунках (платіжних картках)
	- проведення банками маркетингових і рекламних акцій, інформаційних кампаній і прес-конференцій щодо безготівкових операцій з використанням платіжних карток і нових карткових продуктів
	- продовження проведення банками тижнів фінансової грамотності населення: організація тематичних освітніх заходів (уроків, лекцій, презентацій, вікторин, конкурсів, семінарів, тренінгів, днів відкритих дверей, екскурсій тощо)
2. Забезпечення розвитку торгового еквайрингу	- удосконалення системи безпеки здійснення безготівкових платежів
	- лібералізація податкового законодавства для підприємств торгівлі та сфери послуг з метою стимулювання розвитку безготівкових розрахунків (<i>доведення рівня роздрібних безготівкових платежів у 2020 р. до рівня, не нижчого 30%</i>)
	- стимулювання підприємств торгівлі та сфери послуг, населення до здійснення розрахунків за товари (роботи, послуги) у безготівковій формі
	- збільшення кількості POS-терміналів на підприємствах торгівлі та сфери послуг до чисельності населення (<i>встановлення до 2020 р. у співвідношенні 11 млн шт. / 1 млн осіб</i>)
	- проведення спеціалізованих семінарів за участю працівників підприємств торгівлі та сфери послуг щодо безготівкових операцій з використанням платіжних карток і нових карткових продуктів, реалізація програм лояльності щодо надання на підприємствах торгівлі та сфери послуг для держателів платіжних карток знижок при оплаті за товари (роботи, послуги)

* сформовано авторами на основі власних висновків та даних джерела: [16, с. 15, 28]

Безперечно досягнення високого рівня розвитку торгового еквайрингу в Україні має вагомое значення і є першочерговим завданням для соціально-економічного розвитку країни. І саме реалізація зазначених заходів сприятиме торгово-еквайринговій трансформації економіки України, підвищенню її конкурентоспроможності у світі.

Висновки. Торговий еквайринг розвивається технологічно набагато швидше за інші банківські продукти. Крім того, згідно вимог міжнародних платіжних систем, усі термінали, що встановлюються в торгово-сервісних підприємствах, починаючи з 01.01.2016 р., повинні мати модуль для зчитування безконтактних платіжних засобів. А це вимагає від банківських установ значних інвестицій на переобладнання парку та здійснення нових закупок.

Отже, торговий еквайринг завжди був і буде затребуваним як з боку торгових підприємств, так і з боку банків, що, в свою чергу, сприятиме динамічному розвитку даної технології в найближчі роки.

Список використаних джерел:

1. Что такое эквайринг в банке: Главные особенности системы оплаты // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://yurface.ru/finansy/chto-takoe-ekvajring-bank/>
2. Що таке еквайринг банківських карт? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sylukr.ru/ekonomika-ta-finansi/40003-shho-take-ekvajring-bankivskih-kart.html>
3. Еквайрингова послуга, її суть та видова класифікація / А. Р. Курило // Студентський науковий вісник. – Серія «Економічні та гуманітарні науки». Науковий збірник. Випуск 24. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2016. – С. 91–95.

4. Цифри – Факти – Аналітика – Інфографіка – Рекомендації // Фінансово-економічний журнал Івано-Франківської області «Бізнес-експерт Прикарпаття» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bizexpert.if.ua
5. Корецька Н. І. Методичний підхід до оцінки стану розвитку еквайрингу / Н. І. Корецька, В. О. Якубовський // Зб. тез допов. міжнародної науково-практичної конференції «Управління економічними процесами: сучасні реалії і виклики». – 22–23 березня. – Мукачево : МДУ, 2017.
6. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
7. Звіт Національного банку України / Платіжні системи та системи переказу коштів. – К. : НБУ, 2015 рік. – 39 с.
8. A9. Cashlesseconomy / Концепція проекту. – Версія 2.3. – Київ : НБУ, 18 травня 2016. – 50с.
9. В Україні скорочується платіжна інфраструктура (інфографіка) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bankchart.com.ua/it/novini/v_ukrayini_skorochuetsya_platizhna_infrastruktura_infografika
10. Доля банка-лідера по числу обслуговуваних платіжних терміналів пре-высила 60% // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/novosti/dolya_bank_a_lidera_po_chisl_u_obs_luzhivaemyh_platezhnyh_terminalov_prevysila_60?utm_source=site&utm_medium=rs
11. Количество торговых терминалов продолжило сокращаться во втором квартале 2015 года // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/novosti/kolichestvo_torgovyh_terminalov_prodolz_hilo_sokraschatsya_vo_vtorom_kvartale_2015_goda?utm_source=site&utm_medium=maillist
12. Доля ТОП-10 банків-еквайєрів досягла 97% від загального числа торговельних терміналів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/novosti/dolya_top_10_bankov_ekvayerov_dostigla_97_ot_obschego_chisla_torgovyh_terminalov
13. Усе більше українців надають перевагу безготівковим платежам // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=39820116
14. Корецька Н. І. Чинники, що впливають на розвиток еквайрингового обслуговування / Н. І. Корецька // Зб. наук. пр. «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 13 (49). – Ч. 2. – Луцьк : Луцький НТУ, 2016. – С. 134–146.
15. Ринок POS-терміналів в Україні скорочується // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bankchart.com.ua/plastikov_i_karti/statti/rinok_pos_terminaliv_v_ukrayini_skorochuetsya
16. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. – 54с. // Затверджено Постановою Правління НБУ від 18.06.2015 р. №391 (у редакції рішення Правління НБУ від 16.01.2017 р. №28).

Рецензент д.е.н., професор Вавдіук Н.С.

УДК 336.225.673

Лекарь С. І., д.ю.н, к.е.н, доцент

Університет державної фіскальної служби України

ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ПРОГРЕСИВНИЙ МЕХАНІЗМ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

В статті проаналізовано міжнародний досвід здійснення горизонтального (податкового) моніторингу. Наведено передумови використання даного механізму, визначені Організацією економічного співробітництва та розвитку. Систематизовано переваги використання горизонтального моніторингу для держави та платників податків, а також виокремлено проблемні питання такої новації. Вивчено урядові ініціативи щодо можливостей запровадження горизонтального моніторингу в Україні.

Ключові слова: горизонтальний (податковий) моніторинг, податковий контроль, фіскальні органи, платник податків, податкові відносини, електронний аудит.

Lekar S.

HORIZONTAL MONITORING AS A PROGRESSIVE MECHANISM OF TAX CONTROL

The article analyzed the international experience of the horizontal (tax) monitoring. Followed several conditions of using of this mechanism, which defined by the Organization for Economic Cooperation and Development. Systematized the benefits of using of horizontal monitoring for the state and taxpayers and highlighted the problematic issues of such innovations. Studied government initiatives about the possibilities of implementation of horizontal monitoring in Ukraine.

Keywords: horizontal (tax) monitoring, tax control, fiscal authorities, taxpayer, tax relations, electronic audit.

Лекарь С. И.

ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ МОНИТОРИНГ КАК ПРОГРЕССИВНЫЙ МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье проанализировано международный опыт осуществления горизонтального (налогового) мониторинга. Приведено предпосылки использования данного механизма, определенные Организацией экономического сотрудничества и развития. Систематизировано преимущества использования горизонтального мониторинга для государства и налогоплательщиков, а также выделено проблемные вопросы такого новшества. Изучено правительственные инициативы о возможностях внедрения горизонтального мониторинга в Украине.

Ключевые слова: горизонтальный (налоговый) мониторинг, налоговый контроль, фискальные органы, налогоплательщик, налоговые отношения, электронный аудит.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Одним з найважливіших інструментів державного регулювання економіки країни є податкова система, ефективність функціонування якої заключається у врегулюванні відносин між фіскальними органами та платниками податків (суб'єктами господарювання), що у межах адміністрування податків виражається у формі податкового контролю. Складний механізм податкового контролю, його недосконалість призводить до постійного внесення змін у процес його здійснення. На сьогодні у світовій податковій практиці все більше уваги приділяється прогресивним та альтернативним підходам до реформування сфер, пов'язаних з оподаткуванням.

Так, у межах досліджуваної проблематики однією із таких новацій у сфері податкового контролю є горизонтальний (податковий) моніторинг, в основі якого лежать партнерські відносини між платником податків та фіскальними органами, які, маючи доступ до їх бухгалтерської та податкової звітності, можуть виявити ризикові операції та попередити його про наслідки порушення податкового законодавства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В економічній науці є чимало праць, присвяченим теоретичним та емпіричним дослідженням інструментів податкового контролю, а також взаємодії учасників податкових відносин. Зокрема, в Україні дана проблематика підіймалася у працях: В. Л. Андрущенко, О. С. Ватаманюка, Ю. Б. Іванова, А. І. Крисоватого, Н. І. Рубана, Л. А. Савченко, А. М. Соколовської, О. В. Сторожука, Л. Л. Тарангул, В. І. Теремецького, В. П. Хомутенко та інших науковців. Проте, зважаючи на динамічність внесення змін у вітчизняне податкове законодавство, чимало теоретичних аспектів залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень.

Цілі статті полягають у вивченні міжнародного досвіду та вітчизняних урядових ініціатив щодо особливостей здійснення горизонтального (податкового) моніторингу як прогресивного механізму податкового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сьогодні у більшості платників податків склалася думка, що відношення фіскальних органів до них засноване на упередженому ставленні. З огляду на це, суб'єкти господарювання всіляко уникають конфронтації з контролюючими органами і остерігаються податкових перевірок. Однак податковий контроль є не лише одним з обов'язкових елементів адміністрування податків та зборів, яким не можна нехтувати, але і необхідною умовою існування ефективної податкової системи. Саме тому у світовій практиці досить ефективним є використання нового прогресивного механізму податкового контролю як горизонтальний (податковий) моніторинг. Його суть полягає у підписанні фіскальними органами з платником податків – юридичною особою угоди, яке передбачає, що компанія у режимі он-лайн повідомляє свого інспектора про всі можливі податкові ризики і отримує роз'яснення, як діяти в тій або іншій ситуації, і тільки після відповіді інспектора здійснює відповідну господарську операцію [1].

Так, експерти Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у своїх дослідженнях зазначають ряд передумов застосування горизонтального моніторингу, а саме [2, с. 6–10]:

1. Розуміння ділової мети (*commercial awareness*) проведених платником податків операцій. Це означає, що фіскальний орган обізнаний про особливості ведення бізнесу платниками податків в тій чи іншій сфері економіки, тобто для фіскальних органів стає більш зрозумілою специфіка бізнес-процесів підприємств певної галузі. Це дозволяє вивести взаємовідносини фіскальних органів з платниками податків на якісно новий рівень і значно скоротити витрати на захист під час податкових перевірок і судових розглядів.

2. Неупереджений підхід фіскального органу (*an impartial approach*) при визначенні податкових наслідків платника податків. Мета фіскальних органів, що заключається у «максимальному нарахуванні податків» може стати перешкодою до добровільного розкриття інформації платником податків. Цей підхід може бути реалізований за допомогою використання методів альтернативного вирішення податкових спорів.

3. Пропорційність (*proportionality*) при оподаткуванні. Визначення загальної суми податку, що підлягає сплаті до бюджету, часто супроводжується безліччю питань, кожне з яких може бути самостійним предметом спору. Фіскальному органу важливо визначити коло найбільш значущих для оподаткування питань, встановити потенційні податкові ризики і мінімізувати кількість спірних питань.

4. Відкритість і прозорість сторін (*disclosure and transparency*). Так, фіскальний орган на ранніх стадіях пояснює застосування нового законодавства (можливо, за участю податкових консультантів і платників податків) та готує роз'яснення щодо застосування цих нововведень. На макрорівні даний принцип реалізується у праві платника податків «бути почутим» при зміні податкової політики.

5. Відповідна реакція (*responsiveness*). Платник податків очікує від фіскальних органів швидких, неупереджених та компетентних відповідей на надані запити. Такі дії додадуть платнику податків впевненості, а також підвищать рівень розкриття ним податкової інформації.

З огляду на міжнародний досвід, засновником концепції податкового горизонтального моніторингу вважаються Нідерланди (2005 р.). Передумовою для впровадження даного механізму стали рекомендації Наукової ради з державної політики (*Scientific Council for Government Policy*), опубліковані у 2002 р. Так, першими учасниками експерименту стали 20 великих корпоративних платників. Програма являла собою спробу поглибити довіру Нідерландської Податкової та Митної адміністрації (*The Netherlands Tax and Customs Administration*) до платників податків з метою усунення податкових невизначеностей та ризиків неплатежу, що зобов'язувала платника повідомляти фіскальним органам про будь-які проблемні питання, які приховують у собі потенційні ризики. Головною умовою договору була наявність у підприємства високого рівня внутрішнього податкового контролю (*Tax Control Framework*) [3, с. 63]. Зокрема, відповідно до таких угод підприємство зобов'язувалося звернутися до фіскальної служби у разі виникнення податкового ризику, а інспектор, у свою чергу, – прояснити ситуацію з цього приводу протягом певного часу. До речі, формат угод між сторонами горизонтального моніторингу завжди був індивідуальним для різних платників, проте вихідні пункти і зміст договору були однаковими. Угоди, звісно, мали відповідати національному законодавству і фіскальній політиці Нідерландів [4, с. 214]. Потрібно зауважити, що така новація досить позитивно була прийнята бізнесом, адже практично усі 20 платників податків виявили бажання продовжувати роботу з використанням горизонтального моніторингу.

Потрібно зазначити, що на сьогодні у Нідерландах реалізується три основних напрями горизонтального податкового моніторингу, зокрема взаємодія з великими

корпораціями, підприємствами середнього і малого бізнесу. Відносини з великим і середнім бізнесом базуються на укладенні індивідуальних угод (*compliance agreement*), а з малим – здійснюється за участю аудиторських фірм та податкових консультантів.

Національна податкова служба Республіки Корея, використовуючи успішний досвід Нідерландів, у 2009 р. почала експериментальний проект із запровадження горизонтального моніторингу. Основними мотивами впровадження даної системи контролю в країні були зменшення адміністративного тиску і прискорення внесення ясності з різних питань оподаткування [5, с. 1]. Що стосується ірландського підходу, то він базується на застосуванні схеми добровільних домовленостей між фіскальною адміністрацією та платниками податків, які не є формальними угодами, подібними до тих, що використовуються у Нідерландах [6, с. 9].

У сучасній світовій практиці горизонтальний моніторинг кваліфікують також як один з видів альтернативних способів запобігання та вирішення податкових спорів, який застосовується у розвинених країнах, зокрема: США, Великобританії, Австралії, Канаді, Франції, Німеччині та ін. У Великобританії, наприклад, на відміну від Нідерландів замість угод і меморандумів законодавчою вимогою є підписання заяви про контроль за податками, яка підтверджує контроль власних податкових ризиків з боку платника податків. Що стосується США, то в американській корпоративній практиці податкового планування широко застосовується укладання угод з податковим органом (*Pre-Filing Agreement*). У звіті провідної аудиторської фірми *Ernst & Young* відзначається про підвищення інтересу до використання даних угод в якості механізму стратегічного податкового контролю і управління податковими ризиками. У звіті серед основних переваг укладення цих угод зазначається зниження невизначеності у взаєминах з фіскальними органами, а також можливість врегулювати спірних питань в досудовому порядку [7].

У табл. 1 на основі узагальнення світової практики використання горизонтального моніторингу наведемо ще ряд інших його переваг як для держави, так і для самого платника податків.

Таблиця 1

Переваги горизонтального моніторингу*

Сторона податкових відносин	Переваги
Держава	зменшення ризику застосування бізнесом різних схем уникнення від сплати податків
	скорочення кількості податкових перевірок та пов'язаних з ними адміністративних витрат
	здійснення моніторингу не тільки поточної господарської діяльності платника податків, але й нарахування та сплати податків за минулі періоди
	високий ступінь відкритості платника податків
	постійний доступ до документообігу господарських операцій в електронному режимі
Платник податків	відсутність раптових додаткових нарахувань податків, пені, штрафів
	повне або часткове звільнення від податкових перевірок
	скорочення коштів і часу, що витрачаються на врегулювання спорів у суді
	підвищення ефективності управління податковими ризиками
	зменшення невизначеності, що виникає у процесі тлумачення і застосування податкового законодавства
отримання оперативних консультацій з питань оподаткування операцій для коригування своєї економічної політики	

*Джерело: складено автором на основі узагальнень.

Разом з тим, горизонтальний моніторинг не є ідеальним по своїй природі. Так, одним із серйозних невизначеностей можна вважати питання про конфіденційність – податкову таємницю. Співробітники фіскальних органів, які мають доступ до

документації платника податків, отримують інформацію, яка могла б стати цінною для компанії-конкурента. Якщо в період роботи податкового інспектора витік інформації суворо відстежується, то після його звільнення питання про дотримання податкової таємниці залишається відкритим. Однак переваг все ж таки більше ніж недоліків, адже останні можна з часом мінімізувати за рахунок удосконалення механізму горизонтального моніторингу.

З огляду на міжнародний досвід горизонтальний моніторинг використовується в більшій мірі до великих платників податків. Саме тому цей досвід є цікавим у вітчизняних реаліях, адже в Україні кількість великих платників податків у 2017 р. порівняно з попереднім стрімко збільшилася з 1 725 до 2 512 суб'єктів господарювання [8], що у відсотковому співвідношенні становить майже 46 %-ве зростання (рис. 1).

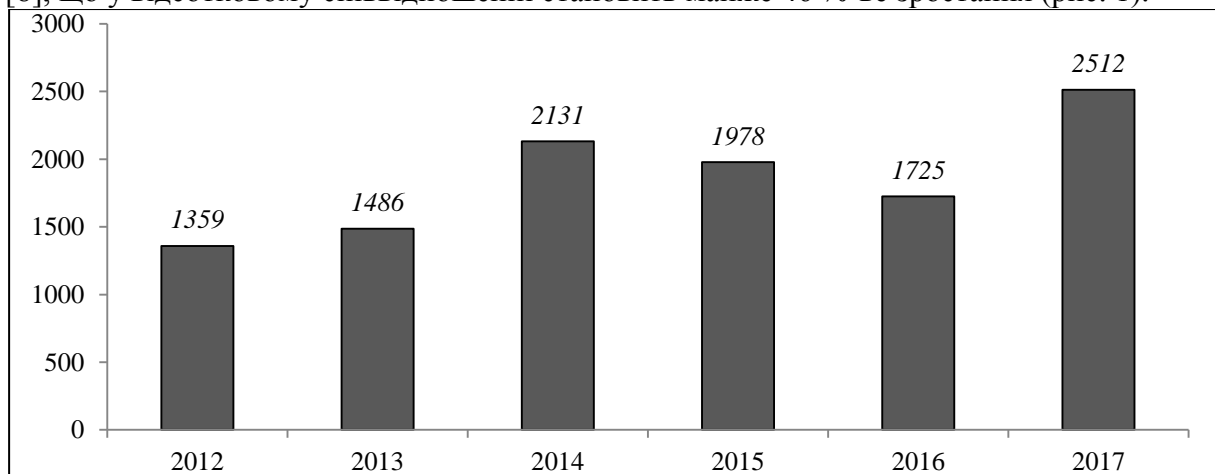


Рис. 1. Динаміка кількості великих платників податків в Україні*

*Джерело: складено автором на основі Реєстрів великих платників податків на відповідний рік.

З рис. 1 також видно, що за останні роки їх кількість хоч і варіює то у сторону зменшення то у сторону збільшення, однак потрібно зауважити, що ця категорія платників податків забезпечує в середньому близько 70 % доходу бюджету України.

Саме тому у 2011 р. тогочасна Державна податкова адміністрація України почала реформу для покращення адміністрування податків, що сплачуються великими платниками. Даній категорії платників податків пропонувався новий сервіс – горизонтальний моніторинг – як один із напрямів ефективної співпраці з бізнесом та механізм попередження виникнення проблемних питань та вдосконалення обслуговування таких підприємств. Участь у цьому експерименті була добровільною. Важливо, що платник податків не зобов'язаний був погоджуватися з інспектором, а в разі виникнення спірних питань мав право звернутися до суду.

У межах експерименту Державною податковою адміністрацією України було укладено меморандуми про роботу в тестовому режимі тільки з п'ятьма українськими компаніями, а саме: McDonald's, «Лукойл – Україна», «АрселорМіттал Кривий Ріг», «Нібулон» та «METRO Cash & Carry Україна». Нечіткі умови співпраці, відсутність відповідальності фіскальних органів та визначених ними консультуючих аудиторів спричинили відмову від участі в експерименті практично усіх компаній. Крім того, бізнес очікував, що разом з новим механізмом з'явиться і спрощена система повернення податку на додану вартість, а не тільки додатковий механізм впливу [9, с. 33-34], але очікування не було виправдано.

Однак невдала спроба не зупинила вітчизняного урядовця і вже у 2015 р. було внесено до Верховної Ради законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу

України (щодо податкового моніторингу)» від 10.04.2015 р. № 2633 [10] Зазначимо ключові моменти даного законопроекту.

Так, проектом пропонується запровадження нової форми взаємодії великих платників податків та фіскальної служби – податкового моніторингу. Для платника податків надається право звернутися до контролюючого органу із заявою про проведення податкового моніторингу. Разом із заявою, подається регламент інформаційної взаємодії, який встановлює порядок надання контролюючому органу в електронній формі документів (інформації), на підставі яких нараховуються (утримуються) податки та збори та доступ до інформаційних систем платника податків, в яких містяться зазначені документи. Проведення податкового моніторингу передбачається протягом року, наступного за роком, в якому платник податку подав до контролюючого органу заяву про проведення податкового моніторингу. Можливе і дострокове припинення податкового моніторингу, яке відбувається за рішенням контролюючого органу у випадках невиконання платником податку регламенту інформаційної взаємодії, виявлення факту недостовірності у поданій інформації чи систематичності даних порушень (два і більше рази).

Для відображення позиції контролюючого органу стосовно правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, контролюючий орган з власної ініціативи або за запитом платника податків складає мотивований висновок. При проведенні податкового моніторингу контролюючий орган не має права направляти платнику податків мотивований висновок з питань, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням. У разі незгоди платника податків з мотивованим висновком проводиться процедура взаємного узгодження.

Штрафні (фінансові) санкції (штрафи) за порушення норм законів з питань оподаткування або іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у випадку виконання платником податків мотивованого висновку контролюючого органу, прийнятого за процедурою податкового моніторингу, не застосовуються [11].

Однак, потрібно зауважити, що дана ініціатива на сьогодні так і залишилася на рівні законопроекту. Але на нашу думку, у разі необхідності прийняття політичного рішення щодо запровадження механізму горизонтального моніторингу із закріпленням його процедури у вітчизняному податковому законодавстві за основу можна взяти згаданий вище законопроект, проте доопрацювати його, наприклад, у частині визначення правового статусу сторін податкових правовідносин, відповідальності фіскальних органів за розголошення інформації, трансфертного ціноутворення тощо.

Потрібно також зауважити, що при впровадженні горизонтального моніторингу як елемента нового сервісу вводиться електронний аудит. Він передбачає комплекс контрольних заходів фіскального органу, який базується на обробці даних спеціалізованим програмним забезпеченням, з поглибленими основами статистики та статистичного аналізу, бухгалтерського обліку платника податків. Крім того, вводиться податкове посередництво – можливість визнання фіскальними органами висновків аудиторських компаній, які відповідають певним критеріям і стандартам, а також надання відповіді на запитання платника податків у максимально стислі терміни [12].

Отже, горизонтальний моніторинг дозволить привести процедуру аудиту у відповідність з загальноприйнятими світовими стандартами, за яких відмова від політики ревізії спонукає платника податків добровільно виконувати свої обов'язки. Це ще один крок на шляху до найменшого втручання фіскальної служби у діяльність суб'єктів господарювання [13, с. 106].

Висновки. Держава знаходиться у постійному пошуку альтернативних способів використання вже існуючих форм і методів податкового контролю з метою перевірки

відповідності законодавству діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням дотримання інтересів платників податків при здійсненні цих контрольних заходів. Так одним із прогресивних механізмів податкового контролю є горизонтальний (податковий) моніторинг, використання якого свідчить про більш ліберальний підхід до проведення контрольно-перевірочної роботи.

Як бачимо, в Україні уже проведено значну роботу щодо можливості впровадження горизонтального моніторингу. Підтвердженням даної тези є зареєстрований у 2015 р. законопроект. Потрібно зауважити, що відповідно до цього законопроекту досліджуваним механізмом зможуть скористатися лише великі платники податків. Для представників середнього і тим більше малого бізнесу такі можливості закриті. Очевидно, що формат відносин фіскальних органів з платниками податків не може бути механічно перенесений на взаємини із середнім та малим бізнесом. Проте зарубіжний досвід показує, що механізм горизонтального моніторингу є досить гнучким і його можна пристосовувати до специфіки діяльності малих та середніх суб'єктів господарювання.

Разом з тим, на нашу думку, обмеженням для впровадження такого нового механізму на практиці може стати традиційна недовіра вітчизняних компаній до фіскальних органів. Очевидно, що для подолання цієї недовіри знадобиться тривалий адаптаційний період, а також підвищення рівня податкової культури платників податків.

Проте, якщо концепція горизонтального моніторингу отримає розвиток, а найголовніше – позитивну оцінку з боку суб'єктів господарювання – платників податків, то можна сподіватися на концептуально новий формат сервісних функцій фіскальних органів, а також суттєве скорочення корупційної складової за рахунок передбачуваності та послідовності контрольно-перевірочних дій.

Список використаних джерел:

1. *Huiskers-Stoop E.A.M.* (2015), *The Effectiveness of Horizontal Tax Monitoring*. Tax law and empirical analysis (diss. Rotterdam).
2. *Tax Intermediaries Study Working Paper 6 – The Enhanced Relationship / OECD.* – 31 p. www.oecd.org/dataoecd/59/61/39003880.pdf
3. *Verbič M.* (2014), *Some Evidence for Implementing an Enhanced Relationship in Slovenia / M. Verbič, M. Čok, D. Sinkovec // Financial Theory and Practice.* № 38. – pp. 61–80.
4. *Ватаманюк О. С.* Зарубіжний досвід супроводження великих платників податків та його актуальність для України / О. С. Ватаманюк // Вісник ЖДТУ. – 2016. – № 4 (78). – С. 211–217.
5. *Jong-Yul Lee* (2008), *Horizontal Monitoring System / Tax & Finance.* [http://www.kimchang.com/UserFiles/files/News_Updates-2008.12.11\(Tax\).pdf](http://www.kimchang.com/UserFiles/files/News_Updates-2008.12.11(Tax).pdf)
6. *Griffin, J.* (2006), *The Cooperative Approach to Tax Compliance – Working with Large Business*, *Tax Tribune* 23, pp. 8–10.
7. *Alternative Dispute Resolution: a new chapter emerges, (2011) / Ernst & Young* <http://www.ey.com/us/en/services/tax/tax-library>
8. Реєстр великих платників податків на 2017 рік : наказ Державної фіскальної служби України : від 26.12.2016 р. № 1036 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/280066.html>
9. Моніторинг как новая форма налогового контроля // Вестник Приднестровского республиканского банка . – 2014. – № 3. – С. 32-39.
10. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо податкового моніторингу) : Проект Закону України : від 10.04.2015 р. № 2633 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54773
11. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо податкового моніторингу)» : від 10.04.2015 р. № 2633 2633 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54773
12. *Пелех С.* Горизонтальний моніторинг – новий сервіс для сумлінних платників податків / С. Пелех, Т. Демків // Вісник. Офіційно про податки – 2012. – № 9 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ua/print/model/pubs/id/623>
13. *Сторожук О. В.* Горизонтальний моніторинг – новація в сфері податкового контролю / О. В. Сторожук, М. С. Прядко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2012. – № 4. – С. 102-108.

УДК 336.71

Ніколаєва А.М., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

РОЛЬ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті висвітлено сутність дефініції «фінансова послуга» та визначено її властивості. Узагальнено підходи до поділу фінансових послуг на види та запропоновано класифікацію фінансових послуг. Досліджено роль ринку фінансових послуг у соціально-економічному розвитку регіонів та виділено особливості цього ринку як системи.

Ключові слова: фінансові послуги, ринок фінансових послуг, фінансові активи, фінансові операції, фінансові установи, провайдери фінансових послуг.

Nikolaeva A.

ROLE OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT: THEORETICAL ASPECTS

The essence of the concept of «financial service» is submitted and its properties are defined in the article. Approaches to financial services division are generalized and classification of financial services types is offered. The role of the financial services market in socio-economic development of regions is investigated and the features of this market as a system are allocated.

Keywords: financial services, the financial services market, financial assets, financial transactions, financial institutions, providers of financial services.

Николаева А.Н.

РОЛЬ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье освещены сущность понятия «финансовая услуга» и определены её свойства. Обобщены подходы к делению финансовых услуг на виды и предложена классификация финансовых услуг. Исследована роль рынка финансовых услуг в социально-экономическом развитии регионов и выделены особенности этого рынка как системы.

Ключевые слова: финансовые услуги, рынок финансовых услуг, финансовые активы, финансовые операции, финансовые учреждения, провайдеры финансовых услуг.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Формування конкурентоспроможної економіки та соціально-економічний розвиток регіонів прямо залежать від поєднання та використання різноманітних механізмів кредитування й інвестування. Мобілізація фінансових ресурсів, трансформація їх в інвестиції, які так потрібні регіонам, відбувається за посередництвом фінансових інститутів ринку фінансових послуг. Ця складова фінансової системи забезпечує виконання важливих функцій економіки, зокрема, забезпечує процес переміщення фінансового капіталу між секторами економіки та регіонами країни, процес розрахунків між суб'єктами господарювання, дає можливість зберегти та примножити вартість вкладеного капіталу, страхує населення і бізнес від різних ризиків, а також виконує безліч інших важливих функцій, що створюють для економіки регіонів нові можливості динамічного розвитку та підвищують якість життя населення.

Зміни, що відбуваються в світі, вимагають формування в Україні національного ринку фінансових послуг як єдиної системи законодавчого, інформаційного та

інфраструктурного забезпечення учасників цього ринку. Значною мірою від того, наскільки розвинений і працездатний ринок фінансових послуг, залежить розвиток інших секторів економіки. Оскільки сфера фінансових послуг характеризується складністю і комплексністю, то очевидна необхідність комплексного вивчення цієї сфери, а також адекватних форм управління нею як єдиною системою.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам функціонування фінансового ринку, і зокрема ринку фінансових послуг, його закономірностям і державному регулюванню присвячували свої роботи такі відомі зарубіжні вчені, як Г. Александер, Дж. Бейлі, Дж. Долан, Д. Ліндсей, Д. Норт, О. Вільямсон, Дж. Тобін, П. Ллойд, У. Шарп, Т. Уорен, С. Фіндлей та ін. З урахуванням існуючих реалій сучасної ринкової економіки цими вченими пропонувалися нові методи і моделі вивчення фінансового ринку.

Методичні та прикладні аспекти діяльності фінансових інститутів на різних сегментах ринку фінансових послуг отримали широке відображення і у вітчизняній економічній літературі. Зокрема, специфіку роботи банківських і небанківських фінансово-кредитних установ та їх діяльність на ринку фінансових послуг досліджують в своїх працях В. Базилевич, Л. Бакаєв [1], З. Васильченко [2], Н. Внукова [3], О. Вовчак, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Герасимович, Л. Горбач [4], Д. Дема [5], О. Дзюблюк, С. Еш [6, 7], В. Зимовець, О. Каун [4], М. Коваленко, В. Корнеєв [8], Н. Костіна, С. Маслова, С. Міщенко [9], А. Мороз, С. Науменкова [9], А. Пересада, М. Савлук, А. Старостіна, Є. Сич [10], В. Ходаківська, С. Юрій та багато інших вчених-економістів. Разом з тим реалії сучасної економіки України ставлять перед фінансовим ринком і, зокрема, перед ринком фінансових послуг нові завдання, які ще не отримали необхідного відображення в наукових дослідженнях і відповідних практичних рекомендаціях. Що стосується регіонального зрізу сектора фінансових послуг, то в комплексному, систематизованому вигляді, він опрацьований недостатньо.

Цілі статті. Дослідження теоретичних аспектів функціонування ринку фінансових послуг як підсистеми соціально-економічної системи регіону, узагальнення існуючих підходів до класифікації фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як відомо, соціально-економічна система регіону складається з кількох сфер:

- 1) виробнича сфера (промисловість, будівництво, сільське господарство);
- 2) сфера послуг (торгівля, транспорт, зв'язок, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, соціальне страхування, соціальне забезпечення, фінансові послуги);
- 3) соціальна сфера (наука, освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво, спорт);
- 4) адміністративна сфера (виконавчі органи влади, поліція, комітети тощо).

Ринок фінансових послуг є важливою складовою сфери послуг регіону та одним з елементів соціально-економічної системи регіону, де здійснюється купівля – продаж, розподіл і перерозподіл фінансових активів країни між сферами економіки. Не дивлячись на те, що в історії економічної теорії саме поняття «фінансова послуга» довго не виокремлювалось і не досліджувалось, в той же час в реальній економіці термін «фінансова послуга» широко використовується і більш того закріплений в законодавчих актах. Зокрема, в США відомий американський закон Ліча-Блайлі «Федеральний закон США про модернізацію фінансових послуг» (Financial Services Modernization Act), Закон Великобританії «Про фінансові послуги та ринки» (Financial Services and Markets Act) 2000 р., в РФ Закон «Про захист конкуренції на ринку фінансових послуг», Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» 2001 р. та ін.

Під «фінансовою послугою» в тлумаченні українського законодавства розуміють операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [11]. На нашу думку, яка збігається з думкою інших науковців, що досліджують ринок фінансових послуг, зокрема Еш С.М., Науменкової С.В. [6, 9] та інших, таке трактування терміну «фінансова послуга» в основному законі є не зовсім коректним і звуженим, оскільки «фінансові операції» є вужчими поняттями за «фінансові послуги». Так комерційні банки, які спеціалізуються на широкому спектрі фінансових послуг, в процесі своєї діяльності здійснюють велику кількість фінансових операцій у власних цілях без надання послуг третім сторонам. Наприклад, купівля кредитних ресурсів на міжбанківському кредитному ринку задля підтримки ліквідності банку чи розміщення коштів на рахунках НБУ для виконання норми обов'язкового резервування тощо. Тому термін «фінансова послуга» – це скоріше результат від здійснення операцій фінансовими посередниками з фінансовими активами.

В результаті узагальнення теоретичних аспектів функціонування ринку фінансових послуг [1, 3, 4, 5, 6, 9, 10, 11 та ін.] визначимо характерні властивості фінансової послуги на відміну від інших видів послуг:

– об'єктом фінансової послуги (те, з приводу чого виникає послуга як відносини, або з чим здійснюються операції) виступають фінансові активи, зокрема кошти, цінні папери, страхові технічні резерви, боргові зобов'язання, право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів;

– суб'єкти фінансових послуг – з одного боку, особи, які відповідно до закону мають право надавати фінансові послуги на території України (фінансові установи або провайдери фінансових послуг); особи, які провадять діяльність з надання посередницьких послуг на ринках фінансових послуг; з іншого боку – споживачі фінансових послуг, а також органи, що здійснюють державне регулювання та саморегулювання ринків фінансових послуг;

– фінансова послуга має властивість цілісності, оскільки властивості окремих її елементів (операцій), не зводяться до суми властивостей складових її елементів. Вивчення окремо тієї чи іншої фінансової послуги не дає можливості зрозуміти її споживчі властивості, поки не буде здійснене порівняння її характеристики з іншими пропозиціями аналогічних послуг на ринку;

– характер надання фінансових послуг – договірний, посередницький, платний (послуги надаються на підставі укладення фінансового договору, в інтересах третіх осіб тобто посередниками переважно за встановлену плату);

– мета надання фінансових послуг – отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів;

– більш жорстке державне регулювання порівняно з іншими видами послуг.

Таким чином, на думку автора, фінансові послуги являють собою результат різноманітної діяльності з фінансовими активами, що здійснюється провайдерами фінансових послуг на замовлення споживачів, з метою отримання прибутку чи збереження реальної вартості цих активів. Сам процес надання і споживання фінансових послуг відбувається на ринку фінансових послуг. Згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» ринок фінансових послуг – це сфера діяльності його учасників з метою надання та споживання певних фінансових послуг. До них належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів [11].

Конвергенція діяльності на фінансовому ринку з надання банківських послуг, послуг на ринку цінних паперів і страховому ринку призвела до того, що утворився єдиний ринок фінансових послуг. Учасників цього ринку в кожній окремо взятій країні об'єднує використання аналогічних методів, однакової термінології, ідентичної нормативної бази та органів державного регулювання, що регламентують їх діяльність.

Розвиток ринкових відносин об'єктивно зумовив розширення спектру учасників ринку фінансових послуг та збільшення обсягу послуг, що ними надаються. Великі провайдери фінансових послуг полегшують процес перерозподілу фінансових ресурсів між регіонами. Крім того, вони створюють високооплачувані робочі місця, є значними платниками податків. Високе соціальне значення мають механізми медичного страхування і додаткового пенсійного забезпечення, що реалізуються також в сфері фінансових послуг. Разом з тим, найбільш істотні аспекти формування та розвитку ринку фінансових послуг в економічній літературі розглядаються переважно фрагментарно – з точки зору банківського, страхового або інвестиційного сегментів, а уявлення про цей ринок, як про цілісну систему не отримали належного висвітлення.

Як складова соціально-економічної системи, ринок фінансових послуг складається з елементів (банки, небанківські фінансово-кредитні установи, інші провайдери фінансових послуг, клієнти), між якими існує взаємозв'язок. Як система ринок фінансових послуг має такі властивості:

- ринок фінансових послуг є підсистемою більшої системи – соціально-економічної системи регіону. Таким чином, зовнішнім середовищем ринку фінансових послуг виступатиме регіон, а внутрішньою – провайдери фінансових послуг, споживачі, самі фінансові послуги, а також взаємозв'язки між ними;

- на ринку фінансових послуг існує можливість виділення більш дрібних взаємопов'язаних систем – регіональна банківська система, регіональна страхова система, регіональна система недержавного пенсійного страхування тощо;

- ринок фінансових послуг утворює стійкі взаємозв'язки між окремими його елементами. Безумовно, існують тісні зв'язки між виробниками і провайдерами тієї чи іншої послуги, більш того, не менш міцні зв'язки можуть утворювати і, звичайно, утворюють між собою різні провайдери фінансових послуг, наприклад, страхові компанії і банки;

- така властивість ринку фінансових послуг як організація впливає з того, що цей ринок здатний до самоорганізації. Так, наприклад, більшість банків в розпал фінансової кризи піднімають ставки по вкладах, в посткризовий період більшість банків відновлюють іпотечні програми, програми кредитування бізнесу тощо.

Якщо окремі інститути сектору фінансових послуг (банки, страхові компанії) достатнім чином вивчені і регулюються, то багато інших, не менш значимих суб'єктів ринку фінансових послуг (небанківські кредитні організації, лізингові та факторингові компанії, фінансові компанії, довірчі товариства тощо) практично випали з поля зору регулюючих органів, особливо на регіональному рівні. Як показали дослідження, інформація щодо обсягів наданих послуг багатьох регіональних провайдерів не обліковується, не обробляється і не аналізується. З іншого боку, очевидна потреба населення і бізнесу в достовірних даних щодо функціонування тих чи інших провайдерів фінансових послуг. Прямим підтвердженням цього є значне збільшення кількості фінансових брокерів і консультантів, а також компаній, що ведуть свою діяльність в регіонах, і займаються захистом прав споживачів фінансових послуг.

Аналіз літературних джерел з даної проблематики [1-15 та ін.] дозволяє стверджувати про відсутність серед вітчизняних науковців та в окремих класифікаторах єдиних підходів до класифікації фінансових послуг та фінансового посередництва на цьому ринку. Операції, які сьогодні відносять до ринку фінансових

послуг досить різноманітні. До того ж розуміння змісту фінансових послуг в деяких міжнародних і вітчизняних класифікаторах різне (табл. 1). Вони спрямовані на різні об'єкти, мають різну цільову аудиторію, чутливість до просування, еластичність попиту за ціною, розрізняються за мірою відчутності, можливості зберігання тощо. Виконання одних послуг залежить більшою мірою від використання технологічних розробок і винаходів, інших – від таланту і майстерності того, хто надає послугу і т.п.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз видів фінансових послуг в класифікаторі послуг СOT, в українському законодавстві і державних класифікаторах*

Види фінансових послуг згідно з класифікатором СOT [12]	Види фінансових послуг згідно з українським законодавством [11]	Види фінансових послуг згідно з Державним класифікатором продукції та послуг ДК 016:2010 [14]
1	2	3
7. «Фінансові послуги»	Ст. 4. Фінансові послуги	К «Послуги фінансові та страхові» (розділи 64-66)
<i>А. Послуги страхування та послуги, що мають відношення до страхування:</i>	1) випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків;	<i>64. Послуги фінансові, крім страхування та пенсійного забезпечення:</i>
(а) Послуги по страхуванню життя;	2) довірче управління фінансовими активами;	64.1. Послуги щодо грошового посередництва.
(б) Послуги страхування не пов'язані із страхуванням життя;	3) діяльність з обміну валют;	64.2. Послуги холдингових компаній.
(с) Послуги по перестрахованню та ретроцесії;	4) залучення фінансових активів із зобов'язаннями щодо наступного їх повернення;	64.3. Послуги довірчих товариств, фондів і подібних фінансових організацій.
(d) Допоміжні послуги по страхуванню (в тому числі брокерські та агентські операції).	5) фінансовий лізинг;	64.9. Послуги фінансові, крім страхування та пенсійного забезпечення, інші.
<i>В. Банківські та інші фінансові послуги (крім страхування):</i>	6) надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту;	<i>65. Послуги щодо страхування, перестраховання та недержавного пенсійного забезпечення, крім послуг у сфері обов'язкового соціального страхування:</i>
(а) Прийом депозитів та інших позичкових коштів від населення;	7) надання гарантій та поручительств;	65.1. Послуги щодо страхування.
(б) Кредитування всіх видів, включаючи споживчий кредит, кредит під заставу, факторинг і фінансування комерційних договорів;	8) переказ коштів;	65.2. Послуги щодо перестраховання.
(с) Фінансовий лізинг;	9) послуги у сфері страхування та у системі накопичувального пенсійного забезпечення;	65.3. Послуги щодо недержавного пенсійного забезпечення.
(d) Усі види послуг по переказу платежів та готівки;	10) професійна діяльність на ринку цінних паперів, що підлягає ліцензуванню;	<i>66. Послуги допоміжні до фінансових послуг і послуг щодо страхування:</i>
(е) Гарантії та зобов'язання;	11) факторинг;	66.1. Послуги допоміжні до фінансових послуг, крім страхування та недержавного пенсійного забезпечення.

Продовження табл. 1

1	2	3
(f) Торгівля за власний рахунок чи за рахунок клієнтів, або на валютній біржі чи на позабіржовому ринку, або іншим наступним чином	11 ¹) адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах;	66.2. Послуги допоміжні щодо страхування та недержавного пенсійного забезпечення.
(g) Участь в емісії всіх видів цінних паперів, включаючи гарантування розміщення їх випуску на ринку і розміщення в якості агента (публічна або закрита підписка) і надання послуг, що відносяться до випуску цінних паперів;	12) управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю відповідно до Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю»;	66.3. Послуги щодо керування фондами.
(h) Брокерські операції на грошовому ринку;	13) операції з іпотечними активами з метою емісії іпотечних цінних паперів;	
(i) Операції по управлінню активами, такими як готівка та портфельні інвестиції, всі форми управління спільними інвестиційними проектами, управління пенсійними фондами, послуги депозитаріїв і трастові послуги;	14) банківські та інші фінансові послуги, що надаються відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність».	
(j) Послуги по здійсненню платежів і клірингових розрахунків за фінансовими активами, включаючи цінні папери, деривативи та інші обігові документи;	15) фінансові послуги, надання яких передбачається іншими законами.	
(k) Консультативні, посередницькі та інші допоміжні фінансові послуги з усіх видів діяльності, перелічених у статті 1В MTN.TNC/W/50, в тому числі відомості про позичальників та кредитний аналіз, дослідження та рекомендації щодо інвестицій і портфелів цінних паперів, рекомендації з питань придбань, реструктуризації та стратегії діяльності підприємств;		
(l) Забезпечення і передача фінансової інформації, обробка фінансових даних і надання відповідного програмного забезпечення провайдером інших фінансових послуг.		
С. Інші.		

* Подано автором зі скороченням

Під класифікацією фінансових послуг будемо розуміти систему впорядкування і розподілення за класами відповідно до визначених ознак взаємопов'язаних елементів ринку фінансових послуг як системи і встановлення між ними зв'язків і залежностей. Розглянемо основні зарубіжні і вітчизняні класифікатори послуг (табл. 1). Так, в класифікації послуг, що прийнята в Світовій організації торгівлі (СОТ), членом якої є Україна, фінансові послуги об'єднані в свою групу, яка так і називається «Фінансові послуги», і підрозділяються на три секції А, В, С. Таким чином, класифікатор послуг СОТ чітко виділяє групи та види лише найбільш поширених фінансових послуг на ринку – банківських і страхових, всі інші види послуг зводить в одну групу «Інші». При цьому перелік видів фінансових послуг, прийнятий СОТ та визначений в українському законодавстві і державних класифікаторах України відрізняється за багатьма позиціями (табл. 1).

Враховуючи швидкі процеси глобалізації та у зв'язку зі вступом України до СОТ основні учасники українського фінансового ринку, а також органи, що уповноважені

регулювати ринок фінансових послуг, повинні створити конкурентоспроможний сектор фінансових послуг. Для цього необхідно створити умови стабільного функціонування і передбачуваності розвитку окремих видів фінансових послуг, доступу на український ринок іноземного капіталу, що у свою чергу вимагає приведення класифікації фінансових послуг відповідно до загальноприйнятих зарубіжних класифікацій.

При цьому слід зазначити, що у межах Європейського статистичного простору, який, окрім країн – членів Європейського Союзу, охоплює країни Європейської асоціації вільної торгівлі та більшість країн Центральної Європи, з 1993 року статистичні дані вперше почали збирати та розробляти за Класифікацією видів економічної діяльності Європейського Співтовариства (НАСЕ) та Класифікацією продукції за видами економічної діяльності Європейського Співтовариства (СРА). В Україні національні статистичні класифікації видів економічної діяльності, продукції, товарів створювали, використовуючи європейські класифікації в незмінному вигляді [13].

Відповідно до НАСЕ згідно з Класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД–2010) в Україні, секція К «Фінансова та страхова діяльність» (р. 64-66) включає в себе надання фінансових послуг, у т.ч. страхування, перестраховання та діяльність пенсійних фондів, а також надання допоміжних фінансових послуг, і діяльність власників активів, таких як холдингові компанії та трасти, фонди та інші подібні фінансові суб'єкти:

64. Надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення.

65. Страхування, перестраховання та недержавне пенсійне забезпечення, крім обов'язкового соціального страхування.

66. Допоміжна діяльність у сферах фінансових послуг і страхування [13].

Подібно до КВЕД розроблена класифікація фінансових послуг і в Державному класифікаторі продукції та послуг ДК 016:2010, де фінансові послуги об'єднані в секцію К «Послуги фінансові та страхові», що у свою чергу поділяються на 3 розділи (р. 64-66) [14] (див. табл. 1).

Отже, згідно з відомими класифікаторами в складі фінансових послуг прийнято окремо розглядати банківські послуги, послуги страхові (здійснення страхування життя, ризикових видів страхування та перестраховання), послуги з недержавного пенсійного забезпечення та інші види фінансових послуг.

Враховуючи існуючі підходи до класифікації фінансових послуг та найпоширеніші ознаки, що характерні для ринку послуг в цілому [5, 6, 9, 10, 15 та ін.], класифікація фінансових послуг може мати такий вигляд (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація фінансових послуг

Ознаки класифікації	Види фінансових послуг
1	2
1. За правом на надання фінансових послуг	– послуги банківських установ; – послуги небанківських фінансово-кредитних установ; – послуги посередників на ринку фінансових послуг (консультування, експертно-інформаційні послуги, робота з підготовки, укладення та виконання (супроводження) договорів про надання фінансових послуг)
2. Залежно від сегменту ринку	– страхові послуги; – банківські та інші фінансові операції, за винятком страхування; – інвестиційні послуги, тобто послуги на ринку цінних паперів; – інші фінансові послуги.
3. За економічним змістом	– кредитні; – страхові; – трастові; – консалтингові – депозитні; – облікові; – лізингові; – факторингові; – розрахункові; – депозитарні; – брокерські; – дилерські тощо

1	2
4. За характером надання	– платні фінансові послуги (кредитні, депозитні, факторинг, лізинг тощо); – безоплатні фінансові послуги (наприклад, оформлення кредитної картки, надання консультацій фізичним особам).
5. Місце послуги у суспільному виробництві	– фінансові послуги, скеровані на виробниче споживання (фінансовий лізинг, фінансовий інжиніринг); – фінансові послуги, скеровані на особисте споживання (кредитування, депозитні операції, переказ грошей тощо).
6. Комплексність надання послуги	– основні (кредитування); – допоміжні (консультування); – супутні (відкриття рахунків); – сумнівні (відмивання коштів).
7. Характер витрат праці	– потребують праці висококваліфікованих фахівців; – високотехнологічні (Інтернет-банкінг, мобільний банкінг); – не потребують праці висококваліфікованих фахівців.
8. Залежно від споживача послуги	– фінансові послуги для фізичних осіб; – фінансові послуги для юридичних осіб; – фінансові послуги для органів влади;
9. За ступенем поширення	– традиційні (кредитні, депозитні, розрахункові); – новітні (Інтернет-банкінг, мобільний банкінг)

З усього вищесказаного можна зробити висновок про те, що вичерпного переліку і однакового підходу до класифікації фінансових послуг немає. Разом з тим, аналіз існуючих фінансових послуг представляє в узагальненому вигляді все різноманіття фінансових послуг, що складаються з чотирьох груп: а) страхові послуги; б) банківські та інші фінансові операції, за винятком страхування; в) інвестиційні послуги, тобто послуги на ринку цінних паперів; г) інші фінансові послуги.

Висновки. Таким чином, наявність науково обгрунтованих критеріїв класифікації дозволяє усвідомлено будувати державну політику в сфері фінансових послуг, здійснювати нормативно-правове забезпечення діяльності в рамках різних сегментів цього ринку. Правильна методологія класифікації фінансових послуг дуже важлива і на мікрорівні, так як з її допомогою фірма може ефективно організувати процеси маркетингового дослідження ринку, бізнес-планування, поточного управління оперативною діяльністю і оцінки фінансових результатів. Виділення окремих сегментів цього ринку, згідно з класифікацією функціонування самих фінансових послуг, дозволяє оцінити діяльність його учасників. Однак відсутність показників оцінки, в першу чергу кількісного та якісного виміру ринку фінансових послуг, викликає необхідність подальшої розробки цієї проблеми.

Список використаних джерел:

1. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / [Бакаєв Л.О., Соколова Е.О., Шиндирук І.П., Грознецька Л.П.]. – К. : ДЕДУТ, 2014. – 384 с.
2. Васильченко З. Методологічні аспекти дослідження сутності банківських установ як фінансових посередників / З. Васильченко // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 11–23.
3. Розвиток ринків фінансових послуг в умовах європейської інтеграції : монографія / наук. ред. та кер. кол. авт. д-р екон. наук, проф. Н. М. Внукова. – Харків : ТО Ексклюзив, 2014. – 218 с. (Укр. мова)
4. Горбач Л.М. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.М. Горбач, О.Б. Каун. – К. : Кондор, 2006. – 436 с.
5. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / [Дема Д.І., Абрамова І.В., Шубенко І.А. та ін.] ; за заг. ред. Д.І. Деми. – [2-е вид. перероб. і допов.]. – К. : Алерта, 2013. – 376 с.
6. Еш С.М. Ринок фінансових послуг: підруч. / С.М. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 400 с.
7. Еш С.М. Формування фінансового посередництва на ринку фінансових послуг / С.М. Еш // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 2(1). – С. 226-230. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_2\(1\)_53](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_2(1)_53).
8. Корнеєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку : монографія / В.В. Корнеєв. – К. : Основа. – 2007. – 192 с.

9. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг [Текст] : навч. посіб. [для вузів] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
10. Сич Є.М. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / Є.М. Сич, В.П. Ільчук, Н.І. Гавриленко. – К. : ЦУЛ, 2012. – 428 с.
11. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12.07.2001р. [Електронний ресурс] // Режим електронного доступу до закону: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
12. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ [Електронний ресурс] / Т.М. Циганкова. – Режим доступу: <http://ecolib.com.ua/article.php?article=948&book=10>.
13. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 009:2010. – [Чинний від 01.01.2012 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://registral.kiev.ua/kved>.
14. Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016:2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkpp.rv.ua>.
15. Сахно Є.Ю. Менеджмент сервісу: теорія та практика : навч. посіб. / Сахно Є.Ю., Дорош М.С., Ребенок А.В. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 328 с.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК: 336.143

Подерня-Масюк Ю.А., к.е.н.

Луцький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті розкрито теоретичні аспекти фінансової децентралізації, змістовна характеристика політики та динаміка протягом останніх років в Україні. Зосереджено увагу на основних аспектах фінансової децентралізації, що виступає в першу чергу децентралізацією повноважень, визначено основні завдання та подальші етапи впровадження політики фінансової децентралізації.

Ключові слова: децентралізація, фінансова децентралізація, політика, місцевий бюджет, дохідна база, фінансові ресурси.

Podernya-Masuk Yu. A.

THE THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL DECENTRALIZATION

The article deals with the theoretical aspects of financial decentralization policy meaningful characteristics and dynamics during recent years in Ukraine. Main attention is drawn on the basic aspects of financial decentralization, serving primarily the decentralization of powers, the main objectives and subsequent stages implementing the policy of financial decentralization.

Key words: decentralization, financial decentralization policy, local budget revenue base, financial resources.

Подерня-Масюк Ю.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

В статье раскрыты теоретические аспекты финансовой децентрализации, содержательная характеристика политики и динамика в течение последних лет в Украине. Сосредоточено внимание на основных аспектах финансовой децентрализации, что выступает в первую очередь децентрализацией полномочий, определены основные задачи и дальнейшие этапы внедрения политики финансовой децентрализации.

Ключевые слова: децентрализация, финансовая децентрализация, политика, местный бюджет, доходная база, финансовые ресурсы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Визначений Україною курс на європейську інтеграцію зумовлює потребу в підвищенні дієвості управління як на регіональному так і на місцевому рівнях. Тобто діяльності державних та місцевих органів влади, суб'єктів підприємництва, об'єднань територіальних органів, які вирішують проблеми на визначених рівнях та впливають на регіональний розвиток.

Тому на сьогодні, посилюється роль органів місцевого самоврядування, на які, відповідно до чинного законодавства України, покладено виконувати свої повноваження стосовно управління, наповнення та зміцнення фінансової бази регіону. Адже місцеві бюджети є основною провідною в системі утворення фінансових відносин між державою та регіоном, в яких зосереджуються близько 75 % обсягу фінансових ресурсів органів місцевої влади. Єдиним правильним пунктом у вирішенні поставленої проблеми є здійснення реформ, що приведуть до посилення процесів децентралізації. Основне місце у реформуванні фінансово-бюджетної системи України належить формуванню самодостатніх, фінансово незалежних територіальних громад, в яких на меті буде саморозвиток та процвітання. На регіональному рівні особливого значення набуває політика бюджетної децентралізації, що виступає процесом передання функцій, компетенції і відповідальності до органів місцевого самоврядування. Така передача повноважень має супроводжуватися передачею фінансових ресурсів на виконання функцій покладених на органи місцевої влади через запровадження місцевих податків або закріплення частини загальнодержавних податків за місцевими бюджетами, що отримали нові повноваження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питаннями наукового обґрунтування теоретичних аспектів децентралізації займаються Б. Данилишин, Р. Демчак, І. Долженко, І. Габа, Я. Казюк, Л. Лагуктіна, Г. Макаров, Т. Сало, О. Шевченко, та інші вітчизняні вчені. Однак дане питання має незавершений характер та засвідчує відсутність єдиного трактування аспектів саме фінансової децентралізації.

Мета статті полягає у визначенні теоретичних аспектів фінансової децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зміна курсу державної політики в напрямку до децентралізації, яка вже впродовж останнього десятиріччя проголошується як основний вектор розвитку держави (проте фактично в цей період відбувалося поступове та невпинне накопичення владних повноважень та управлінських функцій в центральних органах влади), посилює та викликає додатковий інтерес до вивчення теоретичних основ децентралізації [1]. Існуюча система неспроможна забезпечити фінансову достатність органів місцевої влади тому, що місцеві податки і збори, що справляються на території регіону не можуть бути основним джерелом наповнення бюджету, оскільки незацікавленість місцевих громад у їх належному справлянні створює низький податковий потенціал. Така ситуація створює проблеми зміцнення дохідної бази, оподаткування та бюджетного регулювання, що впливає на соціально-економічний розвиток, фінансову безпеку, добробут та розвиток демократії як регіону так і держави в цілому.

Основні засади фінансового зміцнення місцевої влади закладено в статті 9 Європейської Хартії місцевого самоврядування, де сказано, що «органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону» [2]

В Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 26 травня 1997 року визначається, що самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі законом загальнодержавні доходи, а також правом самостійно визначати напрямок використання коштів місцевих бюджетів відповідно до Закону [3]. Децентралізація є одним з основних пріоритетів уряду та президента. Вона включає ряд аспектів – створення територіальних громад через механізм добровільного об'єднання, передача значних повноважень та фінансових

ресурсів від органів державної влади до органів місцевого самоврядування, адже теоретично вони краще знають потреби своїх громад. Для забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в контексті децентралізації, в грудні 2014 року, Верховна рада прийняла зміни до Податкового та Бюджетного кодексів, які суттєво змінили фінансову базу органів місцевого самоврядування [4]. Цими змінами було запропоновано нові підходи до визначення взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, які покликані розширити права місцевих органів влади і надати їм значну бюджетну самостійність та надання повноважень в напрямку розробки та реалізації різноманітних програм соціально-економічного розвитку, зміни в системі оподаткування, при якій відбуваються зміни в обсязі питомих надходжень до місцевих бюджетів.

Фінансова децентралізація це якісно нова форма управління суспільними коштами, завданнями якої є збільшення участі громади в розвитку села чи міста в якому вони проживають та ефективне забезпечення населення суспільними послугами [5]. Тобто спрямування коштів в місцевий бюджет та їх розподіл згідно потреб населення.

Так, у I півріччя 2016-го надходження доходів загального фонду бюджетів 159 об'єднаних громад (з урахуванням трансфертів з держбюджету) склали 3,1 млрд. грн. Це майже у 7 разів більше, ніж бюджети місцевих рад, які увійшли до складу об'єднаних громад, отримали за відповідний період 2015 року. Надходження міжбюджетних трансфертів з держбюджету до бюджетів об'єднаних громад склали 1,77 млрд. грн, зокрема, освітня субвенція – 916 млн., медична – 410 млн., субвенція на формування інфраструктури – 333 млн. грн. Завдяки змінам до податкового та бюджетного законодавства у контексті децентралізації надходження власних доходів місцевих бюджетів об'єднаних громад зросли більше ніж у 3 рази (на 906 млн. грн.) порівняно з I півріччям 2015 року (з 418 млн. грн. до 1324 млн. грн). Відповідно до статті 64 Бюджетного кодексу України, ОТГ отримали 60 відсотків податку на доходи фізичних осіб (як такі, що створилися згідно із законом та перспективним планом формування територіальних громад). За I півріччя 2016 року фактичні надходження податку на доходи фізичних осіб склали 719 млн. грн, що становить 54 % в обсязі власних доходів місцевих бюджетів. Наступним за вагомістю податок є плата за землю – 238 млн. грн. (18 %), надходження акцизного податку становлять 167 млн. грн. (13 %), єдиного податку – 146 млн. грн. (11%) [6, с. 7].

На основі проведених змін і розрахунків, очікується вагоме наповнення місцевих бюджетів фінансовими ресурсами і має стати індикатором правильності здійснення даної реформи [4]. Аналітика засвідчує що місцеві органи влади отримують необхідні обсяги фінансових ресурсів для виконання своїх повноважень та забезпечення розвитку регіону. Та чи буде відповідний результат, прослідкуємо в наступних періодах.

Доцільно проаналізувати основні аспекти в процесі фінансової децентралізації, яка в першу чергу є децентралізацією повноважень та використання ринкових механізмів, які мають різні форми і методи їх реалізації:

– фінансова самостійність місцевих бюджетів, що дає змогу органам місцевого самоврядування планувати свій розвиток маючи при цьому власні кошти, тобто нарощення дохідної бази пошуком додаткових коштів власними силами, а не за рахунок субвенцій та дотацій;

– перехід на прямі міжбюджетні відносини шляхом об'єднань та формування спроможних громад;

– відсоток податків, що залишаються на місцях, це надає можливість органам влади планувати доходи та здійснювати видатки на розвиток регіону;

– нові види трансфертів: базова дотація, освітня, медична субвенції, субвенція на підготовку робітничих кадрів, на забезпечення медичних заходів окремих державних

програм та комплексних заходів програмного характеру, що є дофінансуванням на реалізацію делегованих повноважень;

– існують громади та території, які не здатні себе забезпечити та потребують фінансової допомоги, тому запроваджено систему вирівнювання за рахунок податку на прибуток та ПДФО, суть якої полягає в тому що з цієї території вилучатимуть лише 50 % над доходів, які отримують з місцевого бюджету, кошти що залишаються йдуть на розвиток регіону;

– розміщення власних надходжень місцевих органів влади в установах банку, що надасть можливість керувати власними коштами;

– спрощена процедура для надання місцевих гарантій та запозичення від міжнародних фінансових організацій, адже не можливо розвивати регіон без залучених інвестицій.

Основне завдання що має вирішитись в ході фінансової децентралізації забезпечення фінансової незалежності місцевих бюджетів шляхом формування достатнього обсягу ресурсів, для задоволення виконання повноважень громади щодо виконання пріоритетних завдань та програм розвитку регіону.

Подальше запровадження політики децентралізації має стати дієвим фактором стабілізації соціально-економічної ситуації, виходу з фінансової кризи, подолання суперечностей між різними рівнями влади, організації відносин між центром, регіонами та територіальними громадами на принципах розподілу сфер відповідальності й компетенції, а також партнерства у сфері забезпечення громадян України державними та місцевими благами, сприяти підвищенню ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління. Реалізація децентралізації має спиратися на адміністративно-територіальну реформу в Україні та нову ідеологію державного управління, яка визначає основний зміст діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування, як діяльність щодо надання ефективних послуг [6, с. 8].

Висновки. Отже, необхідною умовою соціально-економічного розвитку та покращення суспільного добробуту в країні є ефективна бюджетна політика, яка повинна розроблятися з метою оптимального збалансування бюджетів, розвитку бюджетної сфери та необхідності виконання державою головних функцій. Низький рівень забезпечення місцевих бюджетів власною фінансовою базою призвів до того, що виконуються лише загальні функції покладені державними органами влади та відсутні стимули до нарощення соціально-економічного потенціалу регіону. Доцільно стимулювати розвиток регіону через місцеві бюджети шляхом послідовного розширення їх дохідної бази.

Саме тому, фінансова децентралізація це не лише наповнення бюджету, а прозорість фінансових потоків та зацікавленість органів місцевої влади в нарощенні та зміцненні податкового та бюджетного потенціалів регіону, розширення можливостей в здійсненні зовнішніх запозичень, що сприятиме формуванню сприятливого інвестиційного середовища, соціальної інфраструктури. Варто відмітити, що фінансовій децентралізації повинна передувати адміністративно-територіальна реформа, яка об'єднає населені території з однаковим економічним потенціалом та потім наділить їх фінансовими повноваженнями.

Список використаних джерел:

11. Патицька Х.О. Фінансова децентралізація як основа формування самодостатніх територіальних громад / Х.О. Патицька // Ефективна економіка. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4412>.
12. Фінансова децентралізація: «підйомні» для громад // Конституційна комісія. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://constitution.gov.ua/publications/item/id/47>.
13. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 26 травня 1997 р. // ВР України. – 1997. – №24. – С 170.
14. Бюджет місцевої ради в умовах децентралізації / Центр політичних студій та аналітики. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://eidos.org.ua/novyny/byudzhets-mistsevoji-rady-v-umovah-detsentralizatsiji/>.
15. Інфографіка: фінансова децентралізація. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.malinda.gov.ua/infoqr.pdf>.

16. Децентралізація: місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад. – Фінансово-аналітичні матеріали, 2016. – 308 с. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/Monitoring_OTG.pdf.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК: 336.7

Примак Ю.Р., аспірант

Київський Національний Економічний Університет імені В. Гетьмана, м. Київ.

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ, ІМІДЖУ ТА РЕПУТАЦІЇ: ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКУ.

У статті розглядається сутність поняття «ділова активність банку». Описано взаємозв'язок аналізу ділової активності з фінансовим станом банку. На основі даних фінансових звітів ПАТ АБ «Укргазбанк» проведено розрахунок коефіцієнтів ділової активності за декілька періодів. Проаналізовано отримані результати діяльності банку. Надано рекомендації стосовно збільшення ефективності аналізу ділової активності фінансової установи.

Визначено сутність понять імідж та репутація організації та особливості їх взаємозв'язку, шляхи впливу на фінансовий стан установи. Описане значення ділової репутації. Розглянуто особливості класифікації головних складових іміджу та репутації банківської діяльності та можливості їх удосконалення.

Ключові слова: ділова активність, імідж, репутація, комунікаційна політика, фінансовий стан, корпоративна соціальна відповідальність.

Примак J.R.

ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY, IMAGE AND REPUTATION: THEIR IMPACT ON FINANCIAL STABILITY OF THE BANK.

The article mainly deals with the essence of the concept "a bank business activity." The author of the article describes the relationship between business activity analysis and financial condition of the bank. In the article the calculation of business activity based on the financial statements of PJSC JSB "UkrGasbank" for several periods is considered. In the article the results of the bank business are analyzed. He also notes that courtesy recommendations are supposed to increase analysis efficiency of financial institutions' business activities.

In the article the essence of the concepts of image and reputation and features of their relationship are identified. The main ways of influencing the financial condition of the institution are described. The author highlights the importance of business reputation. In conclusion the paper underlines that effective and timely analysis of business activity, the image and reputation of the banks are able to avoid various negative impacts on banking activity and reverse the impact of reputational risk.

Keywords: business activity, image, reputation, communication policy, financial condition, corporate social responsibility.

Примак Ю.Р.

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ БАНКА, ИМИДЖА И РЕПУТАЦИИ: ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ УСТАНОВИТЬ.

В статье рассматривается сущность понятия «деловая активность банка». Описана взаимосвязь анализа деловой активности с финансовым состоянием банка. На основе данных финансовых отчетов ПАО АБ «Укргазбанк» проведен расчет коэффициентов деловой активности за несколько периодов. Проанализированы полученные результаты деятельности банка. Даны рекомендации по увеличению эффективности анализа деловой активности финансового учреждения.

Определена сущность понятий имидж и репутация организации и особенности их взаимосвязи, пути влияния на финансовое состояние учреждения. Описано значение деловой репутации. Рассмотрена классификация главных составляющих этих двух составляющих банковской деятельности и возможности их совершенствования.

Ключевые слова: деловая активность, имидж, репутация, коммуникационная политика, финансовое состояние, корпоративная социальная ответственность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В період коли економіка країни перебуває в кризовому стані, а багато банківських установ зазнають краху, все більшої актуальності набуває аналіз таких складових діяльності фінансових установ, як ділова активність, репутація та імідж банку.

Аналіз ділової активності це широкий комплекс процедур, який на базі коефіцієнтного аналізу демонструє рівень ефективності управління ресурсами банківської установи. В той же час імідж та репутація установи це не менш важливі характеристики які потребують детального розгляду та оцінки. Вдосконалення цих напрямків аналізу банківської діяльності допоможе швидко та своєчасно оцінювати фінансовий стан банківської установи і ефективно протидіяти ризику втрати репутації.

На сучасному етапі розвитку економічної думки ці складові аналізу банківської установи є недостатньо розвиненими та мають достатній потенціал для подальших досліджень в цих напрямках. З огляду на це, особливої актуальності набуває проблема створення нової, більш сучасної та досконалої системи аналізу ділової активності, іміджу та репутації банку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В українській економічній літературі немає однозначного підходу до визначення особливостей та коефіцієнтного складу аналізу ділової активності. Також відсутній комплексний підхід до визначення та методичних підходів до визначення системи моніторингу ділової активності. Теоретичні та методологічні аспекти вивчення ділової активності банківської установи описували в свої працях такі відомі вчені, як: А. М. Герасимович [2], М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко [8], Р. І. Тиркало [10], З. І. Щибиволок, Т. П. Куриленко [6], Г. В. Амбросьєва та ін.

Особливостями створення та дослідження корпоративного іміджу та репутації фінансової установи присвятили свої праці такі вчені, як: О.В. Безух [1], О.Д. Вовчак, О.В. Дзюблюк, І.О. Денєга, О.В. Денєга[4], Ж.М. Довгань, Л. Щукін, О.В. Хортюк [11], О. А. Россомахіної, Н.О. Маслової та ін..

Цілі статті. Висвітлення базових принципів та основ проведення аналізу ділової активності банківської установи та необхідності їх подальшого вдосконалення. Розкриття доцільності створення унікального іміджу та напрацювання позитивної репутації банку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ділова активність та імідж банку це дві тісно взаємопов'язані між собою категорії. В той час, як аналіз ділової активності визначає ефективність внутрішнього управління ресурсами банку, аналіз іміджу банку визначає ставлення клієнтів, кредиторів, конкурентів та інших зовнішніх користувачів інформації до окремого комерційного банку. В свою чергу ці дві складові допомагають оцінити рівень ризику репутації – одного з найважливіших ризиків банківської діяльності.

В сучасній науковій літературі існує багато визначень ділової активності.

Як відзначають Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова, ділова активність підприємства — це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а

тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність іноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність [9, с. 425].

В дослідженні О.О. Заїкіної ділова активність – це певна категорія, яка характеризує обсяг зусиль спрямованих на просування на ринку підприємства [5, с. 144-148].

Але в аспекті банківської діяльності значення ділової активності дещо змінюються.

Багато науковців в методичній літературі описують цей термін, як взаємозв'язок рівня ресурсного забезпечення і потенціалу з ефективністю його застосування при формуванні активів, інвестицій, кредитного портфелю тощо [10].

Найбільш поширене тлумачення ділової активності звучить наступним чином: ділова активність банку – це здатність установи до залучення коштів та подальше ефективно і раціональне управління ними [8, с. 193].

Для її визначення та оцінки використовують групи різноманітних коефіцієнтів які показують рівень використання активів та пасивів банку, ефективність прийнятих рішень менеджерів та ін. Для кращого розуміння особливостей визначення рівня ділової активності банку розрахуємо коефіцієнти на прикладі ПАТ АБ «Укргазбанк» за методикою, що описана в науковій праці Герасимовича А.М. (табл. 1 і 2) [2, с. 468-475].

Таблиця 1

Аналіз показників ділової активності у частині активів за даними ПАТ АБ «Укргазбанк» за 2014 – 9 місяців 2016 рр. [12, 13].

№	Назва показників	Умов. позн.	Сума на дату, в тис. грн.			Темп змін
			31.12.2014р.	31.12.2015р.	30.09.2016р.	
1. У частині активів						
а) Вихідні дані, тис. грн						
1	Активи загальні	Аз	20 714 713,00	41 555 340,00	57 908 738,00	279,55
2	Активи дохідні	Ад	16 850 824,00	35 163 584,00	51 652 490,00	306,53
3	Кредитний портфель	КР	9 727 446,00	14 029 078,00	17 244 223,00	177,27
4	Вкладення в цінні папери	ЦПП	5 791 831,00	11 364 914,00	21 467 577,00	370,65
5	Прострочені і безнадійні кредити	КРп	3 453 781,00	8 281 327,00	8 301 812,00	240,37
б) Коефіцієнти ділової активності активів						
1	Рівень дохідних активів (р.2/р.1)	Кда	0,81	0,85	0,89	+0,08
2	Кредитна активність (р.3/р.1)	Ккра	0,47	0,34	0,30	-0,17
3	Інвестиційна активність в цінних паперах (р.4/р.1)	Кіа	0,28	0,27	0,37	+0,09
4	Інвестиції у дохідних активах (р.4/р.2)	Кіда	0,34	0,32	0,42	+0,08
5	Проблемні кредити (р.5/р.3)	Кпкр	0,36	0,59	0,48	+0,12

У відповідності до вимог зарубіжної практики показник рівня дохідних активів не має бути меншим ніж 93%. В українських банках ці вимоги дещо нижчі, тому 89%, що демонструє банк з подальшим приростом цього коефіцієнта свідчить про наявність достатньої кількості дохідних активів.

Нормативне значення коефіцієнта кредитної активності знаходиться в межах 65-75%. 30%, які показує АБ «Укргазбанк» за результатами 9 місяців 2016 року свідчать про слабку та розмірену кредитну політику, що в подальшому може негативно відобразитися на прибутковості банківської установи. До того ж існує тенденція до

зменшення по цьому показнику, про що свідчить темп зміни – за останні три роки коефіцієнт зменшився на 17%. Подібні перетворення тісно пов'язані з рівнем загальної інвестиційної активності в цінних паперах, оскільки чим вищий рівень цього показника, тим менший коефіцієнт кредитної активності.

Значення коефіцієнта інвестицій в дохідних активах необхідно аналізувати в динаміці. Його приріст свідчить про позитивну тенденцію і збільшення банківської рентабельності. За період, що проаналізовано спостерігається повільний, але впевнений приріст цього показника – 8%. Це також може вказувати на зростання ролі інвестицій в діяльності банку.

В той же час частка проблемних кредитів за період значно зросла (на 12%) і становить 48%. Це показує неефективність кредитної політики банку, зростання рівня кредитного ризику та низьку якість управлінських рішень.

Таблиця 2

Аналіз показників ділової активності у частині пасивів за даними ПАТ АБ «Укргазбанк» за 2014 – 9 місяців 2016 рр. [12, 13].

№	Назва показників	Ум. позн.	Сума на дату, в тис. грн.			Темп змін
			31.12.2014р.	31.12.2015р.	30.09.2016р.	
2. У частині пасивів						
а) Вихідні дані, тис. грн						
1	Пасиви загальні	Пзаг	20 714 713,00	41 555 340,00	57 908 738,00	279,55
2	Залучені кошти всього	Зк	12 815 694,00	30 151 548,00	51 764 876,00	403,92
3	Строкові депозити	Дс	7 383 212,00	15 657 828,00	27 111 516,00	367,21
4	Міжбанківські кредити одержані	МБКо д	6 265 544,00	6 634 173,00	934 134,00	14,91
5	Кредитний портфель	КР	9 727 446,00	14 029 078,00	17 244 223,00	177,27
6	Активи дохідні	Ад	16 850 824,00	35 163 584,00	51 652 490,00	306,53
б) Коефіцієнти ділової активності пасивів						
1	Активність залучення коштів (р.2/р.1)	Кзк	0,62	0,73	0,89	+0,27
2	Активність залучення міжбанківських кредитів (р.4/р.1)	КЗМБ К	0,30	0,16	0,016	-0,284
3	Активність залучення строкових депозитів (р.3/р.1)	Кзсд	0,36	0,38	0,47	+0,11
4	Активність використання залучених коштів у дохідні активи (р.2/р.6)	Кзда	0,76	0,86	1,00	+0,24
5	Активність використання залучених коштів у кредитному портфелі (р.5/р.2)	Кзкр	0,76	0,47	0,33	-0,43
6	Активність використання строкових депозитів у кредитному портфелі (р.3/р.5)	Кдскр	0,76	1,12	1,57	+0,81

Нормативне значення коефіцієнту активності залучення коштів знаходиться в межах 0,70-0,85. Зростання цього коефіцієнту за період, що розглядається, дуже стрімке – 27%. Саме значення коефіцієнта за останній період знаходиться на рівні 89%. Це більше норми і може свідчити про занадто агресивну політику в питанні залучення коштів. В період кризових явищ в економіці, цей рівень показника може негативно вплинути на фінансовий стан банку.

Коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів знаходиться на рівні 1% і демонструє значний спад у порівнянні з попередніми роками. Але подібне значення занадто низьке, оскільки за оптимальних обставин цей показник варіює в межах 15-20%.

По результатам, що отримані після підрахунку коефіцієнта залучення строкових депозитів, лише значення останнього періоду знаходяться в межах норми – 47% (40-50%). Це показує, що лише в 2016 році банк отримав необхідний рівень забезпечення по строковим депозитам.

Коефіцієнт активності використання залучених коштів відповідає нормативному значенню у двох останніх періодах (0,8-1), але через його стрімке зростання можна прогнозувати, що в наступному році він може вийти за межі нормального рівня показника. Це може призвести до неефективного використання грошових ресурсів, що були залучені, що в подальшому може похитнути стабільність банку.

Останні два коефіцієнта занадто малі і демонструють неефективність та слабкість управлінської політики банку в питання розподілу та залучення депозитів та кредитів.

За результатами аналізу ділової активності ПАТ АБ «Укргазбанк» протягом 2014 – 3 кварталу 2016 років, фінансова установа демонструє поступове зростання по більшості критеріїв аналізу. Але не зважаючи на це в банку існує певний дисбаланс між обсягом кредитних та депозитних активів, що свідчить про неефективність та недоліки кредитної політики. Цю ситуацію могли спричинити багато факторів, основними з яких є наступні: кризова ситуація в країні, вплив клієнтів від банківської сфери, приналежність банку до державних, політика національного банку тощо.

Окрім ділової активності не менш важливого значення набуває для банку є його імідж та репутація.

Імідж (від англійського image, від латинського imago – образ) – сформований у суспільстві або певній групі людей певний образ. Найбільш поширене визначення іміджу — створений образ (особи, явища, предмета), покликаний популяризувати та рекламувати об'єкт іміджу та викликати позитивне емоційне враження у будь-кого. [11, с. 212].

Корпоративний імідж – це образ фірми, що запроваджений задля здійснення впливу на суспільство, клієнтів, партнерів, конкурентів, державні органи та інших учасників економічних відносин з метою популяризації, отримання прибутку тощо [5].

Створення іміджу банку - це одна з найважливіших частин стратегії банківської установи. Імідж, що визиває в зовнішніх та внутрішніх користувачів банківського продукту приємні враження, здатний підтримувати діяльність фінансової організації на протязі довгих років. Унікальний імідж виокремлює банк з ряду конкурентів, робить його образ у свідомості користувачів більш пізнаваним. Крім того позитивний імідж здатний підтримувати банк у часи фінансової нестабільності.

В залежності від групи користувачів (підприємці, фізичні особи, державні структури чи соціальні організації) імідж комерційного банку має бути різним та задовольняти всі вимоги.

В науковій літературі поширена наступна класифікація різновидів іміджу комерційних банків (див. рис. 1).

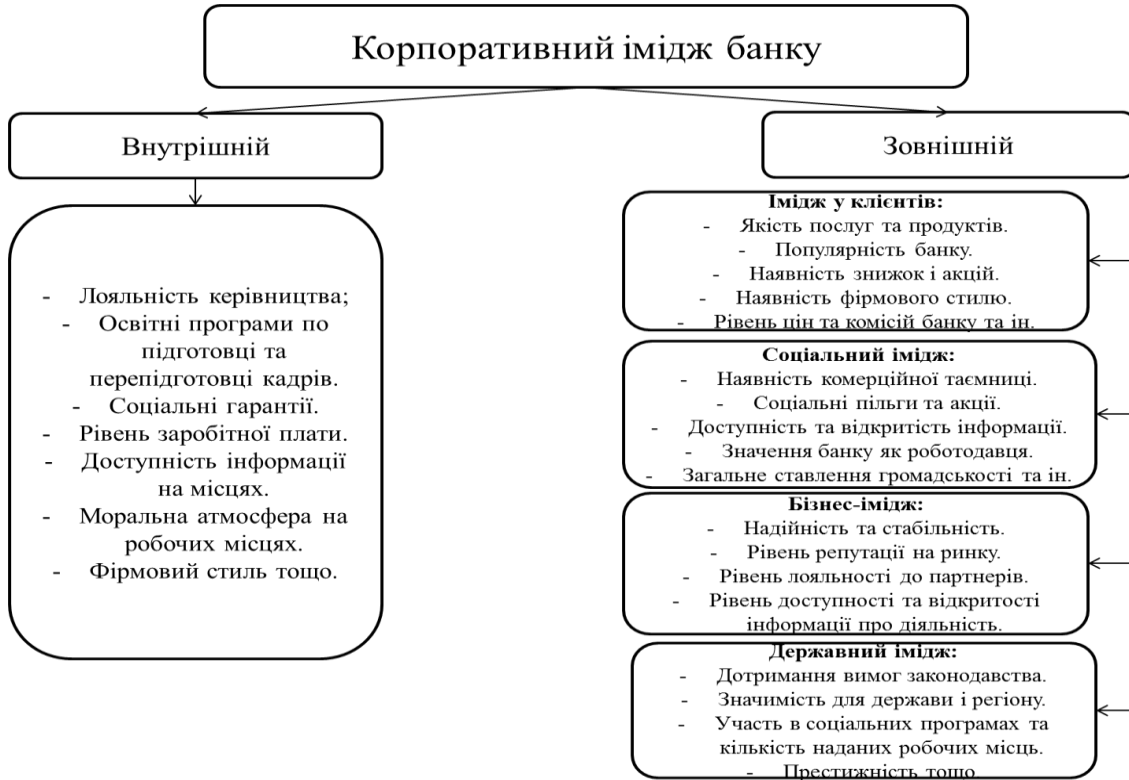


Рис. 1. Класифікація видів іміджу комерційного банку (складено автором на основі 7, с.437).

Але за сучасних умов ця класифікація потребує подальшого вдосконалення. На сучасному етапі збільшується вплив зовнішніх ринків та інвесторів. Для стабільної та результативної діяльності банківським установам варто вдосконалювати власний імідж, щоб привабити більше закордонних інвестицій.

Головними складовими, що здатні популяризувати імідж банку є наступні (див. рис. 2.).

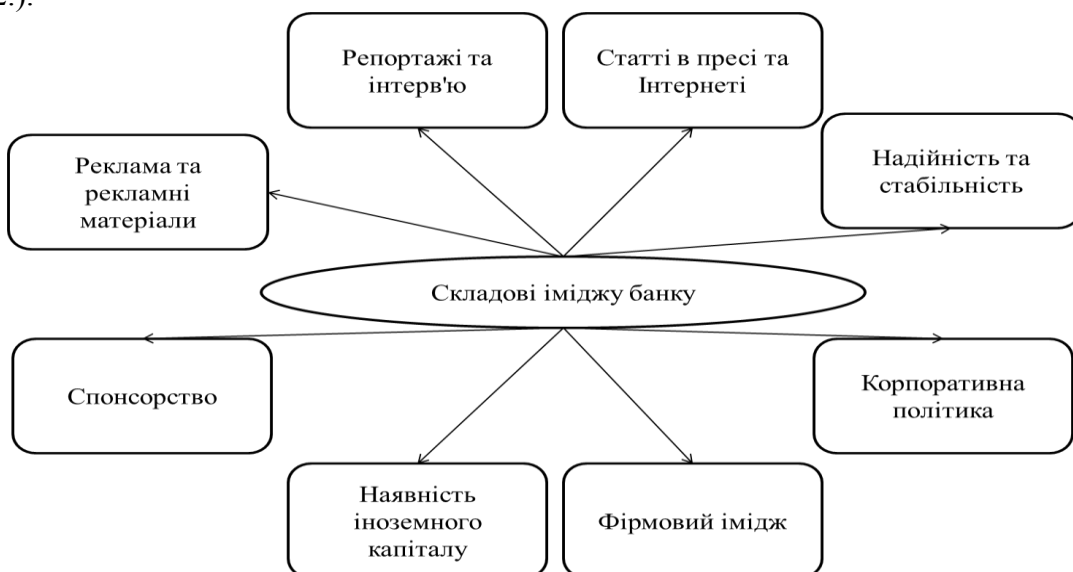


Рис. 2. Складові іміджу банківської установи (складено автором на основі 7, с.445).

Найбільш вагомими складовими є репортажі та інтерв'ю, статті в пресі та Інтернеті. А також загальна надійність банку та наявність іноземного капіталу. Останні дві складові набули особливого значення в період кризи останніх років та започаткування процесів банкрутства і ліквідації в багатьох банківських установах. В той же час рекламна діяльність не завжди є ефективним заходом. Це відбувається через те, що на хвилі кризи зростає зацікавленість громадян в банківській сфері, а експертна думка може спрямувати грошовий потік на користь банку. Інтерв'ю з першими особами банку, експертами, співробітниками та клієнтами допомагають людям краще зрозуміти ситуацію в банку та його мету. Але всі ці заходи мають певну нерівномірність результатів. Все залежить від дієвості комунікаційної політики банку та вірності прийнятих управлінських рішень.

Не слід ототожнювати імідж та репутацію. Імідж банку – це образ який розроблено організацією самостійно, тобто те як юридична особа представляє себе на ринку. В той час коли репутація – це об'єктивна оцінка діяльності банку, його захищеності, популярності серед клієнтів та інвесторів, що складається під впливом різноманітних факторів та обставин. Тобто більш всеохоплююча категорія ніж імідж.

Найбільш поширене визначення ділової репутації впровадив Г. Даулінг [3, с.77]. У відповідності до його дослідження, ділова репутація – це сума нематеріальних активів, зовнішніх та внутрішніх характеристик суб'єкта, що збільшують його акціонерну вартість та є частиною ринкової вартості. Часто в науковій літературі поняття ділової репутації ототожнюють з терміном «гудвіл» [11, с. 211].

Після тривалих досліджень вчені виділили вісім основних складових, які можуть здійснювати вагомий вплив на ділову репутацію організації:

- Корпоративна соціальна відповідальність;
- умови праці;
- рівень довіри до організації;
- фінансова результативність;
- інноваційність;
- лідерство;
- продукти/послуги;
- управління[1].

Відповідно до проведених досліджень показник «фінансова результативність» здійснює найбільш вагомий вплив на думку споживачів. Це показує, що ділова репутація має прямо пропорційну залежність зі своїм фінансовим станом. Зростання значення фінансової результативності можна також пояснити зацікавленістю користувачів у збереженні своїх коштів, оскільки тільки стабільна до впливів кризових явищ банківська установа здатна захистити вкладені в неї капітали.

Імідж та репутацію банку можна визначити за допомогою декількох методів. Найбільш розповсюджені є експертна (бальна) методика, коефіцієнтний метод та рейтингування. Також використовують різноманітні маркетингові дослідження та контент-аналіз (застосовується для оцінки лише текстових джерел).

Позитивний імідж та репутація банку спроможні захистити його від одного з найменш досліджених в економічній літературі ризику – репутаційного. За певних умов втрата позитивної думки про банк може призвести до банкрутства з подальшою ліквідацією банку. Але, якщо в банку вже негативний імідж та репутація йому фактично не загрожує репутаційний ризик.

Висновки. Ефективний і своєчасний аналіз ділової активності, іміджу та репутації банку здатний запобігти різних негативних факторів впливу на банківську діяльність, а також нівелювати вплив ризику репутації. Вдала внутрішня і комунікаційна політика може підтримати фінансову стійкість банку в період

фінансових та економічних криз. Однак репутаційний ризик та методи його оцінки ще недостатньо досліджені. Процедури аналізу та оцінки ділової активності та іміджу банку потребують подальшого перегляду та вдосконалення, оскільки за сучасних умов з'являється все більше факторів, що становлять загрозу для банківської діяльності. Особливу увагу варто приділити розробці нової системи моніторингу ділової активності та іміджу банку.

Список використаних джерел:

1. Безух, О. Неправомірне використання ділової репутації в конкуренції [Текст] / О. Безух // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 5. – С. 24-27.
2. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
3. Даулінг Г. Репутация фирмы. Создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулінг. – М.: Инфра-М, 2008. – 368 с.
4. Дейнега І.О., Дейнега О.В. Формування іміджу банківських організацій / І.О. Дейнега, О.В. Дейнега // Тернопіль: ТНТУ, 2011. – С. 92 – 94. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua>
5. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О.О. Заїкіна // Харчова промисловість. – 2008. – №7. – С.144-148
6. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності / Т.П. Куриленко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – №4(47). – С.87.
7. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / І.О. Лютий, О.О. Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 776 с.
8. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / І.М. Парасій-Вергуненко. — К.: КНЕУ, 2003. — 347 с.
9. Ремньова Л.М., Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2005. — 485 с.
10. Тиркало, Р. І. Фінансовий аналіз комерційного банку: основи теорії, експрес-діагностика, рейтинг [Текст] : навч. посіб. / Р. І. Тиркало, З. І. Щибиволок. – К.: Слобожанщина, 1999. – 236 с.
11. Хортюк О.В. Співвідношення понять “ділова репутація”, “гудвіл”, “імідж”, “престиж”, “реноме” / О.В. Хортюк // Проблеми цивільного та підприємницького права в Україні. – 2010 – № 4. – С.211–214.
12. Річна фінансова звітність ПАТ АБ «Укргазбанк» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrgasbank.com/upload/finotchet2015ukr.pdf>
13. Квартальна фінансова звітність ПАТ АБ «Укргазбанк» за 3 квартал 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrgasbank.com/upload/file/ifrs_financial_statements.pdf

Рецензент д.е.н., професор Парасій-Вергуненко І.М.

УДК 336.717.3

Чиж Н.М., к.е.н., доцент

Дзямulich М.І., к.е.н., доцент

Потьомкіна О.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті представлені і узагальнені сучасні підходи щодо визначення сутності поняття «ресурси банку», розглядається стан та особливості формування і використання ресурсів комерційних банків. Проаналізовано зміни у структурі банківських ресурсів України. Визначено основні проблеми та перспективи зростання ресурсної бази українських банків.

Ключові слова: банк, ресурси, банківські ресурси, зобов'язання, капітал, власні кошти, залучений капітал, власний капітал, банківська система.

Chyzh N., Dzyamulych M., Potoymkina O.

EFFICIENCY FORMATION AND USE OF RESOURCES OF COMMERCIAL BANKS UKRAINE

The article presents and summarizes current approaches to defining the essence of the concept of "resource bank", and considers the peculiarities of formation and use of commercial banks. Analyzed changes in the structure of bank resources Ukraine. The main problems and prospects of growth of the resource base Ukrainian banks.

Keywords: bank resources, bank resources, liabilities, equity, own funds, debt capital, equity, banking system.

Чиж Н.М., Дзямулич М.И., Потьомкина А.В.,

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

В статье представлены и обобщены современные подходы к определению сущности понятия «ресурсы банка», рассматривается состояние и особенности формирования и использования ресурсов коммерческих банков. Проанализированы изменения в структуре банковских ресурсов Украины. Определены основные проблемы и перспективы роста ресурсной базы украинских банков.

Ключевые слова: банк, ресурсы, банковские ресурсы, обязательства, капитал, собственные средства, привлеченный капитал, собственный капитал, банковская система.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Наявність достатніх джерел ресурсів банків є фундаментом ефективного функціонування банківської системи будь-якої країни в цілому. Банківська система акумулює тимчасово вільні ресурси фізичних та юридичних осіб для спрямування їх на потреби суб'єктів господарської діяльності, для розвитку інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів та підтримки власної ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості. При цьому головним завданням для сприяння економічного зростання є ефективне формування відповідної ресурсної бази банківських установ.

Пошук шляхів ефективного формування та подальшого використання ресурсів вітчизняних банківських установ за сучасних умов виходу з кризи є важливою та актуальною проблемою, адже кризові явища у фінансово-кредитній системі України загострюють цю проблему.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Особливу увагу проблемам формування та розміщення ресурсів банків приділяють А. Алексеєнко, О. Васюренко, Г. Коробова, О. Лаврушин, А. Мороз, О. Присяжнюк, В. Рисін, М. Рисін, М. Савлук, та інші. Зважаючи на ґрунтовні дослідження провідних вітчизняних вчених, що стосується ефективності формування та використання ресурсів банківських установ, доцільно й надалі продовжувати науково-практичні пошуки в цьому напрямку, оскільки зазначена проблема й дотепер є однією з найактуальніших.

Цілі статті. Мета статті полягає у дослідженні сутності ресурсів банківських установ, проблем формування та використання ресурсів комерційних банків України та обґрунтування перспективних напрямів зростання ресурсної бази українських банків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Від того, наскільки банки приділятимуть увагу процесу формування та використання ресурсів комерційних банків залежить їх можливість ефективно виконувати банківські операції та надавати банківські послуги, а також фінансова стійкість банківської системи в цілому.

Однією з важливих проблем, що постають перед вітчизняними банками є залучення та підтримка на достатньому рівні банківських ресурсів. Сучасний розвиток та функціонування банківської системи України сприяє розвитку конкуренції між банківськими установами за залучення ресурсів та подальше їх ефективне використання. Для оптимального розвитку банківської діяльності недостатньо тільки залучити ресурси за низькою ціною, а розмістити за вищою, для цього потрібно

сприяти формуванню ефективної системи управління ресурсами комерційних банків України.

Варто відзначити, що в сучасній економічній літературі не існує єдиного підходу до трактування сутності банківських ресурсів. Тому, для визначення поняття «банківські ресурси», варто порівняти наукові думки сучасних науковців.

Українські вчені А.М. Мороз, М.І. Савлук зазначають, що ресурси комерційного банку — це сукупність коштів, що є у його розпорядженні та використовуються для виконання активних операцій [4]. Дане трактування досить логічне проте не вказує на джерела формування та напрями використання ресурсів банку, що є досить актуальним в умовах загострення конкурентної боротьби за ресурси серед вітчизняних банківських установ.

М.Д. Алексеєнко визначає банківські ресурси як сукупність грошових ресурсів й виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для здійснення активних операцій та надання послуг [3]. Дане трактування характеризує ресурси окремо взятого комерційного банку, хоча використовується загальне поняття «банк».

Деякі автори при розгляді ресурсів банку зосереджують увагу на джерелах формування цього поняття. О. Лаврушин вважає, що банківські ресурси – це сукупність власних і залучених коштів, що є у розпорядженні банку та використовуються для проведення активних операцій [5]. О. Присяжнюк розглядає ресурси комерційного банку як його власний капітал, залучений і позиковий капітал, а також як самостійне джерело власних коштів банку [3].

Таким чином, взявши до уваги напрацювання вище зазначених вчених пропонуємо таке визначення: ресурси комерційного банку являють собою сукупність коштів з різних джерел формування, які знаходяться у розпорядженні та використанні в процесі здійснення банківських операцій та надання послуг з метою підтримки ліквідності, рентабельності та прибутковості на достатньому рівні.

Варто відзначити, що банківські ресурси – це власні кошти банку, а також кошти, залучені та запозичені на фінансовому ринку, які використовуються для здійснення активних операцій та надання послуг з метою отримання прибутку. При цьому, розмір прибутку має забезпечувати виплату дивідендів, створення резервів і розширення банківської діяльності.

Станом на 1 грудня 2016 року ліцензію НБУ мали 98 банківських установ (в т.ч. 39 банк з іноземним капіталом). В цілому щодо 82 банків було прийнято рішення про ліквідацію. Щодо 10 банківських установ рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію було прийняте без попереднього запровадження тимчасової адміністрації (див. рис. 1)

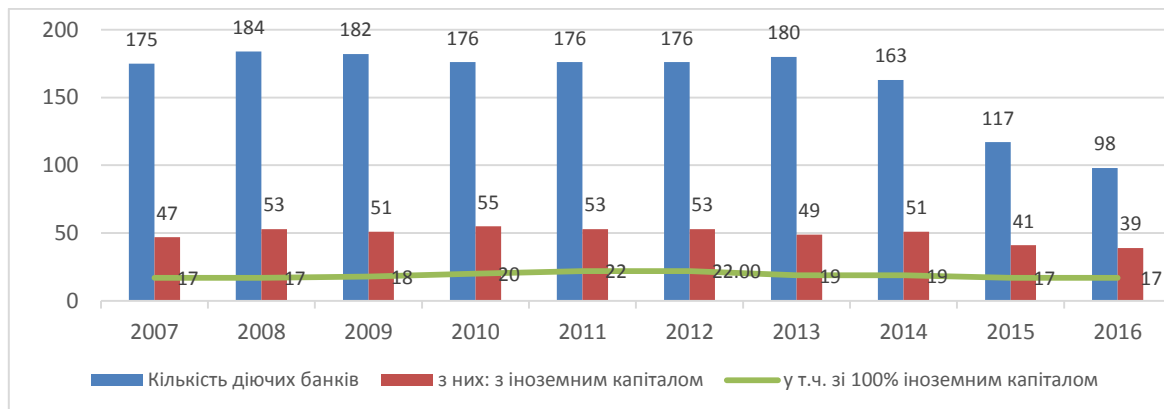


Рис. 1. Динаміка зміни кількості банків України 2007-2016 рр. (млн. грн)*

* розраховано за даними НБУ станом на 01.12.2016 р [6]

Динаміка активів у 2015 р. визначена кількома вагомими факторами, серед яких ліквідація ряду проблемних банківських установ, відтік клієнтських коштів поряд із суттєвою девальвацією гривні. Станом на 1 грудня 2016 року сукупний обсяг активів БСУ становив 1263,36 млрд грн, незначно зросли на 3,03 %. Кредитна активність банків впродовж 2014-2016 рр. залишається низькою, що обумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників. Протягом даного періоду обсяг кредитного портфеля скоротився на 57650 млн. грн або на 5,72 % та станом на 1 грудня 2016 року склав 948 млрд. грн (див. рис. 2).

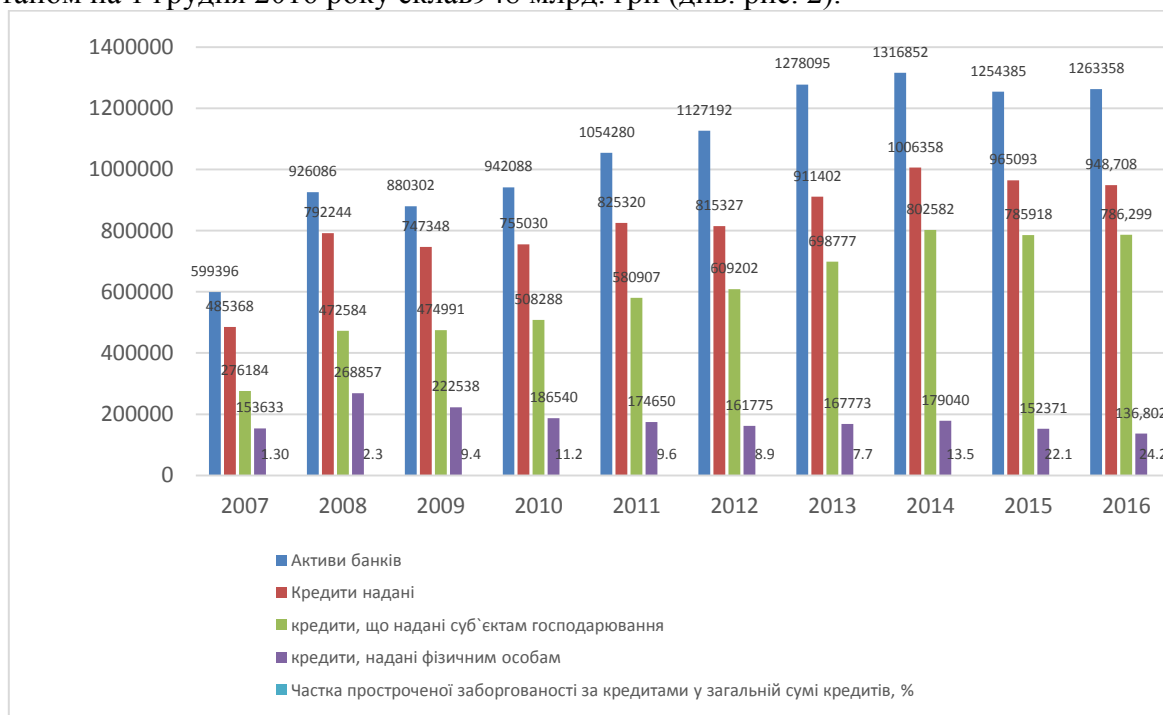


Рис. 2. Активи банків України 2007-2016 рр. (млн. грн)*

* розраховано за даними НБУ станом на 01.12.2016 р [6]

За останні роки в структурі ресурсів банків склалися наступні тенденції. З 2007 по 2014рр. спостерігаються позитивні тенденції зростання зобов'язань, вкладень фізичних та юридичних осіб в банки на фоні макроекономічної, фінансової і валютної стабілізації. У докризовий період закріпилася тенденція до збільшення залишків на рахунках фізичних осіб. Це відбувалося завдяки росту доходів населення, зрушенням в ощадній поведінці домашніх господарств і, як наслідок, має прояв у певному збільшенні довіри населення до банківської системи. Вклади населення почали займати вагомe місце в формуванні ресурсної бази банків. Зростали кошти юридичних осіб в структурі ресурсів банку, що також позитивно впливало на ресурсну базу банку.

Протягом 2015-2016 рр. обсяг зобов'язань банків скоротились на 18157 млн. грн та 31745 млн. грн відповідно на фоні функціонування банківської системи України в умовах політичної та економічної нестабільності і інфляційних очікуваннях. Протягом даного періоду кошти суб'єктів господарювання зросли на 56254 млн. грн та 31139 млн. грн відповідно. Проте у 2015 році спостерігається зменшення коштів фізичних осіб на 27311 млн. грн та їх незначне зростання у 2016 році на 18136 млн. грн. Отже, вклади юридичних осіб в Україні є одним з основних джерел формування банківських ресурсів (див. рис. 3).

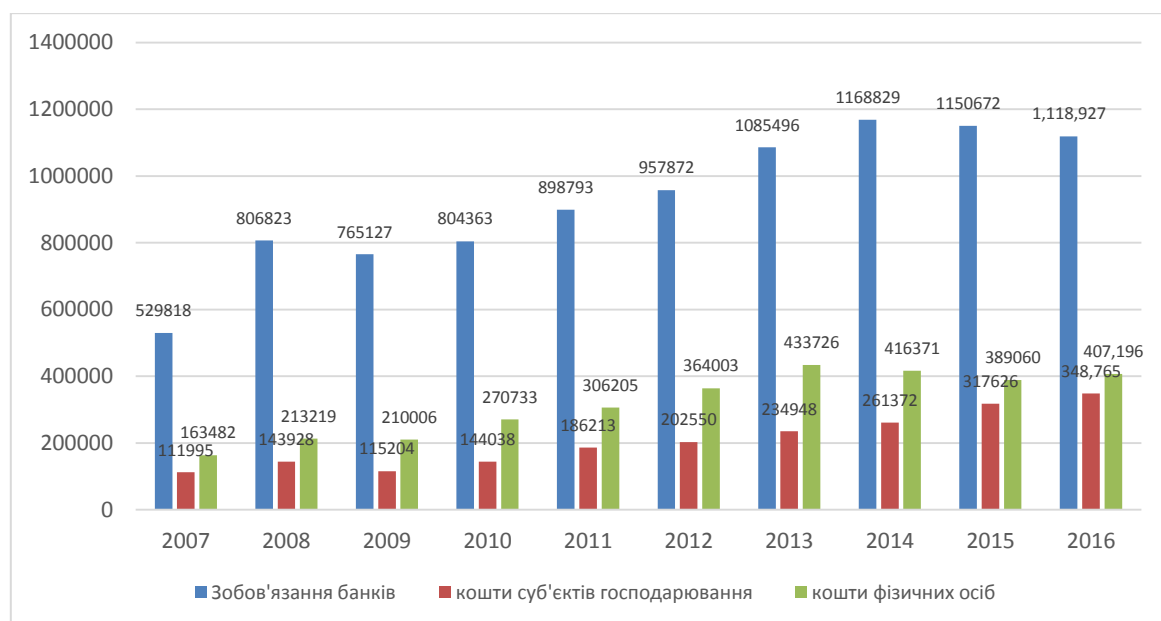


Рис. 3. Зобов'язання банків України 2007-2016 рр. (млн. грн)*

* розраховано за даними НБУ станом на 01.12.2016 р [6]

Отже, напрямами збільшення депозитних ресурсів банку мають бути розвиток нових видів вкладів, які б відповідали зростаючим потребам клієнтів; стимулювання залучення ресурсів через збільшення та диференціацію процентної ставки; удосконалення порядку та методів виплати відсотків; використання різних видів цінних паперів; підвищення якості обслуговування клієнтів. Для якісного управління депозитною базою комерційними банками повинні вирішуватися такі завдання: визначення найбільш вигідних клієнтів, тобто таких, які забезпечать більшу стабільність депозитної бази; визначення кількості клієнтів, яких необхідно залучати для підтримання заданого обсягу депозитної бази; проведення роботи щодо залучення найбільш вигідних потенційних клієнтів; проведення гнучкої цінової політики[1; 2].

Протягом 2014-2015 рр капітал банків України скоротився на 44576 млн. грн та 44310 млн. грн відповідно, що значно погіршило стан банківського сектору. Капітал банків за 2016 рік збільшився на 40718,23 млн. грн. Питома вага капіталу в пасивах банків на 01.12.2016 р становила 11,43 %. Зважаючи на докапіталізацію ряду банківських установ, обсяг власного капіталу станом на 1,12,2016 року складає 144,43 млрд. грн (дані НБУ без урахування неплатоспроможності банків) (див. рис. 4).

У 2014 статутний капітал зменшився на 5089 млн. грн. Протягом 2015-2016 рр він збільшився на 26237 млн. грн та 60118,03 млн. грн відповідно, що значно підвищило капіталізацію банківського сектору України[1; 2]. Слід зазначити, що акціонери усіх груп збільшували статутний капітал переважно з метою підтримки власного капіталу. Враховуючи, що не всі банківські установи зможуть виконати графік підвищення обсягу статутного капіталу, варто очікувати, що частина установ прийме рішення про припинення діяльності та ліквідацію.

Таким чином, проведений аналіз свідчить, що перспективи збільшення рівня капіталізації вітчизняних банків забезпечить динамічне і ефективне функціонування всієї банківської системи України, сприятиме зростанню її конкурентоспроможного потенціалу у задоволенні потреб економіки у фінансових ресурсах.

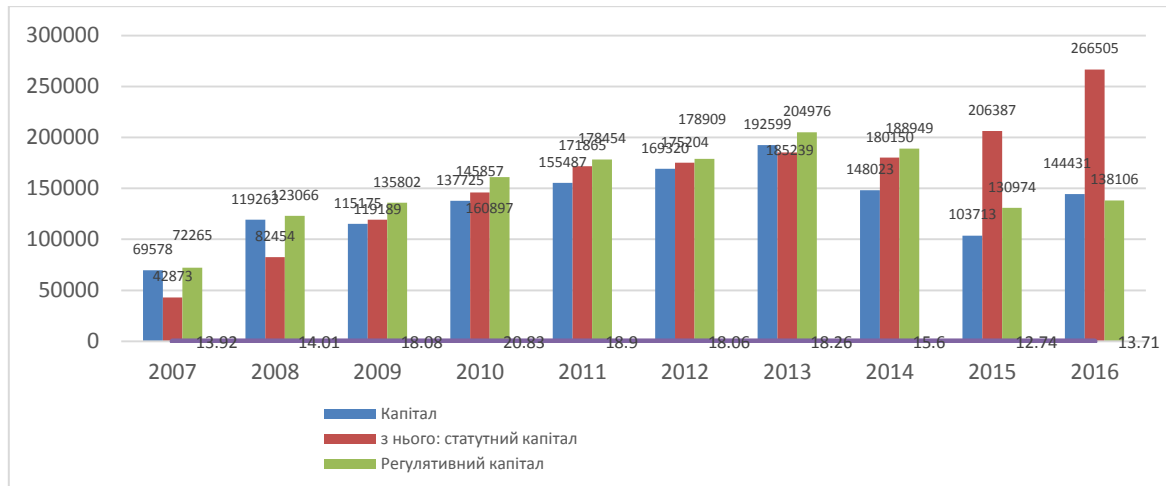


Рис. 4. Власний капітал банків України 2007-2016 рр. (млн. грн)*

* розраховано за даними НБУ станом на 01.12.2016 р [6]

Варто відзначити, що обов'язковою умовою для економічного зростання та стабільного розвитку банківської системи України та економіки в цілому є нарощення необхідної маси ресурсів та капіталу. Тому, на нашу думку, основні економічні та організаційні перспективи зростання ресурсної бази українських банків наступні: стимулювання розвитку банківського кредитування, як короткострокового так і довгострокового; нарощення капіталу; сприяння залучення ресурсів через застосування гнучкої цінової політики для кожного клієнта з застосуванням різних процентної ставки; удосконалення системи банківського моніторингу; оптимальне залучення та використання наявних банківських ресурсів для реалізації різних проектів розвитку вітчизняних підприємств; впровадження заходів, які стабілізуватимуть вплив ризиків на 342роф.342с кредитування та поліпшить якість кредитного портфелю; стимулювання розвитку низки сучасних додаткових банківських послуг клієнтам з використанням інтернет-банкінгу та мобільного банкінгу та підвищення якості обслуговування своїх клієнтів.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволяє стверджувати про неоднорідність та складність формування та використання банківських ресурсів. Це є передумовою для продовження досліджень на дану тему з огляду на те, що від чіткого розуміння суті ресурсів банків та особливості їх формування залежить ефективність діяльності банку та темпи розвитку банківської системи в цілому.

Банківська система України повинна матити сукупність ресурсів, яка буде достатня для кредитування поточних потреб суб'єктів господарської діяльності, розвитку інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів та підтримки власної ліквідності. Оптимізація ресурсної політики вітчизняних банківсприятиме зростанню доходів банківських установ та стабільності банківської системи в цілому.

Список використаних джерел:

1. Проблеми та перспективи розвитку економічної науки і освіти в умовах європейської інтеграції : колективна монографія / За 342роф. С. Башевої, І. Садовська. – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2015 – 543 с. – Розд. 3 (п. 3.12) «Особливості управління власним капіталом банку» / Н. М. Чиж. – С. 462-472.
2. Чиж Н.М. Управління власним капіталом банку: проблеми та перспективи / Чиж Н.М., Дзямучич М.І., Урбан ОА. // Економічний форум. - №2. – 2016. – С. 310-315 (0,3 д.а.).
3. Рисін В.В. Формування та розміщення довгострокових ресурсів банків в Україні: Монографія / В.В. Рисін, М.В. Рисін. – К.: УБС НБУ, 2008. – 234 с.
4. Банківські операції: підручник. — 2-ге вид., 342роф.. І доп. / [А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та 342ро.]; За 342роф. Д-ра екон. Наук, 342роф.. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2002. — 476 с.
5. Банковское дело : учебник / под ред. О.И. Лаврушин. – М.: Финансы и статистика, 2005, - 672 с.
6. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

Рецензент д.е.н., професор Вавдіюк

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК: 657:004

Голячук Н.В., к.е.н, доцент

Василюк В.В.

Луцький національний технічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті стверджується, що комп'ютерні програми використовуються на всіх стадіях проведення аудиту. Зазначені основні переваги застосування програмних продуктів аудиту, охарактеризовані види аудиторських послуг. Приведена характеристика аудиторських програм, якими користуються аудиторські компанії, що входять до складу «Великої четвірки».

Ключові слова: аудит, інформаційна система аудиту, програмне забезпечення аудиту

Holyachuk N., Vasylyuk V.

INFORMATION SUPPORT OF AUDITOR

The article states that computer programs are used at all stages of the audit. The main advantages of software audit, audit services species are described. It is said that the key module in the automated information system audit should be checking module. Present characteristics of audit software are used by audit companies that are part of the "Big Four". It is indicated that one of the main improvement software, which emphasize the company's "big four" - is the development of programs that would be able to analyze all the clients' transactions, not selective as it is now, when the test is performed manually.

Keywords: audit, information system audit, software audit

Голячук Н.В., Василюк В.В.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье утверждается, что компьютерные программы используются на всех стадиях проведения аудита. Указаны основные преимущества применения программных продуктов аудита, охарактеризованы виды аудиторских услуг. Приведена характеристика аудиторских программ, которыми пользуются аудиторские компании, входящие в состав «Большой четверки».

Ключевые слова: аудит, информационная система аудита, программное обеспечение аудита

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасному світі комп'ютерні технології призначені для автоматизації та оптимізації процесів у бізнесі, державному управлінні, освіті, медицині, тощо, а за прогнозами вчених їх вплив у майбутньому тільки зростатиме. Впровадження нових інформаційних систем, комп'ютеризація та автоматизація ведення обліку безпосередньо не змінює застосування елементів методу бухгалтерського обліку, але суттєво змінює технологію створення, обробки та аналізу облікової інформації. Хоча ці особливості не змінюють мету, завдання та методологію аудиту, вони позначаються на процесі вивчення системи обліку та засобів внутрішнього контролю.

Тестування системи внутрішнього контролю та ступінь його автоматизації відіграє важливу роль у здійсненні аудиторської діяльності. Тестування дозволяє визначити обсяг майбутніх аудиторських процедур, необхідних для отримання достатнього рівня впевненості у відсутності шахрайства, зловживання та наявності суттєвих помилок у фінансовій звітності. При цьому аудиторська перевірка може

здійснюватися як за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення, так і без його використання. Проте застосування сучасних інформаційних систем дозволяє організувати, впорядкувати, ефективно керувати та, за необхідності, вносити зміни в розроблений план аудиту. Варто розрізняти вплив спеціалізованих програм для автоматизації ведення бухгалтерського обліку та вплив спеціалізованих програм для забезпечення та ефективного здійснення аудиторської діяльності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні аспекти автоматизації аудиту вивчали у своїх працях такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: В.І.Подольський, Н.С. Щербаков, В.Л. Комісаров, А.Н. Романов, Б.Є. Одінецов, С.В. Івахненко, Г.М. Яровенко, Н.В. Русіна, Л.О. Ходаківська, Н.І. Федоронько. Автори констатують, що сутністю комп'ютерного аудиту є проведення аудиту за умови застосування досліджуванім підприємством комп'ютерів для обробки облікової інформації, суттєвої для аудиторської перевірки.

Цілі статті. Мета даної роботи полягає у дослідженні використання програмного забезпечення в процесі здійснення аудиторської діяльності та виявлення основних тенденцій автоматизації, шляхом аналізу програмного забезпечення, яке запроваджують компанії «великої четвірки».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Використання комп'ютерного забезпечення здійснюється на усіх стадіях проведення аудиту. Так при оцінці ризиків організації автоматизовані системи дозволяють з'ясувати види, структуру, значення та суттєвість ризиків, виявити загальний ризик за кожним підрозділом (відділом) підприємства, а також провести підрахунки планового аудиторського ризику. На стадії планування вони застосовуються для складання планів роботи аудиторської команди, графіків перевірок, розподілу обов'язків за напрямками аудиту, тощо. При проведенні перевірок – для деталізації планів, шляхом розроблення програм аудиту, збору та аналізу аудиторських доказів, здійснення дослідження економічних, фінансових та статистичних показників діяльності підприємства, внесення, при необхідності, змін у програму аудиту. На заключній стадії аудиту автоматизовані системи аудиту використовуються для підготовки звітів щодо результатів перевірок, та підбиття підсумків аудиторської діяльності [1].

Основними перевагами застосування спеціалізованих інформаційних систем у здійсненні аудиторської діяльності є:

1. Зниження трудомісткості.
2. Підвищення якості та ефективності оцінки ризиків.
3. Скорочення кількості аудиторських процедур.
4. Забезпечення чіткої організації аудиту.
5. Економія часу та витрат на проведення аудиту.
6. Можливість здійснити детальнішу перевірку.

7. Можливість не лише підготувати обґрунтований висновок, але й розробити рекомендації для підвищення ефективності роботи системи внутрішнього контролю, бухгалтерської служби та покращення фінансового стану підприємства в цілому [2].

Виділяють такі типи аудиторського програмного забезпечення:

- програмні засоби комп'ютерного аудиту;
- програмні засоби підтримки аудиторських процедур;
- пакети прикладних програм загального і проблемно-орієнтованого призначення [3].

Принциповою відмінністю автоматизованого аудиту є те, що сучасний аудитор має можливість перевірити всю генеральну сукупність, яка формує певний тип

операцій або залишок на рахунку, весь набір документів або рахунків аналітичного обліку, а не покладатися лише на вибірки [4].

Ключовим модулем в автоматизованій інформаційній системі аудиту повинен бути модуль перевірки. Перевірка в системі може бути організована в двох напрямках:

1) система імпортує дані із автоматизованої системи бухгалтерського обліку, яка функціонує на підприємстві – об'єкті аудиту, здійснює всі розрахунки аналогічно, як бухгалтерська система, але із налаштуваннями аудитора і порівнює результати із результатами, отриманими від підприємства;

2) дані, що імпортуються із автоматизованої системи обліку підприємства, порівнюються із певними шаблонами, в якості яких виступають норми законодавства, внутрішні норми підприємства, планові показники, типові операції і проведення, перелік типових помилок, статистичні дані попередніх перевірок [5].

Деякі вчені вважають, що майбутнє аудиторської професії — не за «господарським контролем», або «аудитом» як перевіркою бухгалтерської звітної інформації, а за комп'ютерним аудитом в широкому значенні. Така діяльність відноситься до аспектів, які тісно пов'язані з обов'язковим аудитом фінансової звітності, при цьому охоплюють широкий спектр консультаційних послуг, що їх можуть надавати аудитори:

– перевірки алгоритмів комп'ютерних облікових систем клієнтів і консультування з питань їх належної побудови;

– аналіз великих масивів фінансових і оперативних даних в електронному вигляді спеціальними програмними засобами з метою їх підтвердження і виявлення шахрайства;

– аналіз фінансових показників клієнта та їх прогнозування за допомогою потужного математичного апарату економічного моделювання та відповідного програмного забезпечення;

– допомогу клієнту з питань забезпечення інформаційної безпеки [5].

Комп'ютерні програми містять систему електронного документообігу, дають змогу використовувати мережу Інтернет для проведення робіт у територіально розгалуженій структурі організації. Крім цього, ці системи можуть мати модулі аналізу цифрових даних, призначені для аналізу великих масивів числових даних. Такі програмні продукти є автоматизованою системою підтримки прийняття рішень і збору аудиторських доказів, мета яких – вивчати та аналізувати дані щодо фінансового і господарського обліку на предмет виявлення можливих неточностей, помилок чи зловживань, пошуку зменшення витрат і збільшення прибутку. Для аналізу даних використовують автоматизовані тести після вивчення дебіторської та кредиторської заборгованостей, запасів, грошових видатків, заробітної плати тощо [1].

Найвідоміші аудиторські компанії які входять до складу «Великої четвірки» це – PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, Deloitte, KPMG. Аудиторські фірми розробили і використовують спеціальні інформаційні системи, орієнтовані на внутрішню регламентацію аудиторської діяльності з застосуванням внутрішньофірмових стандартів [6].

Компанії «великої четвірки» є передовими в галузі надання аудиторських послуг. Кожна з них активно розробляє нові інструменти для автоматизації аудиту. Вони вкладають величезні кошти в нові технології. Одним із напрямків вдосконалення програмного забезпечення, на який роблять акцент компанії «великої четвірки», – це розробка таких програм, які були б в змозі аналізувати усі транзакції клієнта, а не вибірково, як це працює наразі, коли перевірка проводиться вручну.

Так, наприклад, KPMG використовуватиме аналітичну систему Watson для перевірки звітності американських компаній. У співпраці з IBM вони намагаються навчити ІТ-систему практично всьому, що повинен вміти аудитор. Наприклад, систему Watson можна навчити оцінювати всі кредити банків, щоб визначити правильність оцінки ризиків.

Ще однією з переваг автоматизації аудиту є те, що комп'ютер зможе не лише перевіряти усі без виключення транзакції, але й виявляти закономірності, щодо яких аудитор прийматиме відповідні рішення. Це дозволить значно зменшити кількість рутинної роботи, а акцент роботи аудитора буде зосереджено на цікавих розслідуваннях та оцінці виявлених системою закономірностей [7].

Інноваційний інструмент Halo від компанії PwC є передовою технологією для глибокого проникнення в суть даних в режимі реального часу. В жовтні 2016 року він отримав престижну нагороду «Audit Innovation of the Year». Завдяки Halo великі обсяги транзакцій можуть бути опрацьовані й проаналізовані. Це допомагає більш ефективно оцінювати ризики і зосередитися на предметах, що мають важливе значення для аудиту. Порівняно з іншою програмою, яку використовує PwC - AURA, Halo зосереджується на аналізі даних [8].

Головними перевагами Halo є:

- 1) аналіз великої кількості транзакцій;
- 2) можливість працювати з інформацією з різних систем;
- 3) вбудовані алгоритми допомагають аудиторам краще зрозуміти бізнес процеси і більш ефективно пропонувати інноваційні ідеї для розвитку підприємства.

AURA – програмне забезпечення, що дозволяє ефективно організувати аудиторську діяльність на усіх стадіях аудиту.

Основними перевагами програми AURA є:

1. Розроблена спеціально для потреб компанії PwC, що дозволяє враховувати особливості аудиторських послуг та процедур компанії.
2. Використовується усіма підрозділами та офісами компанії, що забезпечує узгодженість, масштабність та синергію.
3. Системний підхід на основі ризику, що дозволяє зосередитись на речах, які справді мають значення в процесі аудиту.
4. Розподіляє аудиторські процедури та індивідуальні завдання по персоналізованих інструментальних панелях, що дозволяє своєчасне виконання та огляд роботи кожного члена аудиторської команди.
5. Моніторинг прогресу аудиту в режимі реального часу.

Deloitte використовує Argus – штучний інтелект, який здатен отримувати інформацію з документів, і Optix – аналітичну програму для пошуку підозрілих транзакцій і закономірностей [7].

В Україні ринок аудиторського програмного забезпечення знаходиться на стадії розвитку. До спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення, що являє собою завершені програмні продукти, можна віднести наступні:

1. "КІТ.Аудит" - це перша вітчизняна автоматизована інформаційна система управління аудиторською діяльністю, що створена для забезпечення:
 - повної відповідності міжнародним та національним стандартам проведення аудиту;
 - суттєвого зменшення собівартості аудиторської перевірки;
 - значного підвищення якості та прозорості робіт аудиторської фірми.

Багатокористувацький режим роботи з програмою надає можливість підключення необмеженої кількості користувачів до центрального серверу з базою даних. Програма має багато інших зручних функцій, зокрема: можливість імпорту та експорту бази

даних для перенесення на інший комп'ютер перегляд всіх видалених документів, всіх заблокованих робочих документів, перегляд історії логінів співробітників, тощо [9].

2. Програмний комплекс «Івахненко & Катеньов Аудит» створений українськими фахівцями та призначений для автоматизації аудиторської та контрольної діяльності. Він використовується для проведення різного типу формальних та логічних перевірок бухгалтерської інформації, яка формується в автоматизованих системах бухгалтерського обліку підприємств. Основними принципами роботи програмного комплексу є можливість аналізу облікових даних підприємств в автоматичному режимі і за потреби гнучке налагодження під конкретну програму аудиторської перевірки. Комплекс дозволяє формувати стандартний пакет робочих документів для загального аналізу стану справ на підприємстві (експрес-аналіз), а також працювати з ним у діалоговому режимі в разі творчого підходу до потреб окремої перевірки.

Суттєвою перевагою програмного комплексу «Івахненко & Катеньов Аудит» є можливість проаналізувати всі 100% бухгалтерських даних і виявити всі помилки та підозрілі моменти бухгалтерського обліку, на відміну від загальноприйнятих методів аудиторської перевірки, які базуються на аналізі окремої вибірки бухгалтерських даних і формуванні судження з проблеми або загального аудиторського висновку лише з завданою імовірністю [10].

Висновки. Інформаційні технології дозволяють аудиторам підвищити якість наданих послуг, зменшити кількість рутинної роботи та зекономити значну кількість часу, а для клієнтів аудиторських фірм – знизити витрати на аудит. Нові технології ставлять і нові вимоги до аудиторів щодо комп'ютерних навичок аудиторів, вміння аналізувати дані та критично мислити. Найбільшим ризиком в автоматизації аудиторської діяльності є те, що аудитори можуть потрапити в «залежність» від технологій і покладатимуться на них більше, ніж на власні знання та судження. Але побоювання, що технології повністю замінять людей, ще не знаходять підтвердження в реальності. А аудитори наголошують, що саме знання і вміння аудитора та його судження завжди залишаються найціннішою частиною будь-якого процесу аудиту.

Таким чином, використання сучасних комп'ютерних програм обробки інформації в процесі аудиторської перевірки сприяють підвищенню якості аудиту та обґрунтуванню його висновків.

Список використаних джерел;

1. Федоронько Н.І. Проблемні аспекти автоматизації аудиту в Україні / Н.І. Федоронько// Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2012. – Вип. 32(2). – С.105-107.
2. Русіна Н.В. Використання програмного забезпечення в аудиті / Н.В. Русіна// Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20., Ч.1. – С.372-376.
3. Brillouin L. Wave propagation in periodic structures: electric filters and crystal lattices. Courier Corporation. – 2003.
4. Івахненко С.В. Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології. Наукове видання. – К.: Знання, 2005. – 286 с.
5. Яровенко Г.М. Автоматизація аудиту розрахунків з оплати праці / Г.М. Яровенко, Т.О. Басенко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – 2012. – №3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.unplag.com/library/viewer/web_source/42645888?view_token=N4KzEWyU6fYFBhcdQVMrEsG0WxftqZ8S
6. Гуцаленко У.О. «Комп'ютерний аудит в системі внутрішньогосподарського контролю / У.О. Гуцаленко// Іноваційна Економіка. – 2010. - №3. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2010_3/138.pdf
7. Абрамов Д. «Большая четверка» доведет аудит до автоматизма / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/03/30/635611-bolshaya-chetverka-dovedet-audit-avtomatizma>
8. PricewaterhouseCoopers, «PwC» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en.html>
9. КІТ.Аудит / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kit-audit.com.ua>
10. Івахненко & Катеньов Аудит / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ivakhnenkovaudit.info/IK/home.htm>

Рецензент д.е.н., професор Вавдіюк Н.С.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК331.5

Федотова Т.А., к.е.н., доцент

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ РУХУ РОБОЧОЇ СИЛИ НА РИНКУ ПРАЦІ

У публікації підлягають розгляду питання щодо фаз відтворення робочої сили, особливостей її формування, розподілу (перерозподілу) та використання. Проаналізовано види руху робочої сили на ринку праці.

Ключові слова: економічний зміст, ринок праці, робоча сила, рух робочої сили, види руху, фази відтворення.

Fedotova T.

THE ECONOMIC CONTENT OF THE LABOR MOVEMENT IN THE LABOUR MARKET

In the publication subject to consideration of the question relative to the phases of reproduction of labor power, features of its formation, distribution (redistribution) and use. Analyzed the types of movement of labour in the labour market

Keywords: the economic content, labor market, labor force, labor movement, movement types, phases of play.

Федотова Т. А.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДВИЖЕНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА РЫНКЕ ТРУДА

В публикации рассматриваются вопросы относительно фаз воспроизводства рабочей силы, особенностей ее формирования, распределения (перераспределения) и использования. Проанализированы виды движения рабочей силы на рынке труда.

Ключевые слова: экономическое содержание, рынок труда, рабочая сила, движение рабочей силы, виды движения, фазы воспроизводства.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Існуюча проблема забезпечення ефективної регуляції потоків робочої сили в умовах масового прихованого безробіття і відсутності дієвих механізмів її вирішення дуже актуальна і вимагає комплексного підходу. Питання організації ефективного руху робочої сили на ринку праці нині в епіцентрі не лише економічного, але і соціально-політичного розгляду, ці проблеми хвилюють майже усі країни світу. Тому цей напрям дослідження є одним з найактуальніших на сучасному етапі розвитку світової спільноти.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Процес відтворення робочої сили як єдність взаємозв'язаних фаз формування, розподілу, перерозподілу і використання розглядався ще в працях радянських економістів Л.А.Костіна, А.Е.Котляра, В.С.Немченко, М.Д.Плінера, М.Я. Соніна та ін.

Вивченню багатогранної проблеми регулювання ринку праці і положення робочої сили на ньому присвячені праці таких українських учених, як С. І. Бандура, Д. П. Богиня, В. С. Васильченко, М. І. Долишний, Н. О. Павловська, С. М. Злупко, М. А. Козориз, Е. М. Лібанова, В. В. Онікієнко, Л. С. Шевченко та ін.

Не припиняючи науковий внесок вказаних учених-економістів в дослідження проблеми формування і розвитку ринку праці, все-таки необхідно підкреслити наявність певних остаточно невирішених питань. Специфіка перетворень в економіці обумовлює об'єктивну необхідність розробки послідовної політики державного регулювання рівня і тривалості безробіття, яке у свою чергу вимагає ґрунтовних знань руху робочої сили на ринку праці.

Цілі статті. Основною метою даної роботи є визначення змісту фаз відтворення робочої сили та видів її руху на ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічним змістом руху робочої сили в якості структурного елемента потоків на ринку праці є відношення, що виникають з приводу її формування, розподілу (перерозподілу) і використання. Взаємодія цих фаз визначає безупинно поновлюваний процес відтворення робочої сили, її руху на ринку праці. Саме механізм відтворення робочої сили формує спрямованість потоків робочої сили на ринку праці.

Робоча сила формується в процесі споживання частини валового продукту, а використовується в процесі його виробництва. Розглянемо фази відтворення робочої сили окремо.

Фаза формування робочої сили, на наш погляд, включає: природне відтворення населення; придбання самої здатності до праці за допомогою загальної та фахової освіти, професійної підготовки; відновлення й розвиток здатності до праці (зокрема, перепідготовка та підвищення кваліфікації); міграційний приріст. На даній фазі формуються вхідні потоки робочої сили на ринку праці.

Формування трудових ресурсів – особлива стадія, у процесі якої закладається основа інноваційного потенціалу й перспективи подальшого розвитку працівника як суб'єкта ринку праці. Ціль формування – звести до мінімуму витрати, обумовлені розбіжністю потенційно сформованих у процесі навчання здібностей до праці й особистих якостей людини, з можливостями їх використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційної і фактичної зайнятості в кількісному та якісному відношенні[13].

Основним джерелом поповнення потоків робочої сили на ринку праці є молодь, яка вступає в працездатний вік. Чисельність цієї категорії залежить від режиму її природного відтворення.

Для характеристики відтворення робочої сили використовуються показники народжуваності, смертності, природного й механічного руху робочої сили.

Розрізняють розширене відтворення – перевищення кількості народжень над числом смертей на 1000 осіб населення; просте – відсутність приросту чисельності населення, тобто кількість народження дорівнює числу смертей на 1000 осіб населення; звужене відтворення – де відсутній не тільки природний приріст, а й відбувається абсолютне зменшення – депопуляція, що пов'язана зі зниженням рівня шлюбності й народжуваності в країні, а також із зростанням дитячої смертності [1,с.23-24; 3,с. 239; 4,с.39; 7,с.26].

Деякі економісти [6,с.4; 7,с.25; 10,с.191; 12,с.44-46 та ін.] при визначенні фази формування робочої сили не враховують у її складі розвиток здатності до праці. При чому, дехто з них ще й відносить його до фази розподілу (перерозподілу) робочої сили [6,с. 4; 10,с.191]. Це, по-перше, звужує межі фази формування робочої сили; по-друге, розвиток здатності до праці має на увазі збільшення її якісного рівня, тобто отримання робочою силою нової збагаченої кваліфікації, що, по суті, є процесом формування; по-третє, підвищення кваліфікації або перепідготовка не означає розподілу (перерозподілу) робочої сили як такого, а лише завдяки підвищенню її якісного рівня відбувається розподіл (перерозподіл) робочої сили нової сформованої якості.

У межах цієї фази зовсім не враховується міграційний приріст, тобто позитивне сальдо міграції. Проте цей показник відображає приток робочої сили, у яку вже не потрібно вкладати інвестиції, при необхідності може мати місце лише перепідготовка або підвищення кваліфікації. Ця робоча сила, хоча і отримується вже сформованою, повинна знаходитися на даній фазі, тому що при розгляді формування мова йде не лише про його джерела, а й про кінцевий результат – отримання працездатної робочої сили певного професійно-кваліфікаційного рівня. Отже, розвиток здатності до праці та міграційний приріст, без сумніву, є складовими фази формування робочої сили.

Фаза розподілу (перерозподілу) робочої сили включає: розподіл і перерозподіл сукупної робочої сили по сферах, галузях і територіях, розміщення працівників на робочих місцях. У системі ринкової економіки ця фаза забезпечується функціонуванням ринку праці, рухом робочої сили по потоках на ньому. Розподіл включає залучення до національної економіки нових працівників, що закінчили навчальні заклади, а також із зайнятих у домашньому та особистому підсобному господарствах, безробітних тощо. Перерозподіл - переміщення робочої сили, що визволяється в результаті скорочення, звільнення, банкрутства та інших причин, перехід на роботу в іншу місцевість, галузь, сферу, на інше підприємство.

Фаза використання робочої сили включає трудову діяльність, у процесі якої безпосередньо реалізується робоча сила як здатність до праці. Ця фаза полягає у використанні робочої сили на підприємствах, в установах та організаціях і в економіці країни взагалі. На цій фазі основна мета полягає в забезпеченні зайнятості населення і ефективного використання робочої сили[5]. Ця фаза не надає прямого впливу на обсяги та спрямованість потоків робочої сили на ринку праці. Опосередкований вплив виявляється у залишенні робочих місць через незадоволеність умовами праці та її оплатою, у зв'язку з пошуком більш кращого робочого місця та ін., коли працівник входить до потоку робочої сили на ринку праці.

Рух робочої сили являє собою складний соціально-економічний і демографічний процес зміни кількісних (включаючи просторові переміщення) і якісних характеристик тієї частини населення, що виступає носієм робочої сили. Загальний рух визначається об'єктивними суспільними умовами, дією економічних, демографічних, соціальних, міграційних і ринкових законів. Він включає такі переміщення: природне, соціальне, територіальне, галузеве, професійне і кваліфікаційне. Саме ці переміщення є передумовою формування і спрямованості потоків робочої сили на ринку праці.

У реальній дійсності усі види руху робочої сили взаємозалежні, часто збігаються в часі й у просторі. Їхнє виділення по характеру змін, напрямках, обсягах, наслідках й інших ознаках необхідне для аналізу та удосконалення механізму управління рухом робочої сили.

Природний рух робочої сили – відбиток біологічної природи людини, зміни поколінь, вступу у працездатний вік нових поколінь і втрати людьми здатності до праці внаслідок природного старіння або інвалідності.

Поширені ототожнення природного руху населення і природного руху робочої сили або нечітке їх розмежування [2; 8; 9; 11; 12, с.6 та ін.]. На нашу думку, на відміну від поняття природного руху населення, що включає народження і смерті, природний рух робочої сили пов'язаний, головним чином, зі вступом і вибуттям із працездатного віку та працездатного стану.

Соціальний рух виражає процес зміни соціального стану робочої сили:

– перехід сільських жителів у міські;

– перехід із груп переважно фізичної праці в групи переважно розумової й т.ін.

До територіального руху робочої сили іноді помилково включають міграційні переміщення населення [2; 11 та ін.]. На відміну від міграції територіальний рух робочої сили завжди пов'язаний не тільки зі зміною місця проживання, а й зі зміною місця застосування праці. Принциповим тут є переселення людей, що викликає певні зміни в територіальному поділі праці, структурі робочих місць, рівні працебезпечення економічних районів тощо. Територіальний рух робочої сили може охоплювати лише трудову міграцію, в іншому випадку мова йде про територіальне переміщення населення, яке охоплює і економічно неактивне населення.

Галузевий (економічний) рух робочої сили охоплює кілька різновидів переміщень: міжгалузеве, внутрішньогалузеве (між підприємствами і організаціями, між дочірніми підприємствами і філіями, між структурними підрозділами підприємства).

Професійний рух пов'язаний зі зміною працівниками трудових функцій і включає перехід до іншого фаху в межах колишньої професії або оволодіння новою професією.

Кваліфікаційний рух являє собою перехід працівника від одного рівня кваліфікації (розряду) до іншого і характеризує якісний розвиток робочої сили. При цьому характер виконуваних функцій може залишатися таким самим, але змінюється якісний рівень їхнього виконання, підвищується складність робіт.

Перераховані види руху робочої сили охоплюють усі фази її відтворення і відбуваються в межах потоків робочої сили на ринку праці. Так, фаза формування робочої сили безпосередньо не управляється механізмом ринку праці, але саме на ній визначається пропозиція робочої сили; фаза розподілу (перерозподілу) забезпечується безпосередньо через механізм функціонування ринку праці; фаза використання робочої сили відбувається на внутрішньофірмовому ринку праці.

Висновки. Отже, всі фази відтворення робочої сили надають вплив на обсяги і спрямованість потоків робочої сили, які розвиваються у відповідності з механізмом функціонування ринку праці і під впливом його елементів.

Список використаних джерел

1. Адамчук В.В., Кокин Ю.П., Яковлев Р.А. Экономика труда / Под ред. Адамчука В.В. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 431 с.
2. Андрушина А.В., Коровкина А.Г., Парбузин К.В. Взаимодействие региональных рынков труда: опыт анализа и прогнозирования движения населения и рабочей силы // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 2. – С. 97-109.
3. Баликоев В.З. Общая экономическая теория: Учебное пособие. – Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет. – Изд. 4-е, перераб. и доп. – Новосибирск: ООО «Изд-во ЮКЭА», 1998. – 528 с.
4. Богиня Д.П., Грیشнова О.А. Основы экономики праці: Навч. посібник. – 2-е вид. – К.: Знання-прес, 2000. – 313 с.
5. Власенко І.О., Острянин С.О., Федотова Т. А. Основні проблеми, причини та наслідки безробіття в Україні у 2012-2016 роках // Молодіжний науковий вісник Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара. - Серія: «Економічні науки». – 2016. - № 2 (12) . – С. 4-16.
6. Еловиков Л.А. Управление трудом. – Омск: ОмГУ, 1988. – 230 с.

7. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 299 с.
8. Куприянова З. Оценка работниками их положения на рынке труда // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 1998. – № 6. – С. 23–26.
9. Лещинська Г. Проблеми зайнятості в будівельному комплексі // Економіст. – 1999. – № 10. – С. 50-56
10. Обновление рабочих мест и их сбалансированность с трудовыми ресурсами / А.С. Емельянов, И.К. Бондарь, А.Ф. Ковалев и др. – Н-изкон. ин-т Госплана УССР. – К.: Наукова думка, 1987. – 246 с.
11. Онищенко В., Бандур С. Методические рекомендации по организации учета и планирования количества рабочих мест в промышленности и строительстве региона. – К.: ВШ, 1983. – 89 с
12. Управление трудовыми ресурсами: Справочное пособие / О.П.Апостолов, БляхманЛ.С., Гендлер Г.Х. и др. – М.: Экономика, 1987. – 343с.
13. Fedotova T. Modernmechanismoffunctioningofthelabormarket // ModernEuropeanResearches. – 2016. - Issue 4. – P. 22-29.

Рецензент д.е.н., професор Каховська О.В.

UDC 330.8

Joanna Jasińska, prof. nadz. dr hab.

mgr Katarzyna Barna

Wyższa Szkoła Mazowiecka w Warszawie

MODEL POZYSKIWANIA I PRZETWARZANIA WIEDZY W ZARZĄDZANIU ORGANIZACJĄ UCZĄCĄ SIĘ

Praca prezentuje model pozyskania i przetwarzania wiedzy w zarządzaniu organizacją uczącą się. W pracy podjęto tematykę rozwoju organizacji uczących się. Wybór tematu był interesujący dla autorki z punktu widzenia jej zainteresowań, które obejmują rozwój organizacji, w której autorka pracowała

Praca zawiera także przegląd badań z obszaru zarządzania wiedzą, wskazujący na poziom zainteresowania tematem w praktyce funkcjonowania współczesnych organizacji, oczekiwania, osiągnięte korzyści oraz najczęściej pojawiające się problemy.

Słowa kluczowe: organizacja ucząca się, zarządzanie wiedzą, model pozyskania wiedzy

Jasinska Joanna, Katarzyna Barna

MODEL ACQUISITION PROCESSING AND KNOWLEDGE MANAGEMENT LEARNING ORGANIZATION

The work presents a model of acquiring and processing knowledge in the management of a learning organization. In this work the subject of the development of learning organizations. The choice of topic was interesting for the author from the point of view of its interests, which include the development of the organization, in which the author worked

The work also includes a review of research in the area of knowledge management, indicating the level of interest in the topic in the practice of functioning of modern organizations, expectations, derived benefits and common problems.

Keywords: learning organization, knowledge management, model of acquiring knowledge

Ясінська Йоанна, Барна Катаріна

МОДЕЛЬ ЗДОБУТТЯ, ОБРОБКИ ТА УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ У НАВЧАЛЬНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Робота описує модель отримання, обробки та управління знаннями в освітній установі. У цій роботі розглянуто предмет розвитку студентів організації. Вибір теми був цікавий для авторів з точки зору інтересів, які включають в себе розвиток організації, в якій вони працюють.

Робота присвячена огляду досліджень в галузі управління знаннями, які є важливими з точки зору актуальності цієї тематики в практиці функціонування сучасних організацій, очікувань, отриманих вигод і вирішення загальних проблем.

Ключові слова: навчальна організація, управління знаннями, модель придбання знань.

Uzasadnienie podjęcia tematu Analiza dostępnych źródeł literaturowych wskazywała na ograniczoność badań w tym zakresie, ale też wskazywała na duże znaczenie tych badań dla organizacji, jak też dla rozwoju przedsiębiorstw do których należą te organizacje. Ich znaczenie rośnie szczególnie w dobie rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, w której organizacje uczące się, mechanizmy przetwarzania wiedzy dla potrzeb tych organizacji a szczególnie procesy uczenia się stają się kluczowe dla ich rozwoju. Dlatego też połączenie procesów rozwoju organizacji, procesów uczenia się i wsparcia procesów uczenia się odpowiednimi modelami wydawało się interesujące dla autorki pracy. Dla osiągnięcia celu pracy na wstępie poddano analizie stan wiedzy na temat organizacji uczących się i jej roli w gospodarce. Wykazała ona — obok niewątpliwych zalet — kilka poważnych słabości stanu tej wiedzy. Zauważone problemy dotyczą głównie braku odpowiednich wytycznych, metod czy związanych z nimi narzędzi do pomiaru rozwoju tych organizacji. Okazuje się, że rozwój tych organizacji bazuje na jakościowym opisie — brak jest opracowanych mierników ilościowych. Brak standardów oceny rozwoju uniemożliwia m.in. porównania organizacji. Rozwoju nie można także zaplanować w sposób ilościowy z uwagi na to, że nie ma możliwości pomiarów stopnia realizacji celów. Trudno więc budować różne scenariusze rozwoju, szacować związane z ich potencjalną realizacją szanse czy ryzyko.

Jest to więc zauważona realna luka w teorii zarządzania organizacją. Wywiad z przedstawicielami tych organizacjami potwierdza ten problem. Podjęcie badań w tym zakresie uzasadnia także znajomość organizacji medycznych. Propozycja adaptacji standardów oceny dojrzałości organizacji medycznych dla potrzeb pomiaru rozwoju organizacji uczących staje się jednym z etapów badań opisywanych w niniejszej pracy. Adaptacja tych standardów staje się możliwa dzięki zastosowaniu proponowanego w pracy modelu pozyskiwania i przetwarzania wiedzy [1]. Model taki opracowany został w oparciu o doświadczenia autorki związane z formalnymi metodami pozyskiwania i przetwarzania wiedzy wspieranych rozwiązaniami inteligentnymi (w szczególności: systemami ekspertowymi i ontologiami).

Cele pracy — problem badawczy Głównym celem pracy jest opracowanie modelu pozyskiwania i przetwarzania wiedzy dla potrzeb rozwoju organizacji uczących się. Cel ten zrealizowany został poprzez identyfikację i realizację następujących celów szczegółowych: opracowanie założeń do adaptacji modelu oceny dojrzałości COBIT jako miary rozwoju organizacji uczącej się; opracowanie metod pozyskiwania wiedzy od ekspertów w organizacjach uczących się; opracowanie metod przetwarzania wiedzy niedoskonałej (niepełnej, niepewnej, nieprecyzyjnej); weryfikacja zaproponowanego modelu. Tak sformułowane cele naukowe mają także podłoże utylitarne. Cel o takim charakterze realizowany był równoległe i został sformułowany następująco: opracowanie założeń i specyfikacji funkcjonalno-technicznej do budowy systemu wspierającego decyzje w organizacjach medycznych. Produktem prezentowanych badań ma być wobec tego praca, która będzie bazą dla ewentualnej implementacji takiego systemu. Wymienione cele wynikają z problemów badawczych zidentyfikowanych zarówno w trakcie analizy obecnego stanu wiedzy na temat funkcjonowania organizacji uczących się, jak i zdefiniowanych w trakcie realizowanych projektów badawczych i eksperymentów. Owe problemy badawcze przyjęły postać następujących pytań:

- Czy w organizacjach uczących się istnieją ilościowe miary ich rozwoju?
- Czy istnieje możliwość adaptacji modeli oceny dojrzałości wykorzystywanych w organizacjach informatycznych dla organizacji uczących się i organizacji medycznych (np. COBIT)?
- Czy zastosowanie modeli oceny dojrzałości (COBIT), które pozwalają na skwantyfikowany opis stanu istniejącego, bez możliwości jego diagnozowania i prognozowania, będzie wystarczającym narzędziem wspierającym rozwój organizacji uczących się?

– Czy istnieje możliwość wspomagania procesów rozwoju organizacji systemem wsparcia decyzyjnego opartym na wiedzy?

Realizacja celów wyszczególnionych powyżej napotyka szereg problemów i ograniczeń. Wynikają one głównie z samej specyfiki teorii organizacji uczących się, a konkretnie z jej ogólnikowego charakteru. Głównym ograniczeniem jest dobór podmiotów do badania. Organizacje uczące się nie są w żaden sposób opisane formalnie, stąd nie ma możliwości doboru obszernej próby badawczej. Działania prowadzące do zbudowania mechanizmów wsparcia takich organizacji muszą być więc realizowane jako odrębne projekty w realiach precyzyjnie dobranych i odpowiednio dobrze rozpoznanych przedsięwzięciach lub organizacji niekomercyjnych. Nierzadko okazuje się, że poznane organizacje spełniają większość warunków zawartych w definicjach organizacji uczącej się, ale nie mają świadomości istnienia samej teorii. Trzeba więc do każdego takiego projektu stosować podejście indywidualne [2]. Wymienione ograniczenia sprawiają, że nie ma więc możliwości realizacji badań ilościowych (np. opartych na metodach statystycznych) [3]. Wspomniany unikalny charakter każdej organizacji uczącej się determinuje to, że nie można ilościowo sprawdzić zarówno metod zarządzania, celów czy preferencji grupy organizacji uczących się. Ograniczeniem jest więc znaczne zawężenie możliwych metodologii badania rezultatów wynikających z realizacji celów. Trzeba też zauważyć inną trudność związaną z weryfikacją wyników. Opracowany model ma w założeniu pomagać w rozwoju organizacjom uczącym się. Procesy zmian nigdy nie są realizowane w organizacjach w perspektywie krótkookresowej. Audyt organizacji, której rozwój będzie kierowany modelem, będzie więc zasadny po upływie wielu miesięcy lub nawet lat.

Związek postawionego problemu z innymi pracami (analiza źródeł literaturowych) Problemy badawcze stojące u podstaw niniejszej pracy wynikały z obserwacji określonej grupy organizacji oraz analizy teorii organizacji uczącej się. Większość znanych autorowi prac na temat organizacyjnego uczenia się ma charakter czysto teoretyczny. W związku z tym brak jest w źródłach przykładów rozwiązywania realnych problemów organizacji uczącej się (*case-study*). Szczególnym problemem jest niemożność pomiarów efektów rozwoju takich organizacji. Specjaliści z zakresu zarządzania nie podejmują tego tematu, co sprawia, że teoria organizacji uczącej się wymaga w pewnych aspektach doprecyzowania i rozszerzenia. Niniejsza praca pokazuje próbę takiego właśnie uzupełnienia teorii metodami i narzędziami praktycznymi.

Omówienie wyników pracy Wartością dodaną, którą wnosi niniejsza praca do nauk o zarządzaniu, ma być w założeniu model, który pozwoli na uporządkowane i sformalizowane pozyskiwanie i przetwarzanie wiedzy o wewnętrznych procesach organizacji. Ma to prowadzić do kontrolowanego i ciągłego jej rozwoju. Efektem wdrożenia proponowanego modelu ma być więc większa świadomość własnych procesów biznesowych, która odpowiednio wykorzystana przez organizację może przełożyć się na wymierne efekty ekonomiczne. Tak daleko posuniętych skutków oczywiście wykorzystanie modelu nie gwarantuje, nie jest to wobec tego celem prac autorki i badanie tego rodzaju zależności nie wchodzi zakres pracy. Efektem badań autorki jest także adaptacja i dostosowanie metodyk szacowania poziomu rozwoju organizacji uczącej się — dojrzałość organizacji. Trzeba przy tym dodać, że w przypadku opracowanego rozwiązania można mówić o skuteczności tylko, gdy dobrany zostanie dobry model oraz organizacja poprawnie go wdroży i będzie wykorzystywać.

Zagadnienia omawiane w poszczególnych rozdziałach pracy Praca została podzielona na sześć głównych rozdziałów. Stanowią one chronologicznie uporządkowane odzwierciedlenie badań autorki nad modelem do pozyskiwania i przetwarzania wiedzy dla potrzeb rozwoju organizacji uczących się. Pierwszy rozdział stanowi wstęp, w którym opisano podstawowe cele pracy, zarówno w ujęciu naukowym, jak i utylitarnym. Przedstawiono przy tym tło badań i ich genezę, a także uzasadniono wybór tematu wskazując na zidentyfikowane potrzeby na rynku. Rozdział drugi prezentuje

uwarunkowania funkcjonowania organizacji uczących się. Zaprezentowano w nim koncepcję gospodarki opartej na wiedzy, która stanowi środowisko funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw i organizacji oraz ma kluczowe znaczenie dla ich dalszego rozwoju [4]. Przedstawiono wizję funkcjonowania gospodarki opartej na wiedzy [6]. Pokazano, że wynika ona z potrzeby stałej ewolucji będącej konsekwencją postępujących zmian w funkcjonowaniu gospodarek. Wizja ta ma sens i znaczenie tylko w przypadku stałego dostępu i wykorzystania zasobów niematerialnych przedsiębiorstwa, w szczególności wiedzy [6]. W rozdziale tym uwydatniono więc znaczenie wiedzy dla potrzeb organizacji uczących się. Jako, że jej wykorzystanie wymaga zastosowania właściwych procesów zarządczych, w ramach których jest ona wykorzystywana i przetwarzana dla potrzeb decydentów, dlatego zaprezentowano dodatkowo procesy zarządzania wiedzą [7]. Pokazano przy tym możliwości ich wykorzystania przez organizację uczącą się stanowiącą środowisko tych procesów. Rozdział wprowadza także szereg podstawowych pojęć wykorzystywanych w dalszych rozważaniach.

W rozdziale trzecim zaprezentowano stan badań dotyczący teorii organizacji uczących się. Na wstępie podane zostawały występujące w literaturze definicje organizacji uczących się. Następnie przedstawiono genezę powstania tych organizacji oraz przeanalizowano związek pomiędzy organizacją uczącą się a organizacją inteligentną [8]. Podkreślono kompleksowość wiedzy poznawczej na temat tych organizacji, ale jednocześnie zidentyfikowano problemy z oceną stanu takich organizacji [9]. Dlatego też zaprezentowane zostały organizacje informatyczne będące przykładem organizacji uczących się, w których miary stanu są wykorzystywane dla potrzeb ich klasyfikacji. Pokazano także przykłady modeli, w ramach których stosowane są te miary. Treścią rozdziału czwartego jest prezentacja procesów pozyskiwania i przetwarzania wiedzy dla potrzeb organizacji uczących się. Celem tego rozdziału jest także wprowadzenie do budowy modelu pozyskiwania i przetwarzania wiedzy, którego opracowanie stanowi cel niniejszej pracy. Prezentacja procesów pozyskiwania i przetwarzania wiedzy została podzielona na dwa etapy. W pierwszym omówiono mechanizmy i środowiska stosowane przy pozyskiwaniu wiedzy. W drugim omówiono mechanizmy jej przetwarzania, zwracając uwagę na wykorzystanie formalizmów uwzględniających niepewność i niepełność wiedzy. Rozdział zamyka podsumowanie, w ramach którego odniesiono się do skuteczności stosowanych rozwiązań w organizacjach uczących się.

Celem piątego rozdziału pracy jest pokazanie etapów budowy modelu procesów pozyskiwania i przetwarzania wiedzy i jego weryfikacja w dobranym dla potrzeb modelu środowisku weryfikacji. Przedstawiono architekturę modelu, która uwzględnia dwa główne moduły oparte na grupach funkcjonalności o różnym charakterze: związanych z pozyskiwaniem i z przetwarzaniem wiedzy [10]. Z tego też powodu prezentacja architektury systemu została podzielona na trzy podrozdziały. W pierwszym przedstawiono model pozyskiwania i przetwarzania wiedzy (MPPW) zawierający dwa submodele: pozyskiwania wiedzy (MPW1) oraz model przetwarzania wiedzy (MPW2) [11]. Dlatego też na zakończenie przedstawiono zmodyfikowaną architekturę modelu po procesach weryfikacji oraz omówiono jej przydatność dla potrzeb organizacji uczącej się.

W rozdziale szóstym pokazano, jak zweryfikowany model MPPW został zastosowany dla potrzeb kierowanego modelem organizacyjnego procesu uczenia się organizacji. Proces uczenia się organizacji był wspomagany modelami pozyskiwania i przetwarzania wiedzy (MPW1 i MPW2), w których zastosowano dwa różne modele. W pierwszym przypadku zastosowano model COBIT pozwalający na ocenę poziomu procesów organizacji [12]. W drugim przypadku zbudowano zarówno strukturę organizacji uczącej się, jak też dobrano na potrzeby jej rozwoju dedykowany model. Przedstawiono raport z ponownej oceny funkcjonowania organizacji, która została przeprowadzona po upływie kilkunastu miesięcy. Procesy te wykazały, jak w organizacji uczącej się (korzystając z modeli) można usprawniać procesy tej organizacji, aby w konsekwencji usprawnić procesy jej uczenia się.

W podsumowaniu pracy zawarto wnioski z przeprowadzonych badań, które doprowadziły po potwierdzenia postawionych wcześniej hipotez badawczych. Wykazano, że tym samym zrealizowano ustalone cele badawcze. Praca zawiera dwa załączniki. Pierwszy z nich specyfikuje dokładnie użyte w trakcie badań narzędzie do pozyskiwania i przetwarzania wiedzy (system EXPERT2). Załącznik drugi pokazuje dokładne wyniki przeprowadzonego audytu COBIT w jednej z badanej organizacji medycznej. Zawarto w nim tabele z ocenami dla wszystkich pytań kompetencyjnych oraz interpretację uzyskanych wyników.

Zakończenie Należy podkreślić, że teorię dotyczącą wiedzy i jej wykorzystania przedstawiono w bardzo szerokim kontekście — jako podstawę nowego modelu gospodarki. Wiedza okazuje się być w tym modelu gospodarki jej motorem napędowym. Mimo tak dużego znaczenia okazuje się, że jest to zasób trudny w wycenie. Stanowi on — obok m.in. kapitału intelektualnego — jeden z rodzajów zasobów o charakterze niematerialnym [13]. Nie ma uznanych za standard metod precyzyjnego określania wartości takich zasobów, a jednak to one niejednokrotnie determinują przewagę konkurencyjną organizacji na rynku. Trzeba przy tym dodać, że wykorzystanie potencjału zasobów niematerialnych, a w szczególności wiedzy, musi wynikać z świadomego zarządzania nią. Dlatego też konieczne staje się zaprezentowanie środowiska zarządzania wiedzą organizacji uczących się. Organizacyjne uczenie się to proces, który może być realizowany spontanicznie, bez kontroli, ale może to być również efekt konsekwentnego stosowania teorii organizacji uczącej się [14]. Z tego też względu w kolejnym rozdziale dokonano przeglądu definicji organizacji uczącej się oraz przedstawiono istotę organizacyjnego uczenia się. Zidentyfikowano również podstawowy problem związany z tą teorią — brak mierników poziomu wiedzy w tego typu organizacjach. Wszystkie zaprezentowane poniżej analizy i wypływające z nich wnioski mają na celu uzasadnienie potrzeby budowy proponowanego w niniejszej pracy modelu wsparcia decyzyjnego dla organizacji uczących się.

Bibliografia:

1. B.M., (opr.), *Knowledge management*, „Neuman Management Review” lipiec 2009.
2. Bukovitz W.R., Williams R.L. *The Knowledge Management Fieldbook*, Financial Times – Prentice Hall, Pearsons Education Ltd., London, 2010.
3. Coates J.F., *Knowledge management is a person – to – person enterprise*, „Research Technology Management” May/Jun 2011, Vol. 44, Issue 3, <http://search.global.epnet.com>
4. Hansen M.T., Nohria N., Tierney T., *What’s your strategy for managing knowledge?*, „Harvard Business Review” March-April 2009.
5. Hull R., *Acting network and conduct: the discipline and practices of knowledge management*, „Organization” 6 (3), 2008.
6. Knowledge Management Research Report 2000, KPMG Consulting
7. Kukliński A. (red.) *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, KBN, Warszawa 2011.
8. Santosus M., Surmacz J., *The ABCs of knowledge management*, „CIO Magazine” 23 May 2011, www.cio.com
9. Sarvary M., *Knowledge management and competition in the consulting industry*, „California Management Review” Vol. 41, No 2, Winter 2009.
10. Sveiby K.E., *What is Knowledge Management?*, <http://sveiby.konverge.com>
11. Toelle B., Holland D., *Managing knowledge as a company asset*, „Word Oil” Vol. 222, Issue 5.
12. Wawrzyniak B., *Lekcja dla kandydatów do Unii Europejskiej*, „Master of Business Administration”, Nr 3 (56).
13. Wawrzyniak B., *Od koncepcji do praktyki zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie*, Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie. Materiały konferencyjne. Polska Fundacja Promocji Kadr – Zarząd, Warszawa 2016.
14. Zack M.H., *Developing Knowledge Strategy*, „California Management Review” Vol. 41, No 3, Spring 2009, <http://search.global.epnet.com>
- 15.