

ISSN 2409-6857 (Print)
ISSN 2415-735X (Online)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія «Економіка»

Збірник наукових праць

Випуск 2(48)

Ужгород, 2016

Редакційна колегія:

В.П. Мікловда – доктор економічних наук, професор, член-кор. НАН України (Ужгородський національний університет) (**головний редактор**)

В.І. Ярема – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет) (**заступник головного редактора**)

Н.Н. Пойда-Носик – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет) (**відповідальний редактор**)

В.О. Огородник – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет) (**відповідальний секретар**)

А.В. Балян – доктор економічних наук, академік НААН України (Закарпатський інститут агропромислового виробництва Української академії аграрних наук)

В.П. Волков – доктор технічних наук, професор (Запорізький національний університет)

П. Кузмішин – доктор економічних наук, професор (Кошицький технічний університет, Словаччина)

М.А. Лендел – доктор економічних наук, професор, член-кор. НААН України (Мукачівський державний університет)

В.П. Приходько – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)

М.Ю. Рушак – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)

В. Шмаль – доктор технічних наук, професор (Інститут Фасіліті Менеджмент, Німеччина)

І.І. Черленяк – доктор наук з державного управління, професор (Ужгородський національний університет)

Р.Й. Бачо – кандидат економічних наук, доцент (Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II)

Н.М. Гапак – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)

Й.Я. Даньків – кандидат економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)

Н.Ю. Кубіній – кандидат економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)

С.В. Сембер – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)

С.С. Слава – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)

Г.М. Кампо – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)

Рецензенти:

Доктор економічних наук, професор В.І. Ярема

Доктор економічних наук, професор М.Ю. Рушак

Адреса редакції: 88017, м. Ужгород, вул. Університетська, 14, Економічний факультет ДВНЗ «УжНУ», кімн. 405, тел.: (0312) 64-25-56, e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

Офіційний сайт збірника: <http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua>

Засновник і видавець збірника наукових праць – ДВНЗ«УжНУ». Адреса:88000, м.Ужгород, вул. Підгірна,46.

Видається з травня 1994 року. Збірник наукових праць виходить двічі на рік.

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 7972 від 9 жовтня 2003 року.

З 2000 року фаховий науковий журнал «Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» знаходиться у переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук ([Наказ Міністерства \(МОН України\) від 12.05.2015 р. №528 «Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 28 квітня 2015 року» \(Додаток 10\)\)](#)).

У 2014 році Міжнародний Центр періодичних видань (ISSN International Centre, Париж) включив науковий фаховий журнал «Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» до міжнародного реєстру періодичних засобів масової інформації і надав йому числовий код міжнародної ідентифікації: **ISSN 2409-6857 (Print), ISSN 2415-735X (Online)**.

Фаховий науковий журнал «Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» представлено у наукометричних базах даних, репозиторіях та пошукових системах:

- Index Copernicus (Польща);
- ResearchBib (Японія);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Google Scholar (США);
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна).

Рекомендовано до друку Вченою радою Ужгородського національного університету, протокол №11 від 12.10.2016 р.

ISSN 2409-6857 (Print)
ISSN 2415-735X (Online)

**MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
STATE HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENT
«UZHHOROD NATIONAL UNIVERSITY»**

**SCIENTIFIC BULLETIN
OF UZHHOROD
UNIVERSITY**

Series «Economics»

Collection of Scientific Papers

Issue 2 (48)

Uzhhorod, 2016

Editorial board:

Miklovda V. – Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the Academy of Sciences of Ukraine (Uzhhorod National University) (**editor-in-chief**)

Yarema V. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University) (**deputy editor-in-chief**)

Poyda-Nosyk N. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University) (**executive editor**)

Ohorodnyk V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University) (**executive secretary**)

Balian A. – Doctor of Economics, Academician of the NAAS of Ukraine (Transcarpathian Institute of Agroindustrial Production of the NAAS of Ukraine)

Volkov V. – Doctor of Engineering, Professor (Zaporizhzhya National University)

Kuzmishyn P. – Doctor of Economics (The Technical University of Košice, Slovakia)

Lendiel M. – Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the NAAS of Ukraine (Mukachevo State University)

Prykhodko V. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University)

Rushchak M. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University)

Shmal W. – Doctor of Engineering, Professor. (Institute of Facility Management, Germany)

Bacho R. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Ferenc Rákóczi II Transcarpathian Hungarian Institute)

Hapak N. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)

Dankiv Yo. – Candidate of Economic Sciences, Professor (Uzhhorod National University)

Kubiniy N. – Candidate of Economic Sciences, Professor (Uzhhorod National University)

Sember S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)

Slava S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)

Kampo G. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)

Reviewers:

Doctor of Economics, Professor Yarema V.

Doctor of Economics, Professor Rushchak M.

Editorial address: 88017, Ukraine, Uzhhorod, Universitetska str, 14, Economic Faculty of Uzhhorod National University, room 405, tel.: (0312) 64-25-56, e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

The official website of the bulletin: <http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua>

Founder and publisher of the scientific bulletin - SHEE "UzhNU". Address: 88000, Uzhhorod, Pidhirna str., 46.

The Bulletin was founded in May 1994. The collection of scientific papers comes out twice a year.

Certificate of registration of print media series KV № 7972 of October 9, 2003.

Since 2000, professional scientific journal "Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series "Economy" is in the list of scientific professional editions of Ukraine in which can be published the results of dissertations for the degree of doctor and candidate of sciences ([The Order of the Ministry \(MES Ukraine\) from 12.05.2015 №528 «On the approval of decisions of the Certifying Board of the Ministry on the activity of academic councils from April 28, 2015 "\(Annex 10\).](#)

In 2014, the International Center for periodicals (ISSN International Centre, Paris) included scientific professional journal «Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series «Economy» to an International Register of periodic media and gave it a numeric code of international identification: **ISSN 2409-6857** (Print), **ISSN 2415-735X** (Online).

Professional scientific journal «Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series «Economy» is presented in scientometric databases, repositories and search engines:

- Index Copernicus (Poland);
- ResearchBib (Japan);
- Russian scientific citation index (Russia);
- Google Scholar (USA);
- National Library of Ukraine named after Vernadsky (Ukraine).

Recommended for publication by the Academic Council of Uzhhorod National University, minutes from № 11 12.10.2016

ISSN 2409-6857 (Print)
ISSN 2415-735X (Online)

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВЫСШЕЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ
«УЖГОРОДСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК УЖГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Экономика»

Сборник научных трудов

Выпуск 2 (48)

Ужгород, 2016

Редакционная коллегия:

В.П. Микловда - доктор экономических наук, профессор, член-корр. НАН Украины (Ужгородский национальный университет) (**главный редактор**)

В.И. Ярема - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет) (**заместитель главного редактора**)

Н.Н. Пойда-Носик - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет) (**ответственный редактор**)

В.О. Огородник - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет) (**ответственный секретарь**)

А.В. Балян - доктор экономических наук, академик НААН Украины (Закарпатский институт агропромышленного производства Украинской академии аграрных наук)

В.П. Волков - доктор технических наук, профессор (Запорожский национальный университет)

П. Кузмишин - доктор экономических наук, профессор (Кошицкий технический университет, Словакия)

М.А. Лендел - доктор экономических наук, профессор, член-корр. НААН Украины (Мукачевский государственный университет)

В.П. Приходько - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)

М.Ю. Рушак - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)

В. Шмаль - доктор технических наук, профессор (Институт Фасилити Менеджмент, Германия)

И.И. Черленяк - доктор наук по государственному управлению, профессор (Ужгородский национальный университет)

Р.Й. Бачо - кандидат экономических наук, доцент (Закарпатский венгерский институт им.Ференца Ракоци II)

Н.М. Гапак - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)

Й.Я. Данькив - кандидат экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)

Н.Ю. Кубиний - кандидат экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)

С.В. Сембер - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)

С.С. Слава - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)

Г.М. Кампо - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор В.И. Ярема

Доктор экономических наук, профессор М.Ю. Рушак

Адрес редакции: 88017, г. Ужгород, ул. Университетская, 14, Экономический факультет ДВНЗ «УжНУ»,
комн. 405, тел. : (0312) 64-25-56, e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

Официальный сайт сборника: <http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua>

Основатель и издатель сборника научных трудов - ДВНЗ «УжНУ». Адрес: 88000, г. Ужгород, ул. Подгорная,46.

Издается с мая 1994 года. Сборник научных трудов выходит дважды в год.

Свидетельство о государственной регистрации серия КВ № 7972 от 9 октября 2003 года.

С 2000 года профессиональный научный журнал «Научный вестник Ужгородского университета. Серия «Экономика» находится в перечне научных специализированных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (Приказ Министерства (МОН Украины) от 12.05.2015 г. №528 «Об утверждении решений Аттестационной коллегии Министерства по деятельности специализированных ученых советов от 28 апреля 2015 года»(Приложение 10)).

В 2014 году Международный Центр периодических изданий (ISSN International Centre, Париж) включил научный профессиональный журнал «Научный вестник Ужгородского университета. Серия «Экономика» в международный реестр периодических средств массовой информации и предоставил ему числовой код международной идентификации: **ISSN 2409-6857 (Print), ISSN 2415-735X (Online)**.

Профессиональный научный журнал «Научный вестник Ужгородского университета. Серия «Экономика» представлен в наукометрических базах данных, репозиториях и поисковых системах:

- Index Copernicus (Польша);
- ResearchBib (Япония)
- Российский индекс научного цитирования (Россия);
- Google Scholar (США);
- Национальная библиотека Украины им. В. И. Вернадского (Украина).

Рекомендовано к печати Ученым советом Ужгородского национального университета, протокол №11 от 12.10.2016 г.

ЗМІСТ

Розділ 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

<i>Білик Р.С.</i> Моделі інноваційного розвитку національних економік в умовах глобальної конкуренції.....	16
<i>Заїка С.О., Грідін О.В.</i> Генезис дефініції інновація.....	24
<i>Максименко А.В.</i> Світовий досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності.....	31
<i>Понедільчук Т.В.</i> Інтелектуальний капітал та національна конкурентоспроможність: концептуальні засади.....	36
<i>Святогор В.В.</i> Концептуальні підходи до визначення сутності інновацій.....	41
<i>Черленяк І.І., Машіко К.С.</i> 25 років модерному українському капіталізму?.....	47
<i>Шатненко К.О.</i> Нова індустріалізація: світова тенденція та перспективи для України.....	56

Розділ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Бондарук Ю.В.</i> Формування моделі інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.....	62
<i>Голубка О.Я., Біланіч Л.В.</i> Аналіз правової бази розвитку соціального підприємництва в Україні і Євросоюзи та її порівняння.....	66
<i>Григор'єва С.В.</i> Вертикальна інтеграція в Україні: історичні та логічні підстави розвитку.....	74
<i>Григоренко І.В., Невеличко Т.П.</i> Застосування системи аналізу та управління митними ризиками при митному контролі та митному оформленні напівфабрикатів та комплектів для ювелірних виробів.....	79
<i>Гуторов А.О.</i> Формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки.....	83
<i>Кампо Г.М., Дочинець Н.М., Гаврилець О.В.</i> Інституційні проблеми розвитку малого бізнесу.....	91
<i>Кохан М.В.</i> Світовий досвід впровадження механізмів використання альтернативної енергетики.....	96
<i>Стеблянюк І.О.</i> Динамізація та структуризація прямих іноземних інвестицій у національній економіці.....	103
<i>Футало Ю.Р.</i> Структурні деформації у національній економіці України внаслідок інтеграційних процесів.....	110
<i>Шибасва Н.В., Ткаченко С.С., Бабан Т.О.</i> Інституційне середовище як фактор формування та реалізації регуляторної політики.....	115

Розділ 3. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

<i>Ватченко О.І.</i> Домогосподарство: поняття, сутність, функції.....	121
<i>Готько Н.М., Вереш С.С., Юрченко Т.В.</i> Території сільської місцевості в контексті сталого розвитку.....	127
<i>Дудзяк О.А.</i> Вплив сільського туризму на розвиток сільських територій.....	133
<i>Куцаб-Бонк К.К.</i> Інституціоналізація транскордонних конвергентних процесів у контексті європейської інтеграції України.....	137

<i>Прокопюк А.</i> Структура економіки регіону: концептуалізація поняття і типологія.....	143
Розділ 4. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ І ГАЛУЗЕЙ	
<i>Алтман Й., Кубіній Н.Ю.</i> Види довіри та їх оцінка.....	148
<i>Бояринова К.О.</i> Концептуальний підхід до формалізації економічно функціонального промислового підприємства в інноваційно орієнтованому розвитку.....	153
<i>Василенко Ю.В.</i> Теоретичні аспекти визначення структури інтелектуального капіталу.....	160
<i>Гайдаєнко О.М.</i> Величина ефекту фінансового леввериджу як складова прийняття управлінського рішення.....	166
<i>Гамма Т.М.</i> Управління розвитком інтеграційних процесів в АПК.....	172
<i>Горбоконь В.Ю.</i> Аналіз діяльності підприємств автомобільного пасажирського транспорту Закарпатської області.....	181
<i>Ерфан В.Й., Мателешка Н.Т., Ворон М.В.</i> Мотивація персоналу на підприємствах в сучасних умовах господарювання.....	191
<i>Матіщак Ю.І.</i> Аналіз складових розвитку молокопереробних підприємств України.....	195
<i>Мельник В.І., Погріщук Г.Б., Погріщук О.Б.</i> Інноваційні зміни в економіці в контексті еволюційних зрушень.....	200
<i>Пойда-Носик Н.Н., Свадеба В.В.</i> Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення.....	208
<i>Попова Н.В.</i> Діджитал-комунікації як інструмент сучасної маркетингової підтримки розвитку підприємств.....	216
<i>Пулянович О.В., Дюндін В.Д.</i> Імперативний базис промислового кластера.....	223
<i>Руденко О.І., Мезенцева О.О., Терех О.М., Вознюк М. М.</i> Інноваційне енергозберігаюче устаткування для підприємств теплокомунальної енергетики.....	228
<i>Скіцько В.І., Ігнатова Ю.В.</i> Моделювання багатоцільових оптимізаційних задач логістики у малому бізнесі.....	233
<i>Шемаєва Л.Г., Борисова О.О.</i> Застосування рефлексивного маркетингу при формуванні економічної безпеки підприємств сфери ресторанного бізнесу.....	241
<i>Ярмак М.Р.</i> Визначення стадії життєвого циклу сільськогосподарського підприємства.....	247
Розділ 5. ФІНАНСИ І БАНКІВСЬКА СПРАВА	
<i>Бачо Р. Й.</i> Поняття ринків небанківських фінансових послуг та фасетна класифікація факторів, що впливають на їх розвиток	255
<i>Бочан В.І.</i> Дослідження системи фінансового нагляду в Україні у контексті забезпечення фінансової стабільності.....	265
<i>Грималюк А.В., Горбаченко С.А.</i> Перспективи функціонування в Україні дворівневої інвестиційної системи на прикладі портового господарства.....	271
<i>Заславська О.І.</i> Проблема трансформації організованих заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси банків.....	278

<i>Колодізев О.М., Біляєва В.Ю., Лесик В.О.</i> Фінансова стабільність та банківські кризи: взаємозв'язок на прикладі іноземних банків.....	286
<i>Кравчук І.С.</i> Сучасна парадигма ринкової ліквідності.....	292
<i>Обравит В.І.</i> Особливості функціонування фондового ринку України: структурний аналіз.....	299
<i>Пишк Б.І., Вознюк М.А., Карпинець В.Й.</i> Розвиток механізмів небанківського фінансування інноваційних енергоефективних проєктів.....	306
<i>Яценко А.А.</i> Державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм охорони здоров'я.....	313
Розділ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ	
<i>Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я., Сливка Я.В.</i> Від обліково-правової культури до облікової науки.....	318
<i>Макарович В.К., Вигівська І.М.</i> Транспарентність фінансової звітності в умовах застосування МСФЗ.....	326
<i>Сокольська Р.Б., Зеликман В.Д.</i> Двокритеріальний підхід до оцінювання рівня централізації системи обліку на підприємстві.....	331
<i>Усатенко О.В.</i> Організація системи бухгалтерського обліку власного капіталу в компаніях по управлінню активами.....	336
<i>Чік М. Ю.</i> Методика зведеного обліку на підприємствах лісового господарства.....	341
<i>Яцко М.В.</i> Неорганізовані форми контролю як ефективна складова контрольної діяльності в Україні.....	346
ANNOTATION	351
АННОТАЦІЯ	364

CONTENT

Section 1. MACROECONOMIC RESEARCH

<i>Bilyk R.</i> Models of innovative development of national economies in the conditions of global competition.....	16
<i>Zaika S., Gridin A.</i> Genesis of the definition of innovation.....	24
<i>Maksymenko A.</i> World experience of tax stimulation in innovation activity.....	31
<i>Ponedilchuk T.</i> Intellectual capital and national competitiveness: conceptual principles.....	36
<i>Svyatohor V.</i> Conceptual approaches to defining the essence of innovations.....	41
<i>Cherleniak I., Mashiko K.</i> 25 years of modern Ukrainian capitalism?.....	47
<i>Shatnenko K.</i> New industrialization: world tendency and some perspectives for Ukraine.....	56

Section 2. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

<i>Bondaruk Yu.</i> Innovative development model formation of machine-building enterprises.....	62
<i>Holubka A., Bilanych L.</i> The analysis of the legal base of social entrepreneurship development in Ukraine and European union and its comparison.....	66
<i>Hryhorieva S.</i> Vertical integration in Ukraine: historical and logical basis of the development.....	74
<i>Grigorenko I., Nevelichko T.</i> The application of the system of analysis and management of customs risks at customs control and customs clearance of semi-finished materials and kits for jewelry.....	79
<i>Gutorov A.</i> Efficiency formation of the quasi-integration contract relations in the agrarian sector of the economy.....	83
<i>Kampo G., Dochynets N., Havrylets O.</i> The institutional problems of small business development.....	91
<i>Kokhan M.</i> World experience of renewable energy mechanisms implementation.....	96
<i>Steblianko I.</i> The dynamization and structuring of foreign direct investments in the national economy.....	103
<i>Futalo Yu.</i> Structural strain in the national economy as a result of Ukraine integration.....	110
<i>Shibaeva N., Tkachenko S., Baban T.</i> The institutional environment as a factor in forming and implementing regulatory policies.....	115

Section 3. REGIONAL SOCIO-ECONOMIC STUDIES

<i>Vatchenko O.</i> Household: the notion, essence, functions.....	121
<i>Hotko N., Veresh E., Yurchenko T.</i> Territories of rural areas in the context of sustainable development.....	127
<i>Dudziak O.</i> The influence of rural tourism on the development of rural territories.....	133
<i>Kutsab-Bonk K.K.</i> The institutionalization of cross-border convergent processes in the context of European integration of Ukraine.....	137

<i>Prokopyuk A.</i> Regional economic structure: concept and typology.....	143
Section 4. ECONOMY ENTERPRISES AND INDUSTRIES	
<i>Altman Y., Kubiniy N.</i> Types of trust and their evaluation.....	148
<i>Boiarynova K.</i> The conceptual approach to formalization of an economically functional industrial enterprise in innovation oriented development.....	153
<i>Vasilenko Y.</i> Theoretical aspects of intellectual capital structure definition.....	160
<i>Haydaenko O.</i> The size of financial leverage effect as a component of managerial decision making.....	166
<i>Gamma T.</i> Management of integration processes development in agrarian and industrial complex.....	172
<i>Horbokon V.</i> Activity analysis of road passenger transport companies of Transcarpathian region.....	181
<i>Erfan V., Mateleshka N., Voron M.</i> Motivation of the enterprise staff in the current economic conditions.....	191
<i>Matishchak Y.</i> Analysis of development components of Ukraine's milk processing enterprises.....	195
<i>Melnyk V., Pohrishchuk H., Pohrishchuk O.</i> Innovative changes in the economy in the context of evolutionary shifts.....	200
<i>Poyda-Nosyk N., Svadeba V.</i> The solvency of an enterprise and the formation of its provision system.....	208
<i>Popova N.</i> Digital communications as a tool of modern marketing support of enterprise development.....	216
<i>Pulyanovich O., Dyundin V.</i> The imperative basis of industrial clusters.....	223
<i>Rudenko A., Mezentseva O., Terekh A., Vozniuk M.</i> Innovative energy efficient equipment for municipal heat and energy companies.....	228
<i>Skitsko V., Ignatova Yu.</i> The modelling of the multiobjective optimization problems of logistics in small business.....	233
<i>Shemaeva L., Borisova E.</i> Reflexive use of marketing in the formation of economic security of restaurant business companies.....	241
<i>Yarmak M.</i> The identification of the life cycle stages of the agricultural enterprise.....	247
Section 5. FINANCE AND BANKING	
<i>Bacho R.</i> The concept of non-banking financial services markets and facet classification of factors influencing their development.....	255
<i>Bochan V.</i> The study of the financial supervision system in Ukraine in the context of providing financial stability.....	265
<i>Grimaluk A., Gorbachenko S.</i> Prospects for the operation of two-level investment system in Ukraine on the example of port facilities.....	271
<i>Zaslavska O.</i> The problem of transformation of organized household savings in investment funds of banks.....	278
<i>Kolodiziev O., Beliaieva V., Lesik V.</i> Financial stability and banking crises: the relationship on the example of foreign banks.....	286

<i>Kravchuk I.</i> The modern paradigm of market liquidity.....	292
<i>Obravit V.</i> Particular qualities of Ukrainian stock market operation: structural analysis.....	299
<i>Pshyk B., Voznyuk M., Karpinets V.</i> The development of non-banking financing mechanisms of innovative energy efficiency projects.....	306
<i>Yatsenko A.</i> State financial audit of execution of budget programs of healthcare.....	313
Section 6. ACCOUNTING AND AUDITING	
<i>Dankiv Y., Ostapyuk M., Slyvka Y.</i> From accounting and legal culture to accounting science.....	318
<i>Makarovych V., Vyhivska I.</i> Transparency of financial reporting when applying IFRS.....	326
<i>Sokolska R., Zelikman V.</i> A two-criteria approach to the assessment of centralization level of the enterprise accounting system.....	331
<i>Usatenko O.</i> The organization of the system of accounting of equity capital in asset management companies.....	336
<i>Chik M.</i> The methodology of consolidated accounting at the forestry enterprises.....	341
<i>Yatsko M.</i> Non-organized forms of control as an efficient component of control and audit activities in Ukraine.....	346
ANNOTATION	351
АННОТАЦІЯ	364

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Билык Р. С.
 Модели инновационного развития национальных экономик в условиях глобальной конкуренции..... 16

Заика С.А., Гридин А.В.
 Генезис дефиниции инновация..... 24

Максименко А.В.
 Мировой опыт налогового стимулирования инновационной деятельности..... 31

Понедельчук Т.В.
 Интеллектуальный капитал и национальная конкурентоспособность: концептуальные основы..... 36

Святогор В.В.
 Концептуальные подходов к определению сущности инноваций..... 41

Черленяк И.И., Машико Е.С.
 25 лет модерну украинскому капитализму?..... 47

Шатненко Е.О.
 Новая индустриализация: мировая тенденция и перспективы для Украины..... 56

Раздел 2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Бондарук Ю.В.
 Формирование модели инновационного развития машиностроительных предприятий..... 62

Голубка А.Я., Биланич Л.В.
 Анализ правовой базы развития социального предпринимательства в Украине и Евросоюзе и ее сравнение..... 66

Григорьева С.В.
 Вертикальная интеграция в Украине: исторические и логические основы развития..... 74

Григоренко И.В., Невеличко Т.П.
 Применение системы анализа и управления таможенными рисками при таможенном контроле и таможенном оформлении полуфабрикатов и комплектов для ювелирных изделий..... 79

Гуторов А.А.
 Формирование эффективности квази-интеграционных контрактных отношений в аграрном секторе экономики..... 83

Кампо Г.М., Дочинец Н.М., Гаврилец О.В.
 Институциональные проблемы развития малого предпринимательства..... 91

Кохан М.В.
 Мировой опыт внедрения механизмов использования альтернативной энергетики..... 96

Стеблянко И.О.
 Динамизация и структуризация прямых иностранных инвестиций в национальной экономике..... 103

Футало Ю.Р.
 Структурные деформации в национальной экономике Украины в результате интеграционных процессов 110

Шibaева Н.В., Ткаченко С.Е., Бабан Т.А.
 Институциональная среда как фактор формирования и реализации регуляторной политики..... 115

Раздел 3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ватченко О.И.
 Домохозяйство: понятия, сущность, функции..... 121

Готько Н.М., Вереш Е.С., Юрченко Т.В.
 Территории сельской местности в контексте устойчивого развития..... 127

Дудзяк О.А.
 Влияние сельского туризма на развитие сельских территорий..... 133

<i>Куцаб-Бонк К.К.</i> Институционализация трансграничных конвергентных процессов в контексты европейской интеграции Украины.....	137
<i>Прокопюк А.</i> Структура экономики региона: концептуализация понятия и типология.....	143
Раздел 4. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ	
<i>Алтман Й., Кубиний Н.Ю.</i> Виды доверия и их оценка.....	148
<i>Бояринова Е.А.</i> Концептуальный подход к формализации экономически функционального промышленного предприятия в инновационно ориентированном развитии.....	153
<i>Василенко Ю.В.</i> Теоретические аспекты определения структуры интеллектуального капитала.....	160
<i>Гайдаенко О.Н.</i> Величина эффекта финансового левиреджа как составляющая принятия управленческого решения.....	166
<i>Гамма Т.Н.</i> Управление развитием интеграционных процессов в АПК.....	172
<i>Горбокоть В.Ю.</i> Анализ деятельности предприятий автомобильного пассажирского транспорта Закарпатской области.....	181
<i>Эрфан В.Й., Мателешка Н.Т., Ворон М.В.</i> Мотивация персонала на предприятиях в современных условиях хозяйственной деятельности.....	191
<i>Матищак Ю.И.</i> Анализ составляющих развития молокоперерабатывающих предприятий Украины.....	195
<i>Мельник В.И., Погрищук Г.Б., Погрищук О.Б.</i> Инновационные преобразования в экономике в контексте эволюционных изменений.....	200
<i>Пойда-Носик Н.Н., Свадебя В.В.</i> Платежеспособность предприятия и формирование системы ее обеспечения.....	208
<i>Попова Н.В.</i> Диджитал-коммуникации как инструмент современной маркетинговой поддержки развития предприятий.....	216
<i>Пулянович Е.В., Дундин В.Д.</i> Императивный базис промышленного кластера.....	223
<i>Руденко А.И., Мезенцева О.А., Терех А.М., Вознюк М.М.</i> Иновационное энергосберегающее оборудование для предприятий теплокоммунальной энергетики.....	228
<i>Скичко В.И., Игнатова Ю.В.</i> Моделирование многоцелевых оптимизационных задач логистики в малом бизнесе.....	233
<i>Шемаева Л.Г., Борисова Е.А.</i> Использование рефлексивного маркетинга при формировании экономической безопасности предприятий сферы ресторанного бизнеса.....	241
<i>Ярмак М.Р.</i> Определение стадии жизненного цикла сельскохозяйственного предприятия.....	247
Раздел 5. ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	
<i>Бачо Р.Й.</i> Понятие рынков небанковских финансовых услуг и фасетная классификация факторов, которые влияют на их развитие.....	255
<i>Бочан В.И.</i> Исследование системы финансового надзора в Украине в контексте обеспечения финансовой стабильности.....	265
<i>Грималюк А.В., Горбаченко С.А.</i> Перспективы функционирования в Украине двухуровневой инвестиционной системы на примере портового хозяйства.....	271

<i>Заславская О.И.</i> Проблема трансформации организованных сбережений домохозяйств в инвестиционные ресурсы банков.....	278
<i>Колодизев О. Н., Беляева В.Ю., Лесик В.О.</i> Финансовая стабильность и банковские кризисы: взаимосвязь на примере иностранных банков.....	286
<i>Кравчук И.С.</i> Современная парадигма рыночной ликвидности.....	292
<i>Обравит В.И.</i> Особенности функционирования фондового рынка Украины: структурный анализ.....	299
<i>Пишк Б. И., Вознюк М.А., Карпинец В.Й.</i> Развитие механизмов небанковского финансирования инновационных энергоэффективных проектов.....	306
<i>Яценко А.А.</i> Государственный финансовый аудит исполнения бюджетных программ здравоохранения.....	313
Раздел 6. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	
<i>Данькив Й.Я., Остапьюк М.Я., Сливка Я.В.</i> От учетно-правовой культуры к учетной науке.....	318
<i>Макарович В.К., Виговская И.Н.</i> Транспарентность финансовой отчетности в условиях применения МСФО.....	326
<i>Сокольская Р.Б., Зеликман В.Д.</i> Двухкритериальный подход к оценке уровня централизации системы учета на предприятии.....	331
<i>Усатенко О.В.</i> Организация системы бухгалтерского учета собственного капитала в компаниях по управлению активами.....	336
<i>Чик М.Ю.</i> Методика сводного учета на предприятиях лесного хозяйства.....	341
<i>Яцко М.В.</i> Неорганизованные формы контроля как эффективные составляющие контрольной деятельности в Украине.....	346
ANNOTATION	351
АННОТАЦИЯ	364

Розділ 1

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 330.341

Білик Р.С.

МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті розглянуто особливості інноваційного розвитку та визначені основні чинники забезпечення конкурентоспроможності національних економік на світових ринках в умовах глобалізації. Обґрунтовано необхідність модернізації інноваційної політики, вибору ефективної інноваційної моделі, формування та реалізації нової стратегії інноваційного розвитку. Розглянуто основні проблеми та перспективи переходу України на інноваційну модель розвитку. На основі узагальнення основних результатів дослідження визначено ключові принципи проведення ефективної інноваційної політики у різних країнах світу в контексті посилення глобальної конкуренції в науково-технологічній сфері.

Ключові слова: інноваційна діяльність, моделі інноваційного розвитку, інноваційне середовище, глобальна конкуренція.

Постановка проблеми. Однією з головних ознак розвитку світового господарства кінця ХХ – початку ХХІ століть стає глобалізація, яка поставила перед урядами багатьох країн проблему пошуку нових форм і методів адаптації національного бізнес середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин. Трансформаційні зміни, що відбуваються на світових ринках та визначають конкурентоспроможність національних економік, динамічний розвиток глобального середовища змушують економічну владу при розробці програм розвитку інноваційно-інвестиційної сфери та економіки у цілому враховувати проблеми забезпечення високого рівня конкурентоспроможності країни у глобальному контексті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суперечливі й складні проблеми інноваційного розвитку економік країн світу в умовах глобальної конкуренції знайшли відображення в дослідженнях зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: Л. Антонюк, В. Будкіна, І. Валлерстайна, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Геєця, Дж. Гелбрейта, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Н. Мешко, А. Поручника, Р. Робертсона, А. Рум'янцева, В. Сизоненка, В. Сіденка, Дж. Сороса, Дж. Стігліца, А. Філіпенка, С. Хантінгтона, С. Циганова, А. Чухна, С. Якубовського та багатьох інших.

Водночас існує об'єктивна необхідність проведення подальших досліджень ролі глобалізаційних чинників в інноваційному розвитку національних економік, насамперед у напрямках: визначення й оцінки трансформаційних змін в інноваційному середовищі, суперечностей й асиметричного впливу глобалізації на ці процеси.

Формулювання цілей статті. Мета статті – виокремлення моделей інноваційного розвитку країн світу залежно від особливостей їх економічної політики і державного регулювання в умовах глобалізаційних процесів, а також розгляд економічних наслідків їх реалізації.

Опис основного матеріалу дослідження. Провідною тенденцією розвитку світового господарства на сучасному етапі виступає активізація глобальної конкуренції, одним з основних проявів якої є боротьба за створення інноваційних важелів зростання, а саме сучасних знань, інтелектуального капіталу та інформаційних технологій. Поява нових сфер діяльності і модернізація технологічних процесів у світовій економіці приводять до виникнення глобальних трансформацій в інноваційно-інвестиційній сфері, які обумовлюють перехід від сировинної індустріальної економіки до постіндустріальної. За цих умов виникає необхідність визначення основних тенденцій інноваційних трансформацій світового господарства, використання важелів конкурентоспроможності країн у забезпеченні інноваційного та інвестиційного розвитку останніх [2, с. 83].

Актуальним питанням для багатьох країн світу на сучасному етапі стає модернізація інноваційної політики, розробка та реалізація

нової стратегії інноваційного розвитку на тривалу перспективу. Орієнтація на інноваційний розвиток зумовлена тим, що новий технологічний цикл в розвинених економіках світу здатний забезпечити цим країнам-інноваторам, як закріплення їх лідерства, у створенні сучасних інноваційної продукції і технологій (посилення їх позицій на ринках сучасної високотехнологічної продукції й отримання високих прибутків), так і стимулювання росту рівня капіталізації компаній з високою часткою інноваційної продукції й формування на цій основі стійких стимулів для впровадження у сферу виробництва інновацій.

Країни у сучасному світі змушені здійснювати пошук ефективної моделі інноваційного розвитку, яка б забезпечувала високий рівень конкурентоспроможності і орієнтувала національну економіку на довгострокове зростання. Інноваційна модель – особлива система відносин, інститутів, які створюють належні умови для науково-технічного прогресу в межах і під впливом визначеної державної інноваційної політики [1, с. 67].

Модель інноваційного розвитку стає тим фундаментом, який визначає економічний та науково-технічний потенціал країни та її перспективи на світовому ринку. Основною ознакою сучасного етапу розвитку світового господарства є суттєвий відрив країн-інноваторів, що створюють «інноваційний анклав», від менш потужних країн-імітаторів, які змушені повністю залежати від позиції «активних гравців». В країнах, що належать до інноваційних лідерів, спостерігається високий рівень концентрації найбільш прибуткових видів бізнесу, зосередження найбільших фінансових потоків, національна економіка має високотехнологічну структуру, види промислового виробництва, які є шкідливими для навколишнього середовища і ресурсовитратними виведені за межі країни [8, с. 122].

Але перехід країн до інноваційного типу розвитку відкриває не тільки великі перспективи, а й створює значні ризики для стабільності і збалансованості самого розвитку. Невдачі та прорахунки на цьому напрямі призводять до перманентних кризових потрясінь та збільшення диференціації між ними. Світовий досвід показує, що якісне удосконалення факторів національного економічного розвитку не для всіх глобальних гравців виявляється посилюючим. На прикладі Японії, Китаю та інших країн світу можна побачити, що економіка, яка динамічно розвивається, має підвищені ризики дестабілізації. Тому важливо забезпечити надійність

роботи всіх суспільних механізмів інноваційного розвитку, безпечність функціонування всієї соціально-економічної системи [11, с. 97].

З погляду використання та поєднання елементів інноваційної системи, тенденцій і закономірностей, що існують безпосередньо в інноваційному процесі, виділяють такі моделі розвитку (НІС) – «американську», «європейську», «східноазійську» та «альтернативну».

Характерною рисою «американської» моделі інноваційного розвитку є повний інноваційний цикл – від виникнення інноваційної ідеї до масового виробництва продукції. В країнах, які використовують дану модель, як правило, наявні всі компоненти структури інноваційної системи: фундаментальні й прикладні дослідження, інноваційний сектор виробництва, механізми забезпечення інноваційної діяльності.

«Американська» модель інноваційного розвитку – модель технологічного лідерства, яка притаманна, насамперед США. Ця країна забезпечує розробку лівової частки високих технологій і виступає їх постійним експортером. Приріст національного доходу на душу населення в США за рахунок розробки і впровадження технологічних інновацій становить 90%. Із 50 новітніх світових макротехнологій більше 20 припадає на цю країну. Частка США на світовому ринку високотехнологічної продукції сягає 40%. Важливою ознакою «американської» моделі інноваційного розвитку є обмежене втручання держави у розв'язання проблем інноваційного спрямування. Попри це, США випереджають інші країни за обсягом державного фінансування наукових досліджень. За даними Американської асоціації розвитку науки розмір державних витрат на наукові дослідження і розробки (НДР) дорівнює 200 млрд. дол. США щорічно. У першу чергу державному фінансуванню підлягають фундаментальні та прикладні дослідження в університетах, а також оборонні дослідницькі програми [8, с. 56].

Інноваційна модель «європейського» типу, на відміну від «американської», передбачає втручання держави в усі інституційні форми високотехнологічного розвитку. Це особливо наочно проявляється стосовно розвитку технопарків і технополісів. У Європі спільними урядовими рішеннями країн-членів ЄС сформовано низку інститутів, які надають пряму підтримку інноваційному розвитку: Європейський інвестиційний банк, Європейський інвестиційний фонд, проекти «Початковий капітал» і «Євротекапітал», а також спеціальна програма підтримки малого бізнесу [8, с. 129].

Особливістю політики країн – членів Європейського Союзу є також широке використання міждержавної кооперації в науково-технологічній сфері. Метою інноваційної політики ЄС є реалізація спільної інноваційної стратегії ЄС, а також розробка та впровадження інноваційних програм, що відповідають потребам країн-учасниць. Спільна інноваційна політика ЄС включає рамкові програми з науково-дослідної діяльності (визначають ключові цілі, основні напрями інноваційної діяльності та обсяги фінансування), заходи прямого або непрямого впливу (створюють умови для розвитку основних та потенційних напрямів інноваційної політики) та діяльність Спільного дослідницького центру (координує реалізацію загальної інноваційної політики, надає науково-технічну підтримку країнам-учасникам). Інноваційна стратегія ЄС ґрунтується на стратегії «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого й всеосяжного зростання», що передбачає підвищення конкурентоспроможності країн ЄС на основі усталеного, загального та інтелектуального розвитку. В інноваційній сфері визначено розвиток інноваційного союзу країн-учасниць, стимулювання розвитку цифрових технологій, забезпечення розвитку промисловості в умовах глобалізації, формування нових навичок та професій. Для забезпечення стимулювання конкурентоспроможності ЄС у світі одним з п'яти цільових завдань стратегії «Європа 2020» є збільшення наукоємності ВВП до 3% до 2020 року [8].

Зараз країни ЄС працюють над виконанням нової програми «Горизонт-2020» (з 01.01.2014 р.), яка об'єднала в собі всі рамкові програми Європейського Союзу, присвячені науковим дослідженням і розробкам, конкурентоспроможності та інноваціям. В інноваційній сфері визначено розвиток інноваційного союзу країн-учасниць, а пріоритетним напрямом реалізації програми є спрямованість на високоефективні еко-, нано-, біо- та інформаційні технології [7].

У ЄС накопичено багатий досвід розвитку інноваційної співпраці в цивільній галузі серед регіональних економічних інтеграційних об'єднань. Стимулювання інноваційного розвитку здійснюється за допомогою кількох взаємозалежних і взаємодоповнювальних каналів, включаючи «Рамкову програму НДР», програму «Єврика», Структурні фонди.

Інноваційні моделі, які відносяться до так званої «східно-азійської» моделі і використовуються в індустріально розвинених країнах Південно-Східної Азії (зокрема, в Японії,

Південній Кореї, Китаї, Тайвані), передбачають певну еволюційність інноваційних змін. Вони практично позбавлені компоненти фундаментальної науки. На початкових стадіях інноваційних перетворень відбувається запозичення високих технологій в основному у країн-інноваторів з «американською» та «європейською» моделями, потім здійснюються їх удосконалення, а згодом країни продукують вже власні передові технології, завдяки яким перетворюються з імпортерів інновацій в їх експортерів. Класичним зразком інноваційної системи, що будується на зазначеній моделі інноваційного розвитку, служить інноваційна система Японії.

У Японії застосовується модель «наздоганяючого розвитку». Завдяки жорсткому державному регулюванню та міцній інституційній базі країна за короткий період часу перетворилася з імпортера інновацій на одного з лідерів світового інноваційного розвитку. Цьому сприяло також масштабне застосування податкових пільг, пільгового кредитування, сприятливий митний режим щодо імпорту високотехнологічної продукції, новітнього обладнання, купівлі патентів і ліцензій.

Загалом Японія посідає друге місце в світі після США за обсягом інвестицій у знання, які становлять 5,0% ВВП. У Японії створено 20 науково-технологічних центрів на зразок «Силіконової долини» у США. Тут побудована сучасна технологічна інфраструктура, функціонують великі телекомунікаційні мережі, активізується діяльність щодо комерціалізації результатів наукових розробок, масштабним і динамічним є ринок інноваційних товарів. Країні належать 7 провідних макротехнологій. Частка Японії на світовому ринку високотехнологічної продукції досягла 30% [8, с. 75].

У результаті жорсткої конкурентної боротьби із країнами-лідерами нові індустріальні країни Південно-Східної Азії та Китай збільшили свою частку на світовому ринку високих технологій. Сьогодні їх питома вага у світовому експорті наукоємних виробів становить уже більше 15%. Відповідно зміцнилися їх позиції і збільшилася частка в міжнародному бізнесі. Так, обсяг продукції галузей новітніх технологій у Китаї зріс за цей період у 27 разів, а їх частка у ВВП збільшилася з 8.1% до 35.4%. Обсяг експорту інноваційної продукції збільшується в середньому на 22% на рік [7, с. 29].

У Китаї використовується «імітаційна» модель інноваційного розвитку, яка базується на активному імпорті зарубіжних технологій та їх промислового опануванні з метою випуску наукомісткої продукції. У країні створена

ефективна система централізованого управління, широко застосовується програмно-цільовий підхід щодо розробки науково-технічних програм, які є складовою частиною Державної програми інноваційного розвитку Китаю.

Сучасна економіка Китаю має розвинену інноваційну інфраструктуру, що базується на мережі науково-технічних осередків – спеціальних зонах, які спричиняють стрімке нарощування темпів економічного розвитку. Нині тут нараховується 49 державних зон техніко-економічного освоєння і 53 зони розвитку наукомістких галузей. В країні створений сприятливий інвестиційний і бізнес клімат, і Китай активно залучає іноземні інвестиції, але при цьому обмежує вплив ТНК на свою економіку і вдається до селективного використання іноземних технологій. Найбільш перспективними напрямками інноваційної діяльності країна вважає програмне забезпечення, створення систем інформаційної безпеки, формування великих інтеграційних мереж [11, с. 73].

Аналіз альтернативних моделей інноваційного розвитку показує, що вони застосовуються в країнах, які не володіють значним науковим потенціалом, де, як і раніше, переважає аграрне виробництво, у країнах, що не відрізняються великими запасами сировини, технології переробки якої могли б стати основою національної конкурентоспроможності. Внаслідок цього в інноваційному циклі даних країн немає блоку фундаментальної та прикладної науки, а також практично відсутній високо-технологічний цикл. Як правило, інноваційна політика таких країн зосереджена на запозиченні й поширенні, а не на створенні нових технологій. Такі моделі інноваційного розвитку використовуються, насамперед, у країнах Азії, Африки, Латинської Америки.

Порівняння питомої ваги витрат країн на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП за період з 2005 – по 2014 рр. подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП (у %) [6]

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
ЄС 28	1,76	1,93	1,97	2,01	2,03	2,03
Болгарія	0,44	0,57	0,54	0,61	0,64	0,80
Естонія	0,92	1,58	2,31	2,11	1,71	1,44
Іспанія	1,10	1,35	1,33	1,28	1,26	1,23
Латвія	0,53	0,61	0,70	0,67	0,61	0,69
Литва	0,75	0,78	0,90	0,90	0,95	1,01
Німеччина	2,42	2,71	2,79	2,87	2,83	2,87
Польща	0,57	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94
Румунія	0,41	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38
Словаччина	0,50	0,62	0,67	0,81	0,83	0,89
Словенія	1,41	2,06	2,42	2,58	2,6	2,39
Угорщина	0,93	1,15	1,20	1,27	1,40	1,37
Чеська Республіка	1,17	1,34	1,56	1,79	1,91	2,00
Україна	0,99	0,83	0,74	0,75	0,70	0,65

За попередньою оцінкою даних у 2014 р. країни-члени Європейського союзу витратили близько 283 млрд. євро на виконання НДР, частка яких у ВВП склала 2,03%, що відповідає даним 2013 р. і значно вище даних 2004 р. (1,76%). Щодо інших країн з розвинутою економікою, наукоємність ВВП у ЄС була значно нижчою, ніж у Південній Кореї (4,15% у 2013р.) та Японії (3,47% у 2013р.), нижчою, ніж у США (2,81% у 2012р.) та майже на рівні Китаю (2,08% у 2013р.).

У 2014 р. наукоємність ВВП вище 3% зафіксована в країнах-членах ЄС Північної Європи: Фінляндії (3,17%), Швеції (3,16%) і Данії (3,08%); майже 3% в Австрії (2,99%) і

Німеччині (2,84%); вище середнього рівня ЄС – у Бельгії (2,46%), Словенії (2,39%) та Франції (2,26%). Натомість у дев'яти державах-членах ЄС наукоємність ВВП була нижче 1%: у Румунії (0,38%), Кіпрі (0,47%), Латвії (0,68%), Хорватії (0,79%), Болгарії (0,80%), Греції (0,83%), Мальті (0,85%), Словаччині (0,89%) і Польщі (0,94%). Порівняно з 2004р. наукоємність ВВП зросла у двадцяти трьох державах-членах ЄС, знизилася в Хорватії (з 1,03% у 2004р. до 0,79% в 2014р.), Люксембурзі (з 1,62% до 1,24%), Фінляндії (з 3,31% до 3,17%) та Швеції (з 3,39% до 3,16%), залишилася незмінною в Румунії. Для України цей показник у 2015р. становив 0,62% (у 2005р. – 1,03%) [6].

Середнє значення витрат країн на НДР у рамках розглянутих моделей свідчить про загальні тенденції витрат. Найбільше значення витрат на НДР демонструють країни із «східноазійською» моделлю, де значення коливаються від 2,7% до 3%. Натомість найнижчі частки витрат показують країни – представники альтернативної моделі (Чилі, Туреччина, Португалія, Таїланд та ін.), для яких середні витрати на НДР коливаються від 0,9 до 1%. Витрати країн у рамках «європейської» та «американської» моделей, до яких належать провідні західноєвропейські країни та США, показують, що динаміка витрат міститься у межах 2,5–2,7% [7, с. 78].

Важливим чинником в оцінці перспектив розвитку різних НІС є не тільки їх стратегічні пріоритети, а й спроможність до проведення масштабних дослідницьких проєктів, в результаті яких можуть бути створені базисні інновації, що формують нові покоління техніки й технології, значно видозмінюють економічне середовище й, тим самим, спроможні забезпечити країнам-інноваторам довгострокове технологічне лідерство в світі. З такої точки зору найбільш конкурентоспроможними на сьогодні є НІС, що забезпечують найбільші витрати на НДР, а саме США (на них припадає 32% глобальних витрат на НДР), Китаю (13,1%), Японії (11,4%), Німеччини (6,6%), Південної Кореї (3,9%), Франції (3,7%) та Великобританії (3%) [7, с.15; 11].

Трансформаційні зміни в економіці за останні роки значно вплинули на розвиток інноваційних систем у багатьох країнах світу. Інноваційна політика розвинених країн, таких, як: Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Японія – поступово переорієнтовується з формування виключно інноваційної економіки до побудови нового інноваційного суспільства.

Порівняльний аналіз національних інноваційних систем провідних країн світу показує, що саме активна державна підтримка інноваційної діяльності у розвинених країнах, орієнтація національної економіки на науково-технологічний розвиток, державна фінансова підтримка інноваційних процесів, стимулювання інновацій через встановлення пільгового оподаткування, надання кредитів, розвиток науково-дослідної та інноваційної інфраструктури, створення сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату виводять їх на лідерські позиції у сфері інновацій.

Серед пріоритетних напрямків розвитку інноваційної діяльності для Великобританії, Німеччини, США, Фінляндії та ряду інших розвинених країн світу є проведення космічних

досліджень, розвиток енергетичної галузі, сфери охорони здоров'я, біотехнології, інформаційні та комп'ютерні технології; для Індії – інформаційні технології та програмне забезпечення, розвиток біотехнологій та космічна сфера, для Японії і Китаю – машинобудування, приладобудування і автоматика, хімічна і нафтохімічна галузь, біотехнології, мікробіологія та ін [7, с. 65].

Уряди США, країн ЄС, Японії, нових індустриальних країн сприяють інноваціям на основі використання інструментів економічної, інвестиційної, кредитної політики, а також з допомогою створення організаційних умов для швидкої комерціалізації новинок (широке використання податкових і амортизаційних пільг, правовий захист інтелектуальної власності, сприяння міжнародному науково-технічному співробітництву, підтримка інноваційних проєктів тощо). В результаті цих дій вони спромоглися сформувати потужні НІС та забезпечити собі лідируючі позиції в світовому інноваційному просторі.

При цьому суттєвий вплив на сучасний стан і перспективи розвитку НІС мають інноваційні чинники у вигляді відповідних явищ і процесів як внутрішнього, так і глобального характеру. На міжнародному рівні це: розвиток мережевих технологій, рівень розвитку освіти, інноваційна спеціалізація держави, поширення серед населення та доступність сучасних інформаційних технологій [8, с. 57]. Своєю чергою, поряд зі зростанням витрат на НДР, розвиток інноваційної інфраструктури, підвищення рівня наукових досліджень і якості підготовки спеціалістів є найважливішими чинниками, що забезпечують лідерство країн у науково-технічній сфері [2, с. 18].

Україна сьогодні також належить до країн, які декларують важливість інновацій для вирішення нагальних соціально-економічних проблем країни. Водночас структурно-технологічні зрушення, що відбулися в роки незалежності, значною мірою мали стихійний характер, а основні механізми зростання продовжують концентруватися в групі галузей, чия конкурентоспроможність в основному залежить від використання екстенсивних факторів виробництва і потребує відносно невисокого рівня інноваційної активності, ґрунтуючись на експорті сировинних товарів, що обумовлює низьку конкурентоспроможність економіки, нееквівалентний обмін та значне відставання країни в соціально-економічному розвитку [3, с. 63; 2; 13].

Водночас слід відзначити, що рейтингове агентство Bloomberg визначило рейтинг найбільш інноваційних економік світу у 2016 р.,

у якому Україна посіла 41-е місце з майже двох сотень країн, а першість дісталась Південній Кореї. Дане дослідження підтверджує той факт, що, незважаючи на обмеженість фінансування, вітчизняна економіка має значний потенціал щодо створення інноваційних продуктів. Інвестиційна сприятливість бізнес-середовища також оцінюється за допомогою низки індексів. Так, за даними Європейської бізнес-асоціації індекс інвестиційної привабливості у 2015 р. становив 2,51 бали за п'ятибальною шкалою, що майже не відрізняється від результату 2014 р. [9]. Вірогідно, відсутність видимих змін пов'язана з браком реформ та певною мірою не виправданими сподіваннями бізнесу стосовно оновлення складу парламенту та уряду. Крім того, значні коливання курсу гривні негативно вплинули на експортно-імпорتنі операції та підірвали фінансову стабільність держави у цілому. Разом з тим відсутність стрімкого зниження індексу свідчить про певні успіхи та напрацювання у дерегуляції бізнес-процесів.

Індекс легкості ведення бізнесу *Doing Business*, розроблений експертами Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації, указує на позитивну динаміку рейтингу України у 2014–2015 рр. Так, попри війну з Росією та суттєве погіршення економічної ситуації з початку року Україна увійшла у першу сотню рейтингу, піднявшись на 16 позицій і посівши 96-е місце зі 189 країн світу [9]. Місце України у цьому рейтингу не сигналізує про суттєві якісні зміни в економіці, швидше говорить про деякі формальні зміни. Так, незважаючи на суттєве покращання позицій, найближчі сусіди все одно випереджають Україну (Польща – 32-е місце, Болгарія – 38-е, Румунія – 48-е, Білорусь – 57-е місце).

За умови відсутності реального реформування економіки та продовження військового конфлікту з Росією можна прогнозувати погіршення рейтингу. Показовим щодо стану інноваційно-інвестиційної діяльності країни є також її місце у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності, який щорічно складає Світовий економічний форум із метою порівняння розвитку країн у глобальному масштабі. Відповідно до цього звіту, у 2015–2016 рр. Україна посіла 79-е місце серед 140 країн світу, опустившись на три сходинки нижче порівняно з попереднім роком [9].

Стан і розвиток інноваційної системи України як основи генерації і впровадження сучасних знань не відповідають вимогам часу. Спостерігаються неприпустимо низькі темпи технічного переозброєння технологічної бази, розпадаються наукові колективи, які

формувався упродовж десятиліть; значно ослаблилися зв'язки з науковою і виробничою сферами; практично розпався галузевий сектор прикладної науки; спостерігаються тенденції значного скорочення дослідно-конструкторських робіт на промислових підприємствах і т. п. Інноваційні процеси в Україні не досягли ще достатніх масштабів і не забезпечують істотного зростання ВВП, а науково-технічний потенціал практично виключений з економічного процесу держави. За даними Державного комітету статистики і досліджень Національного інституту стратегічних досліджень (НІСД) випуск продукції третього технологічного устрою в Україні складає – 58%, четвертого – 38% і п'ятого – 4% [15; 16].

Досвід країн ЄС показує, що для активізації інноваційного розвитку використовуються податкові пільги підприємствам, які збільшують обсяги інвестицій в НДР, при цьому системну роль у фінансовому стимулюванні грає податок на прибуток (дохід) компанії. Порівняльний аналіз механізмів фінансового стимулювання інноваційної діяльності різних країн не надає можливість однозначно сприймати досвід тієї або іншої країни як найбільш прийнятний для України. Безперечним є той факт, що механізми фінансового стимулювання різних країн ЄС спрямовані на збереження національних переваг у світовому технологічному просторі, легко узгоджуються при проведенні загальної політики по відношенню до інноваційної сфери.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, в сучасному глобалізованому світі інноваційна діяльність суттєво впливає на рівень економічного розвитку будь-якої країни. Внаслідок цього значну вигоду отримують ті країни, що обрали інноваційну модель розвитку економіки як основний пріоритет довгострокової стратегії підвищення рівня національної конкурентоспроможності на світових ринках.

Інноваційні процеси в Україні й досі не набули належного розвитку, а державна інноваційна політика не стала головним пріоритетним напрямом економічної стратегії держави. Недостатня увага приділяється засобам спрямування державної економічної політики на активізацію інноваційної діяльності у реальному секторі економіки. В якості першочергових, пріоритетних стратегічних завдань інноваційної політики України можна визначити створення та розвиток потужних корпорацій конкурентоздатних на світовому ринку зі значним інноваційним потенціалом, забезпечення впровадження сучасних інноваційних технологій, модернізацію

економіки, налагодження тісної співпраці великих і малих інноваційних підприємств.

Предметом подальших наукових досліджень може стати розробка механізму реалізації довгострокової стратегії інноваційного розвитку країн світу в умовах глобальної кокуренції.

Актуальним є також вивчення позитивного досвіду інноваційного розвитку провідних країн світу та можливості його використання в Україні в процесі реалізації державної інноваційної політики.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Будкін, В. Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // Економіка України. – 2010. – №6. – С. 61-68.
2. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення: монографія / З.С.Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
3. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України: монографія / В.М. Геєць, В.П.Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrctat.gov.ua>
6. Eurostat (2016) Enterprises by type of innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
7. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. – М.: Наука, 2012. – 276 с.
8. Инновационные перспективы США, ЕС, Японии (технологические приоритеты и методология формирования) / Отв. ред. А. А. Дынкин. – М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 345 с.
9. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.me.gov.ua – Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.
10. Infolight – інформаційно-аналітичний центр [Електронний ресурс]: Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/>
11. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие. / В.Р. Сиденко. – К.: Фенікс, 2008. Т.1. – 376 с.
12. Сизоненко В.О. Формування і розвитку національної системи підприємництва: теоретико-методологічні аспекти і механізми їх реалізації: монографія. / В.О. Сизоненко. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2004.– 229 с.
13. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: Монографія / За ред. Н.П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.
14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/control/uk/publish/article/art_id=47920.
15. Структурні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: [Т.2]: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. В.М. Геєця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
16. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку: Монографія / Під ред. В.І Крамаренко, А.П. Рум'янцева. – Сімферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського, ДІАЙПІ, 2013. – 390 с.
17. Шмелёв Н.П. Основные особенности современного экономического развития стран Западной Европы / Н.П. Шмелёв, В.Н. Шенаев, Л.Н. Володин. – М.: ОГНИ ТД, 2012. – 354 с.

REFERENCES

1. Budkin, V. (2010). Innovatsiynna model rozvytku nacionalnyh ekonomik [Innovative model of development of national economies]. *Ekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 6, 61-68 [in Ukrainian].
2. Varnaliy, Z.S., & Garmashova, O.P. (2013). *Konkurentospromojnist nacionalnoyi ekonomiky: problemy ta prioriteti innovatsiynogo zabezpechennia* [Competitiveness of the national economy: problems and priorities of innovative provision: monograph]. Kyiv: Znannia Ukrainy [in Ukrainian].
3. Halchynskiy, A., Heets V., & Semynozhenko, V. (2012). *Innovatsiynna strategia ukrayinskyx reform* [Innovative strategy of Ukrainian reforms]. Kyiv: Znannia Ukrainy [in Ukrainian].
4. Heets, V.M., & Semynozhenko V.P. (2006). *Innovatsiynni perspektyvy Ukrainy* [Innovation horizons of Ukraine: monograph]. Kharkiv: Konstanta [in Ukrainian].
5. Derzhavnyi comitet statystyky Ukrainy [Website «State Statistics Committee of Ukraine»]. [ukrctat.gov.ua](http://www.ukrctat.gov.ua) Retrieved from <http://www.ukrctat.gov.ua> [in Ukrainian].
6. Eurostat (2016) Enterprises by type of innovation [Electronic resource]. – Available at: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
7. Ivanova, N.I. (2012). *Nacionalnye innovatsionnye sistemy* [National innovation systems]. Moscow: Nauka [in Russian].

8. Dynkin, A.A. (Ed.) (2013). *Innovacionnyye perspektivy SShA, ES, Yaponii (tehnologicheskie priority i metodologiya formirovaniya) [Innovation horizons of the USA, EU and Japan (technological priorities and formation methods)]*. Moscow: IMEMO RAN [in Russian].
9. Analiz indeksu konkurentospromozhnosti Ukrayiny v 2015-2016 [Analysis of index of competitiveness of Ukraine in 2015-2016]. *infolight.org.ua/* Retrieved from <http://infolight.org.ua/>
10. The investment climate in Ukraine. [Electronic resource]. Available at: <http://www.me.gov.ua> - official Ministry of Economical Development and Trade of Ukraine website.
11. Sydenko V.R. Globalization and economical development, Kyiv: Feniks, 2008. Vol. 1, 376 p.
12. Syzonenko V.O. Formation and development of national business system: theoretical-methodological aspects and their realization mechanisms: monograph, Kyiv: VPZ «Kyiv University», 2004, 229 p.
13. Meshko N.P. (Ed.) (2012). *Strategii vysokotexnologichnogo rozvytku v umovah globalizacii: nacionalnyi ta korporativnyi aspekty [Strategies of hi-tech development in the conditions of globalization: national and corporate aspects: monograph]*. Donetsk: Iugo-Vostok [in Ukrainian].
14. Strategiya innovaciynogo rozvytku Ukrayiny na 2010-2020 roky v umovah globalizatsiynyh vyklykiv [Strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in conditions of globalization challenges]. *kno.rada.gov.ua/control/uk/publish/article? Art_id=47920* Retrieved from http://kno.rada.gov.ua/control/uk/publish/article? Art_id=47920.
15. XXI century structural challenges to the society and economy of Ukraine: vol.2: Innovative-technological development of the economy / editor Heets V.M., Semynozhenko V.P., Kvasniuk B.E., Kyiv: Feniks, 2007, 564 p.
16. Kramarenko, V.I., & Rumiantsev, A.P. (Ed.) (2013). *Transformatsia innovaciynogo potencialu Ukrayiny v umovax ii integracii u svitovu ekonomiku [Transformation of innovative potential of Ukraine in conditions of integration into the world economy: monograph]*. Simferopol: TNU Vernadskiy V.I., DIAJPI [in Ukrainian].
17. Shmelev, N.P., Shenaev, & V.N., Volodin, L.N. (2012). *Osnovnye osobennosti ekonomicheskogo razvitiya stran Zapadnoy Evropy [Main features of modern economical development of West-european countries]*. Moscow: OGNITD [in Russian]

Одержано 15.09.2016 р.

Заїка С.О., Грідін О.В.

ГЕНЕЗИС ДЕФІНІЦІЇ ІННОВАЦІЯ

Стаття присвячена генезису дефініції інновація як одній з найважливіших категорій сучасної економічної науки, в якій відбиваються найбільш загальні властивості, зв'язки і відносини між економічними агентами, що виникають з приводу розробки нових науково-технічних ідей, продукції і технологій та їх використання в процесі господарювання з метою підвищення його ефективності або отримання того чи іншого ефекту. Незважаючи на важливість категорії «інновація» і широке її використання в економічній науці та господарській практиці, єдиного загальноприйнятого розуміння інновації на сьогодні не існує. В статті розглядаються різні підходи до визначення поняття «інновація» та на підставі аналізу існуючих в науковій літературі підходів пропонується авторське визначення інновації як економічної категорії.

Ключові слова: інновація, нововведення, науково-технічний прогрес, інноваційна діяльність, продукція, технологія.

Постановка проблеми. Інновація - одна з визначальних категорій сучасної економічної науки, в якій відображаються загальні властивості, зв'язки і відносини між економічними суб'єктами, що виникають з приводу розробки та впровадження нових науково-технічних ідей, продукції і технологій та їх використання в процесі господарювання з метою підвищення його ефективності або отримання певного результату.

Інновації властиві як відтворювальному процесу в цілому, так і його окремим стадіям - виробництва, розподілу, обміну і споживання, і втілюються в діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Поняття «інновація» є досить складним і багатограним. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених теорії інновацій, в економічній науці до сих пір не існує загальноприйнятого визначення цього терміну.

Дослідженням різних аспектів теорії інновацій займалися і займаються такі загальновідомі вчені як: І.Т. Балабанов, М.Д. Кондратьєв, О.Є. Кузьмін, І.А. Павленко, А.А. Прибитков, Б. Санто, Б. Твісс, Й.А. Шумпетер та багато інших. Незважаючи на вагомість категорії «інновація» та її широке застосування в економічній науці і господарській практиці, єдиного загальноприйнятого розуміння інновації

на сьогодні немає.

Формулювання цілей статті. Опрацювати наукові підходи до дефініції інновації, які надають розуміння її змісту, та в результаті теоретичного узагальнення різних трактувань запропонувати власне формулювання економічної категорії «інновація».

Опис основного матеріалу дослідження. Інновація – це доволі нова наукова категорія, яка стала формуватися у відповідь на вимоги практики. Для неї характерний еволюційний розвиток основних теоретичних положень і концепцій.

Поняття «інновація» (англ. *innovation* – нововведення, буквально означає «інвестицію в новацію») вперше з'явилося в наукових дослідженнях культурологів ще в ХІХ ст. і означало введення деяких елементів однієї культури в іншу. Зазвичай мова йшла про проникнення європейських звичаїв і способів організації в традиційні азійські і африканські суспільства. Інновацією називали процес адаптації нової норми культури або адаптовану норму культури. Лише на початку ХХ ст. почали досліджувати закономірності технічних нововведень [23], а на початку ХХ століття в «Теорії економічного розвитку» (нім. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*), австрійський вчений Й. Шумпетер ввів термін «інновації», трактуючи його як зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих засобів, ринків і форм організації в промисловості [34].

На його думку теорія інновацій включає п'ять випадків: виробництво нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або нової якості товару; використання нової техніки або технології виробництва (технологічних процесів); відкриття нових ринків збуту; використання нових видів сировини; зміни в організації виробництва та його матеріально-технічному забезпеченні.

Шумпетер Й.А. вважав, що інноваційна діяльність ґрунтується на схильності

© Заїка Світлана Олександрівна, к.е.н., доц., доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, м. Харків, тел.: +38(050)2409130, e-mail: zaika_s75@mail.ru

Грідін Олександр Володимирович, ст. викладач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, м. Харків, тел.: +38(099)3101066, e-mail: aleksandr_gridin@mail.ru

підприємця-новатора до ризику, який при вдалому впровадженні нововведення одержує монопольний прибуток, а новація поступово розповсюджується і використовується іншими підприємствами, а наступне падіння норми прибутку підприємства-першопрохідця стимулює його до нових інновацій.

Пізніше в своїй роботі «Економічні цикли» (1939 р.) Й.А. Шумпетер детально розглянув інноваційні процеси та їх взаємозв'язок з циклічним розвитком ринкової економіки.

Вагомий вплив на подальший розвиток теорії інновацій мали праці російського вченого-економіста М.Д. Кондратьєва, який вважав, що перед початком і на початку висхідної хвилі кожного великого циклу відбуваються глибокі зміни в економічному житті суспільства, які виявляються в значних змінах техніки, передумовою яких є науково-технічні відкриття та винаходи. Головну роль вчений відводив науково-технічним інноваціям, які переводять господарську кон'юнктуру зі знижувальної на підвищувальну тенденцію. Під кон'юнктурою він розумів напрям і ступінь зміни сукупності елементів народногосподарського життя в порівнянні з попереднім моментом [21, с. 33].

Інновації, на його думку, є, з одного боку, однією і важливих причин початку нового циклу, з іншого - закономірним підсумком розвитку економіки в попередньому циклі.

Опираючись на ідеї Й.А. Шумпетера і М.Д. Кондратьєва вчений з Німеччини Герхард Менш в роботі «Технологічний пат: інновації долають депресію» (1975 р.) запропонував свою класифікацію інновацій за ступенем значущості. Він виокремив три основних види інновацій: базисні, поліпшуючі та псевдоінновації.

Базисні інновації Г. Менш підрозділяв на технологічні, які утворюють нові галузі та нові ринки, та нетехнологічні - зміни в культурі, управлінні, громадських послугах. На його думку, небезпеці депресії можна протистояти тільки за допомогою базисних інновацій. Базисні інновації Г. Менш відокремлював від поліпшуючих інновацій. Базисна інновація - це визначальне технологічне нововведення з його промислової реалізацією. Базисні інновації створюють нові галузі в економіці, а також робочі місця і доходи відповідно.

Поліпшуючі інновації - розвивають або удосконалюють вже існуючі галузі діяльності. У цьому випадку виникають процеси або продукти, більш досконалі, ніж їхні попередники в тому, що стосується якості, надійності, можливостей застосування або ефективності виробництва чи використання матеріалів.

Псевдоінновації спрямовані на часткове

покращання застарілої техніки і технологій та зазвичай гальмують технічний прогрес, так як вони переважно або не дають ефекту для суспільства, або приносять негативний ефект.

Г. Менш поділяв основні доміанти теорії Й.А. Шумпетера та погоджувався з тим, що інновації відбуваються в ті періоди, коли спостерігається тривала депресія. На його думку, інтегральний підхід економічної політики разом із соціальною, науковою та технологічною політикою є передумовою для прогресивної інноваційної політики. В цьому він також солідарний з Й.А. Шумпетером, який вбачав причину циклічних коливань економіки в технічних інноваціях. Для Г. Менша в питанні поживлення кон'юнктури якої-небудь країни основу представляли не технології, а інновації: «Базисні інновації задають тенденції. При відсутності перших кон'юнктура є оберненою» [25, с. 35].

Г. Менш визнавав, що погіршення фінансового становища окремого підприємства стимулює його до впровадження інновацій. Зменшення норми прибутку в старих галузях промисловості стимулює підприємців до інвестування в нові товари і технології. Таким чином, слідом за М.Д. Кондратьєвим, вчений вважав, що найбільша кількість базисних нововведень має припадати на фазу депресії великого циклу. На підвищувальній фазі нового циклу в основному відбувається поява поліпшуючих інновацій, а на початку знижувальної фази все більшу роль починають грати псевдоінновації.

Англійський економіст Крістофер Фрімен критикував подібний підхід у зв'язку з високим ризиком для підприємства інвестувати в інновації на етапі економічного спаду. На його думку, активізація інновацій повинна починатися на фазі поживлення економіки, а попит на базисні нововведення виникає з боку швидкозростаючих галузей економіки, які є основою великого економічного циклу.

На думку К. Фрімена депресія швидше пригноблює, ніж прискорює запровадження нововведень, а позитивний вплив депресії на інновації є опосередкованим, так як в момент депресії починається соціальна напруженість, що вимагає різних змін, у тому числі і організаційних, які в свою чергу створюють умови для технологічних інновацій.

Цікавою є думка німецького економіста А. Кляйкнехта, відповідно до якої в період тривалих економічних криз відбувається перехід від стратегії максимізації прибутку до стратегії мінімального відносного ризику. У такому випадку стратегія інвестицій в радикальні нововведення може виявитися оптимальною - її відносний ризик буде нижче, ніж робота на «старих» ринках.

А. Кляйкнехт, як і Й. Шумпетер та Г. Менш, вважав, що інновації нерівномірно розподілені в часі, і поліпшуючі інновації змінюють базисні, до яких він відносить тільки технологію. Водночас у нього є власне пояснення причини появи кластера інновацій. А. Кляйкнехт стверджує, що базисні інновації з'являються не в період депресії, коли підприємства мінімізують свій ризик і відмовляються від нововведень, а у фазі похваллення і на початку зростання. Цей висновок сучасні науковці вважають хибним. У період спаду, коли ефективність капіталу надзвичайно низька, прибутки знижуються, ризик для багатьох підприємств стає єдиною можливістю виживання. Обережними за цих умов є лише великі підприємства, і то лише тією мірою, яка забезпечує збереження їх монопольного становища і відносно високі прибутки. Саме тоді зростає роль дрібних підприємств як ініціаторів піонерських інновацій.

На думку американського економіста Б. Твісса інновація – це процес, що об'єднує науку, техніку, економіку та управління. Він полягає в отриманні новизни і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації, охоплюючи комплекс відносин, виробництво, обмін, споживання [30].

Угорський економіст Б. Санто визначав інновацію як суспільно-економічний процес, який шляхом практичного використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за властивостями технологій чи виробів. Проте, крім економічного значення інновацій, вчений також підкреслював важливу роль інновацій як чинника розвитку суспільства в цілому: «В ЄС інновація поки ще розглядається лише як економічно важливий фактор, що має першорядне значення в підвищенні продуктивності праці і збільшенні числа робочих місць. Всупереч такому явно економічному, споживчому і бухгалтерському підходу до явища інновації та важливість, яка надається сьогодні інновації як фактору розвитку, безсумнівно свідчить про прямий зв'язок між все більш значущою суспільною функцією інновації та ступенем інтелектуалізації суспільства» [29, с. 127]. Отже, за переконанням Б. Санто, інновація виступає не тільки в якості чинника підвищення економічної ефективності, але і впливає на інтелектуальну і духовну сферу життя суспільства.

П. Лемерль характеризує інновацію як «новий продукт або послугу, спосіб їх виробництва, нововведення в організаційній, фінансовій, науково-дослідній та інших сферах, тобто будь-яке вдосконалення, яке забезпечує економію витрат або створює умови для такої економії» [4].

П. Вітфілд, вважає, що «...інновація - це

розвиток творчої думки і її перетворення в готовий продукт, процес або систему». В свою чергу Ла Пьерре зазначає, що «інновація - це ідея, яка вказує на шляхи досягнення суспільних цілей новим способом або досягнення нових суспільних цілей». При цьому згідно Ла Пьерре ця ідея або система ідей може виражатися:

- використанням нових знарядь праці або в застосуванні нового принципу їх використання;
- використанням нових видів сировини і матеріалів;
- у використанні нового місця або простору, раніше не відомого людям, у реалізації нових дій» [32, с. 17].

На відміну від більшості авторів, які трактують інновацію як результат свідомої і цілеспрямованої діяльності людей, Ф. Валента вважає інновацією також процеси дегенерації, що відбуваються у господарському організмі, і процеси, що протікають стихійно, нецілеспрямовано. Це інновації негативного типу [32, с. 16-17].

За визначення П. Друкера інновація – це особливий інструмент підприємців, засіб за допомогою якого вони використовують зміни як шанс здійснити новий вид бізнесу чи послуг [11].

М. Портер і Р. Бонд поділили інновації на висхідні (*upstream*) і низхідні (*downstream*). Висхідні інновації пов'язані з науковими дослідженнями і створюють технологічні можливості. Низхідні інновації виникають слідом за висхідними та являють собою процес комерціалізації знань у формі нових видів продукції, нових способів організації виробництва і реалізації [27].

Пер Франкеліус, професор Шведської школи бізнесу, інновації визначає як щось нове в будь-якій галузі, що покращує ринок або суспільство [3].

Г. Барнет розглядаючи поняття «інновація» виділяє аспект духовної творчості і пояснює цей термін як нові думки, способи поведінки чи предмети, які якісно різняться з попередніми формами [1]. Але, нову думку хибно вважати інновацією, якщо вона є лише у свідомості людини і нею ще не висловлена. Хоча, нова думка може бути поштовхом появи нових ідей, які приводять до виникнення інновації.

Різноплановим є трактування категорія «інновація» і в довідковій літературі (табл. 1).

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації - це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. Отже, відповідно до закону, під категорію «інно-

вація» підпадають і інновації в сфері послуг [17].

Визначення поняття «інновації» в тексті Закону України «Про інноваційну діяльність», на нашу думку, потребує уточнення, адже деякі

вітчизняні підприємства, замінюючи застарілу техніку, звітують про здійснення виробничих інновацій.

Таблиця 1

Визначення поняття «інновація» в довідковій літературі

Джерело	Визначення
Науково-технічний прогрес: Словник [9]	Інновація (нововведення) - результат творчої діяльності, спрямованої на розробку, створення і поширення нових видів виробів, технологій, впровадження нових організаційних форм і. т. д.
Короткий довідник ділової людини [13]	Інновація: - вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну поколінь техніки і технологій; - нова техніка і технологія, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу; - розвиток винахідництва, поява піонерських і великих винаходів, як істотних факторів інновації
Статистика науки і інновацій: Короткий термінологічний словник [10]	Інновація - кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг
Інноваційний менеджмент: Довідковий посібник [15]	Інновація - це використання в тій або іншій сфері суспільства результатів інтелектуальної (науково-технічної) діяльності, спрямованих на вдосконалення процесу діяльності або його результатів
Економічний довідник керівника підприємств [18]	Інновація - вкладення коштів у нову техніку, технологію, нові форми організації праці та управління, що охоплюють не тільки окремі підприємства, але і галузь
Економіка підприємства. Словник [19]	Інновація - результат творчої діяльності, спрямованої на розробку, створення і поширення нових видів конкурентоспроможної на світовому ринку продукції, сучасних технологій, впровадження нових, адекватних ринковим умовам господарювання організаційних форм і методів управління, нових економічних структур і т. д.
Сучасний економічний словник [28]	Інновації - нововведення в галузі техніки, технології, організації праці і управління, засновані на використанні досягнень науки і передового досвіду, а також використання цих нововведень в самих різних областях і сферах діяльності
Словник сучасної економічної теорії Макміллана [12]	Інновація – джерело диференціації продукту, яке використовується виробниками для створення нового попиту і збільшення своєї частки на ринку
Словник іноземних слів [20]	Інновація – введення чогось нового; нововведена річ; модернізація, економічне вкладення коштів у нову технологію, нові форми організації праці та управління, що охоплюють не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь
Великий економічний словник [5]	Інновація - вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну поколінь техніки і технологій; нова техніка, технологія, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу

Українські вчені-економісти також не мають єдиної думки щодо визначення змісту поняття «інновація». Так, В.О. Василенко та В.Г. Шматко під інноваціями розуміють нововведення, які пов'язані із науково-технічним прогресом і передбачають відновлення основних фондів і технологій, вдосконалення управління економікою підприємства [8].

За судженням М. Крупки «інновація, як і інформація – єдиного визначення не має. Особливість цього поняття та, що його використовують у всіх без винятку галузях і в повсякденному житті. Тому конкретне тлумачення інновацій залежить від методу конкретної науки, мети дослідження або просто від наших життєвих уявлень» [22, с. 20].

На думку Д. Черваньова та Л. Нейкової «інновація - це техніко-економічний процес, який, завдяки практичному використанню продуктів

розумової праці – ідей і винаходів, приводить до створення кращих за властивостями, нових видів продукції та нових технологій, які, з'явившись на ринку у якості нововведень, можуть принести додатковий дохід [33, с. 25].

Б.Ф. Заблоцький інновацію розглядає як процес формування нового мислення, створення, розробки, впровадження у виробниче використання і розповсюдження нового технічного, товарного, системного, соціального, екологічного та іншого рішення (новації), яке задовольняє визначену виробничу, соціальну потребу чи національний інтерес [14].

Розглядаючи інновацію як процес, науковці демонструють, що вона утворюється з новаторської ідеї, яка поступово матеріалізується.

І.А. Павленко схиляється до розгляду інновацій як результату. Він вважає, що інновація – це результат творчого процесу у вигляді створених

(чи впроваджених) нових споживацьких цінностей [26]. Його точку зору з цього приводу поділяють І.Т. Балабанов та Р.А. Фатхутдінов. Так Р.А. Фатхутдінов стверджує, що «інновація – це кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління і отримання економічного, соціального, науково-технічного, екологічного або іншого виду ефекту» [31], а на думку І.Т. Балабанова «інновація – це матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку або технологію, у нові форми організації виробництва праці, обслуговування і управління, аналізу тощо [6].

Деякі автори вважають [2, с. 120, 16], що різні етапи економічного циклу стимулюють неоднакові види інновацій. Так на етапі депресії доречно запроваджувати докорінні продуктивні нововведення, а на етапі підйому – поліпшуючі і технологічні інновації. Також вирішальним чинником нововведень є етапи життєвого циклу: в успішних підприємствах, які перебувають на підйомі, як правило, відсутня мотивація в інноваціях, а етап спаду, навпаки, спонукає власників до впровадження інновацій, так як нововведення стають менш ризикованими, ніж витрати на несучасні технології чи продукцію [24, с. 15-17].

Проаналізовані трактування поняття «інновація» є незначною частиною існуючих дефініцій цього терміну, адже різні науковці використовують несхожі підходи щодо його визначення: як процес, як результат, як об'єкт, як система тощо.

Окрім того, деякі автори вважають за необхідне введення трьох категорій інновацій: базова, поліпшуюча та раціоналізаційна. Базову інновацію вони розглядають як продукт, який реалізує і комерціалізує ідею, відкриття або винахід, що дозволяють здійснити прорив в конкретній галузі. При поліпшуючій інновації удосконалюються існуючі якісні і вартісні характеристики продукції за рахунок більш ефективних компонентів і матеріалів та часткової заміни технічних підсистем. А під раціоналізаційними інноваціями вони розуміють незначні естетичні зміни, які майже не впливають на параметри продукції та її

вартість [7, с. 21].

Отже, інновації – це зміни, направлені на покращення або створення нових видів продукції, використання нових технологій виробництва, нових методів просування товарів на ринку, нових форм організації виробництва тощо. Поняття «інновація», залишається для науки новим і не до кінця вивченим, так як вчені не можуть прийти до єдиного трактування цього терміну. Незважаючи на розбіжні точки зору, можна виділити головні особливості інновацій, які підтримують більшість дослідників: ознакою інновації є новизна продукції, технології або організації виробництва; інновація наявна тоді, коли нові процеси виробництва, маркетингові або організаційні методи дійсно використовуються в діяльності підприємства; метою впровадження інновації є певна вигода.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розглянувши різні погляди ряду авторів щодо визначення терміну «інновація», можна зробити висновок, що кожен з вчених-економістів вкладає в поняття «інновація» своє уявлення і думку відносно цього явища, а отже кожна з цих дефініцій є в певній мірі правильною для розуміння. Це дало нам можливість запропонувати авторське визначення даної економічної категорії. На нашу думку, інновація – це винахід, який в результаті втілення новаторської ідеї перетворюється в продукцію, яка має новітні споживчі якості, а виробництво її передбачає зміну технології та організації виробництва з метою отримання певного ефекту (економічного, соціального, екологічного та ін.).

Проведені дослідження свідчать, що без впровадження інновацій неможливе економічне зростання як країни в цілому, так і певної галузі чи підприємства. Отже, результати дослідження планується використати в подальшому при вивченні особливостей впровадження інновацій в аграрних підприємствах, так як різним видам нововведень притаманні різні типи витрат на інновації, методи організації інноваційного процесу та, як наслідок, ефективність інновацій.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Barnett H.G. Innovation: the Basis of Cultural Change, McGraw-Hill, New York, 1953, pp. 69-70.
2. Bezpieczeństwo energetyczne na wspólnym rynku energii Unii Europejskiej / [Redakcja naukowa Stanisław Gędek, Mariusz Ruszel]. – Warszawa: Wydawnictwo Rambler, 2015. – 325 с.
3. Frankelius P. Questioning two myths in innovation literature, Journal of High Technology Management Research, Vol. 20, No. 1, 2009, pp. 40-51.
4. Lemerl P. Innovation policy. Trends and perspectives / P. Lemerl. – OECD, 1982. – р. II.
5. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – [7-е изд., доп.]. – М.: Институт новой экономики, 2008 – 1472 с.
6. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001. – 303 с.
7. Барютин Л.С. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / [Л.С. Барютин и др.]; [под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели]. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.

8. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
9. Горохов В.Г. Научно-технический прогресс: Словарь. / В.Г. Горохов, В.Х. Халипов – М.: Политиздат, 1987. – 233 с.
10. Гохберг Л.М. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь / Под. ред. Л.М. Гохберга – М.: Центр исследований и статистика науки, 1996. – 112 с.
11. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер; [пер. с англ.] – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
12. Дэвид У. Пирс Словарь современной экономической теории Макмиллана / Macmillan Dictionary of Modern Economics / Дэвид У. Пирс, Владимир Автономов – М.: Инфра-М, 2003. – 610 с.
13. Евдокимова Т.Г. Краткий справочник делового человека / Т.Г. Евдокимова, Г.А. Махоникова - М.: Финансы и статистика, 1991. – 452 с.
14. Заблоцкий Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навч. посібник / Б.Ф. Заблоцкий. – Львів: Новий Світ-2000, 2007. – 456 с.
15. Завлин П.Н. Инновационный менеджмент: Справочное пособие / П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели – СПб.: Наука, 1997. – 323 с.
16. Заїка С.О. Теоретичні аспекти управління інвестиційно-інноваційною діяльністю аграрних підприємств / С.О. Заїка // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – Випуск 11. – 2015. – С. 101-106.
17. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
18. Золотогоров В.Г. Экономический справочник руководителя предприятия / В.Г. Золотогоров, В.С. Рыжиков, С.В. Рыжиков. – Ростов на Дону: Феникс, 2000. – 225 с.
19. Киперман Г.Я. Экономика предприятия. Словарь / Г.Я. Киперман – М.: Юристъ, 2000. – 254 с.
20. Комлев Н.Г. Словарь иностранных слов / Н.Г. Комлев – М.: ЭКСМО, 2006. – 672 с.
21. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. тр. / Н.Д. Кондратьев – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
22. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Л.: Видавн. центр Львівського нац. ун-ту ім. І. Франка, 2001. – 607 с.
23. Кужева С.Н. Эволюция теории о нововведениях / С.Н. Кужева // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2007. – № 2. – С. 59-68.
24. Кузьмін О.Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність: Монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь та ін. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
25. Менш Г. Технологический пат: инновации преодолевают депрессию / Г. Менш. – М.: Экономика, 2001. – 115 с.
26. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посібник / І.А. Павленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 204 с.
27. Прибытков А.А. Инновационная теория: истоки и перспективы развития / А.А. Прибытков – Киев: Арена-Пресс, 2004. – 365 с.
28. Райсберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – [3-е изд. доп.]. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 480 с.
29. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – Москва: Прогресс, 1990. – 295 с.
30. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. [Пер. с англ.] – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
31. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – [6-е изд.] – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
32. Хучек М. Инновации на предприятии и их внедрение / М. Хучек. – М.: Луч, 1992. – 147 с.
33. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К.: Знання, 2006. – 514 с.
34. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с.

REFERENCES

1. Barnett, H.G. (1953). *Innovation: the Basis of Cultural Change*. McGraw-Hill, New York.
2. Gędek, S., & Ruszel, M. (2015). *Bezpieczeństwo energetyczne na wspólnym rynku energii Unii Europejskiej [Energy security at the joint energy market of the European Union]*. Warszawa: Wydawnictwo Rambler [in Polish].
3. Frankelius, P. (2009). Questioning two myths in innovation literature. *Journal of High Technology Management Research*, Vol. 20, No. 1, 40-51.
4. Lemerl, P. (1982). *Innovation policy. Trends and perspectives* (P. II). OECD.
5. Azrilijan, A.N. (Eds.). (2008). *Bolshoi ekonomicheskii slovar [Big economic dictionary]*. (7nd ed., rev.). Moscow: Institut novoj ekonomiki [in Russian].
6. Balabanov, I.T. (2001). *Innovacionnyj menedzhment [Innovation management]*. Saint Petersburg: Piter [in Russian].

7. Barjutin, L.S., Kazanceva A. K., & Mindeli L. Je. (Ed.). (2004). *Osnovy innovacionnogo menedzhmenta. Teorija i praktika [The basics of innovation management. Theory and practice]*. (2nd ed., rev.). Moscow: ZAO «Izdatel'stvo «Ekonomika» [in Russian].
8. Vasylenko, V.O., & Shmatko, V.H. (2003). *Innovatsiyni menedzhment [Innovation management]*. Kiev: TsUL, Feniks [in Ukrainian].
9. Gorohov, V.G., & Halipov, V.H. (1987). *Nauchno-tehnicheskij progress [Scientific and technical progress]*. Moscow: Politizdat [in Russian].
10. Gohberg, L.M. (Eds.). (1996). *Statistika nauki i innovacij [Statistics of science and innovation]*. Moscow: Centr issledovanij i statistika nauki [in Russian].
11. Druker, P.F. (2000). *Zadachi menedzhmenta v XXI veke [Management challenges for the XXI century]*. (Trans.). Moscow: Izdatel'skij dom «Vil'jams» [in Russian].
12. Devid, U. P., & Avtonomov, V. (2003). *Slovar' sovremennoj jekonomicheskoy teorii Makmillana [Dictionary of modern economic theory of Macmillan]*. Moscow: Infra-M [in Russian].
13. Evdokimova, T.G., & Mahonikova, G.A. (1991). *Kratkij spravochnik delovogo cheloveka [A quick reference book of a business person]*. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].
14. Zablotskyi, B.F. (2000). *Ekonomika i orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti [Economics and organization of innovation activity]*. Lviv: Novyi Svit [in Ukrainian].
15. Zavlin, P.N., Kazancev, A.K., & Mindeli, L.Je. (1997). *Innovacionnyj menedzhment [Innovation management]*. Saint Petersburg: Piter [in Russian].
16. Zaika, S.O. (2015). Teoretychni aspekty upravlinnya investytsiyno-innovatsiynoyu diyal'nistyju ahrarnykh pidpryemstv [Theoretical aspects of investment management and innovative activity of agricultural enterprises]. *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya «Ekonomika i menedzhment» – Scientific Herald of International humanitarian University. Series «Economy and management»*, 11, 101-106 [in Ukrainian].
17. Zakon Ukrainy «Pro innovatsiynu diialnist» [The Law of Ukraine «On the innovative activity»]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua>.
18. Zolotogorov, V.G., Ryzhikov B.C., & Ryzhikov S.V. (2000). *Ekonomicheskij spravochnik rukovoditelja predpriatija [Economic Handbook of the Director of Enterprise]*. Rostov na Donu: Feniks [in Russian].
19. Kiperman, G.Ja. (2000). *Ekonomika predpriatija. Slovar [The economy of the enterprise. Dictionary]*. Moscow: Jurist [in Russian].
20. Komlev, N.G. (2006). *Slovar inostrannykh slov [Dictionary of foreign words]*. Moscow: JeKSMO [in Russian].
21. Kondrat'ev, N.D. (2002). *Bolshie tsikly koniunktury i teoriia predvideniia [Big cycles of conjuncture and theory of foresight]*. Moscow: Ekonomika [in Russian].
22. Krupka, M.I. (2001). *Finansovo-kredytnyi mekhanizm innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Financial and credit mechanism of innovation development of economy of Ukraine]*. Lviv: Vydavn. tsentr Lvivskoho nats. un-tu im. I. Franka [in Ukrainian].
23. Kuzheva, S.N. (2007). Evoljucija teorii o novovvedenijah [The evolution of the theory of innovation]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Jekonomika» – Bulletin of Omsk University. Series «Economy»*, 2, 59-68 [in Russian].
24. Kuzmin, O.Ie., Kniaz, S.V. (et al.). (2003). *Investytsiina ta innovatsiina diialnist [Investment and innovation activities]*. Lviv: LBI NBU [in Ukrainian].
25. Mensh, G. (2001). *Tehnologicheskij pat: innovacii preodolevajut depressiju [Technological stalemate: innovations overcoming depression]*. Moscow: Ekonomika [in Russian].
26. Pavlenko, I.A. (2006). *Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti [Economics and organization of innovation activity]*. Kiev: KNEU [in Ukrainian].
27. Pribytkov, A.A. (2004). *Innovacionnaja teorija: istoki i perspektivy razvitija [Innovative theory: origins and prospects of development]*. Kiev: Arena-Press [in Russian].
28. Rajsberg, B.A., Lozovskij, L.Sh., & Starodubceva E.B. (2002). *Sovremennyj ekonomicheskij slovar [The dictionary of modern Economics]*. (3rd ed., rev.). Moscow: INFRA-M [in Russian].
29. Santo, B. (1990). *Innovacija kak sredstvo ekonomicheskogo razvitija [Innovation as a tool for economic development]*. Moscow: Progress [in Russian].
30. Tvis, B. (1989). *Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedenijami [Management of scientific and technical innovations]*. (Trans.). Moscow: Ekonomika [in Russian].
31. Fathutdinov, R.A. (2008). *Innovacionnyj menedzhment [Innovation management]*. (6nd ed., rev.). Saint Petersburg: Piter [in Russian].
32. Huchek, M. (1992). *Innovacii na predpriatiji i ih vnedrenie [Innovation in the enterprise and its implementation]*. Moscow: Luch [in Russian].
33. Chervanov, D.M., & Neikova L.I. (2006). *Menedzhment innovatsiino-investytsiinoho rozvytku pidpryemstv Ukrainy [Management of innovative and investment development of enterprises of Ukraine]*. Kiev: Znannia [in Ukrainian].
34. Shumpeter, J.A. (2008). *Teorija jekonomicheskogo razvitija [The theory of economic development]*. Moscow: Direktmedia Publishing [in Russian].

Максименко А.В.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано зміну контурів стимулювання інноваційної діяльності в контексті глобальних трансформаційних процесів та доведено необхідність зміщення акцентів з прямих методів заохочення на непрямі. Акцентовано зв'язок між податковим стимулюванням інноваційної діяльності та податком на прибуток, прибутковим податком та соціальними внесками. Визначено стратегічні орієнтири формування та реалізації податкових стимулів, зокрема податкового кредиту та відшкодування. Вироблено механізми вдосконалення та практичного застосування податкових преференцій з метою стимулювання інноваційної діяльності з урахуванням досвіду розвинутих країн.

Ключові слова: податкове стимулювання, інноваційна діяльність, податки, НДДКР.

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямком перетворення економіки є надання їй ознак інноваційності, що має багатогранний, багатоплановий комплексний характер та втілює в собі єдність технологічних, організаційних і соціальних нововведень. Одним з ефективних умов розвитку інноваційної діяльності є поступове зміщення акцентів з прямих методів стимулювання інноваційної діяльності на непрямі, одним з яких є податкові преференції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики податкового стимулювання інноваційної діяльності займалися як закордонні Bøler, Moxnes, Ulltveit-Moe, Bronzini and Piselli, Lefgren and Azoulay, так вітчизняні вчені Алексєєв І. В., Желізняк Р. Й., О.Марченко, В.Ткаченко. Однак ряд аспектів цієї багатогранної наукової проблеми залишається недостатньо розкритим. Зокрема, проблема вибору методів і інструментів податкового стимулювання з позицій їх практичної реалізації через їх недостатність, фрагментарність, асиметричність і безсистемність, що ускладнює або робить неможливим застосування існуючих податкових пільг, а також докази самого факту здійснення інноваційної діяльності.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в визначенні найоптимальніших методів податкового стимулювання на основі досвіду провідних країн, враховуючи системну взаємодію елементів інноваційної діяльності.

Опис основного матеріалу дослідження. Протягом останнього десятиліття в багатьох державах було вжито заходів щодо податкового стимулювання інноваційної діяльності. Такі податкові режими пропонують пільгові умови

оподаткування доходу, отриманого від інноваційної діяльності, і преференції щодо обліку витрат на створення або придбання таких об'єктів.

В свою чергу, дослідження і розробки є основною рушійною силою інновацій. Уряди відіграють важливу роль у фінансуванні вищої освіти і фундаментальних досліджень, що в свою чергу є основою, на якій фірми можуть будувати свої власні дослідження. Але бюджетна політика також відіграє суттєву роль у сприянні приватних інвестицій в НДДКР.

Приватні фірми самотужки не вкладають достатньо коштів в інновації з двох причин. По-перше, їх стримують великі обсяги фінансування ризикованих інвестиційних проектів НДДКР, навіть якщо проекти, як очікується, принесуть високий прибуток. Це особливо актуально в період економічного спаду, коли обмеження ліквідності є більш поширеними. Як свідчать дані, податково-бюджетна політика допомагає стабілізувати віддачу від інвестицій та стимулювати приватні інвестиції в дослідження і розробки.

По-друге, інвестиції компаній в дослідження і розробки приносять користь економіці в цілому. Наприклад, дослідники в технологічних ключових точках, таких як Силіконова долина в Каліфорнії, обмінюються знаннями та ідеями. В свою чергу, технології, які втілені в нових продуктах чи обладнанні можуть бути імітовані іншими або можуть надихнути на подальші інновації.

На основі дослідження [1] приходимо до висновків, що фінансові стимули повинні зменшити вартість інвестування в дослідження і розробки на 50 % в середньому в країнах з розвинутою економікою, щоб спонукати фірми займатися більше НДДКР. Це дозволить ефективно отримати вигоди для економіки в цілому. Такий податковий стимул призведе до збільшення досліджень і розробок приблизно на 40 % в порівнянні з поточним рівнем і підняттям ВВП в країнах з розвинутою економікою на 5 % у довгостроковій перспективі.

Приймання зарубіжних технологій є ключовим компонентом для наздоганяючого зростання, яке має вирішальне значення для ринків і країн, що розвиваються. Розрахунки показують, що дослідження і розробки, що проводяться в країнах G7 дають зростання продуктивності в інших країнах приблизно на 25%. Враховуючи це, глобальний рівень досліджень і розробок повинен вирости на 50%, а глобальний ВВП може збільшитися приблизно на 8% у довгостроковій перспективі.

У той час як податкові стимули можуть бути потужним інструментом для стимулювання приватних досліджень і розробок, їх надання і впровадження має вирішальне значення.

Як свідчать дані [2], у 2015 році 28 з 34 країн-членів ОЕСР і ряду інших країн, використовували пільговий податковий режим для бізнесу, що здійснюють витрати на НДДКР. Ця цифра неухильно зростає з плином часу. Станом на 2013 р. приблизно 6,9% від витрат на НДДКР безпосередньо фінансуються урядами. Податкові пільги отримані на НДДКР становлять еквівалент 5,2% державного фінансування бізнесу. Залежність від податкових пільг на НДДКР в цілому збільшується в порівнянні з різними формами прямої підтримки. Порівняння державної підтримки, наданої в 2013 і 2006 роках, показує збільшення відносної важливості податкових стимулів серед 16 з 28 країн.

Податкові пільги можуть приймати форму допомоги, звільнення, вирахування або кредиту. Податкові пільги, звільнення і відрахування фактично віднімаються з податкової бази, скорочуючи оподатковувану суму. В свою чергу податковий кредит це сума, що безпосередньо зменшує податкові зобов'язання. Вибір між кредитом і допомогою в значній мірі має формальний характер, так як вони можуть бути еквівалентними. Проте, величина податкової вигоди буде порізному реагувати на зміну ставки податку. Зокрема, податковий кредит зменшує суму «до оплати», в той час як податкові пільги і звільнення можуть бути виплачені в повному обсязі.

Загалом серед податкових пільг, покликаних стимулювати інноваційну діяльність, можуть бути виділені наступні [3]:

1) інвестиційні знижки з податку на прибуток в розмірі, відповідному певної відсоткової частки від вартості впроваджуваного інноваційного обладнання;

2) знижки з податку на прибуток в розмірі витрат на НДДКР;

3) віднесення до поточних витрат витрат на окремі види обладнання, який зазвичай використовується в наукових дослідженнях;

4) створення за рахунок фонду прибутку інноваційних фондів спеціального призначення, які не обкладаються податком;

5) оподаткування прибутку інноваційно активних організацій за зниженими ставками (для невеликих підприємств);

6) "податкові канікули" протягом декількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів;

7) пільгове оподаткування дивідендів юридичних і фізичних осіб, отриманих по акціях інноваційних організацій;

8) пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання патентів, ліцензій, «ноу-хау» та інших нематеріальних активів, що входять до складу інтелектуальної власності;

9) зменшення оподатковуваного прибутку на суму вартості приладів і обладнання, переданих вузам, НДІ та іншим інноваційним організаціям;

10) відрахування з оподатковуваного прибутку внесків до благодійних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій.

Податкові відрахування, пов'язані з витратами на дослідження і експериментальні розробки (Research and Experimental Development Tax Credit) в США, вперше були введені в 1981 році законом про фіскальні заходи з відновлення економіки (Economic Recovery Tax Act). Податкові відрахування (tax credit) це можливість збільшеного вирахування витрат на НДДКР для цілей податку на прибуток. Наприклад, якщо компанія зазнала 100 грошових одиниць витрат на НДДКР, для цілей податку на прибуток їй дозволяють відняти 120 грошових одиниць. В такому випадку найчастіше мова йде про 20% (іноді - 120%) податкових вирахувань. Зростаючим називається податкове вирахування, при якому відсоток додаткового вирахування залежить від збільшення витрат на НДДКР. Наприклад, якщо компанія в минулому періоді зазнала 100 грошових одиниць витрат на НДДКР, а в поточному 150 грошових одиниць, то 20% є зростаючим відрахуванням і полягає в можливості додатково до 150 відняти 10 (20% від 50) грошових одиниць для цілей розрахунку податку на прибуток. Цікаво відзначити, що даний закон був прийнятий як одна з численних антикризових заходів з метою виходу з рецесії 1980-1982 років.

Податкові пільги, пов'язані з витратами на інноваційну діяльність, в основному стосуються корпоративного податку, податку на заробітну плату та утриманих внесків на соціальне забезпечення. Характеризуючи зміну глобальних контурів податкового стимулювання інноваційної

діяльності слід зауважити, що в 2015 році більшість країн ОЕСР застосовували податковий кредит (зокрема, Австралія, Канада, Франція, Ірландія, Норвегія) або податкові знижки щодо обсягу витрат на НДДКР (Бразилія, Китай, Нідерланди, Велика Британія). В той час як в США використовували цільові податкові пільги щодо витрат на НДДКР, які перевищують заздалегідь визначений базовий рівень. Цей метод може бути більш вигідним для фірм зі зростаючими рівнями витрат на НДДКР, проте з позицій держави він більш складний для адміністрування. Деякі країни пропонують гібридну систему обсягу і додаткових податкових кредитів (Корея, Португалія та Іспанія) або допомоги

(Чехія, Словаччина і Туреччина). Деякі схеми податкового стимулювання інноваційної діяльності вочевидь націлені на конкретні підприємства або форми дослідження.

Суттєвість податкових стимулів інноваційної діяльності нерозривно пов'язана бізнес-характеристиками об'єкта. Якщо розрахувати умовний рівень податкової підтримки для кожної додаткової одиниці інноваційної діяльності, в якій фірми з певними характеристиками мають право, то виявиться така ситуація. Стосовно прибутку, цей рівень є найбільшим у Франції, Іспанії та Португалії щодо малих і середніх підприємств, а також для Іспанії, Португалії та Ірландії в разі великих підприємств (рис.1).

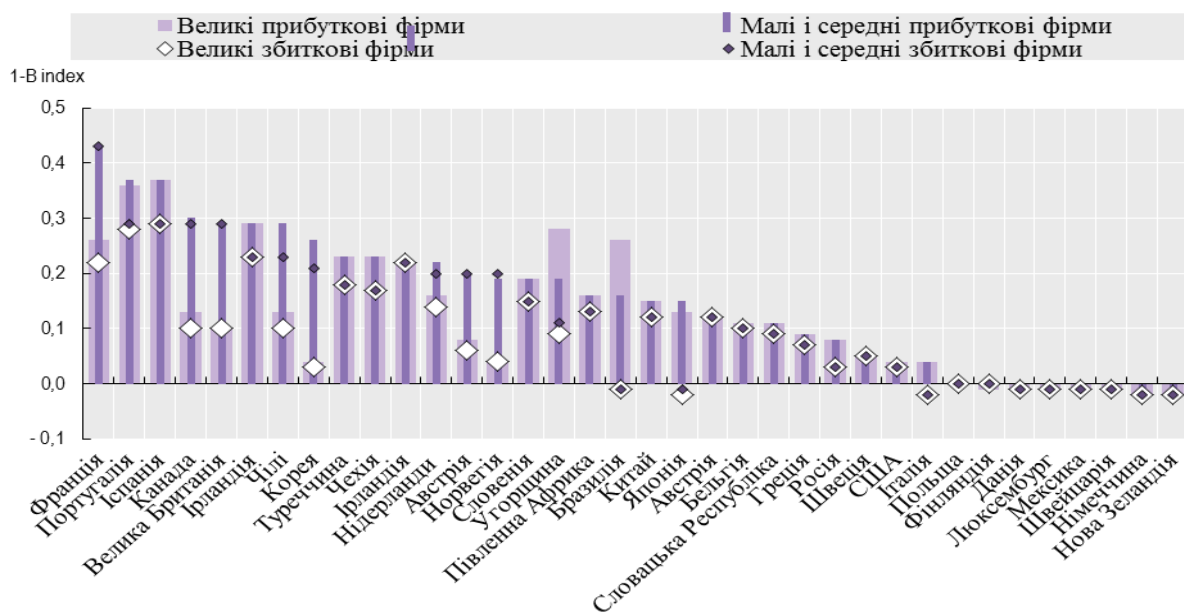


Рис.1. Рівень податкових субсидій інноваційної діяльності, 2015 [2]

Структура податкових стимулів інноваційної діяльності є доволі асиметричною. Зокрема серед країн, що надають податкові пільги, існує значна різниця в ставках субсидування податку для фірм різного розміру і рентабельності. Середня податкова ставка субсидій в країнах ОЕСР варіюється від 0,19 для прибуткових малих і середніх підприємств, до 0,10 для великих збиткових підприємств [2].

Аналіз тенденцій державної підтримки інноваційної діяльності (рис.2) свідчить, що в ряді країн ОЕСР, таких як Франція, Японія, Нідерланди та Велика Британія, починаючи з 2000 р., залежність компаній від податкових пільг зростала, однак ця тенденція не була однорідною. В період кризи важливість податкових пільг на короткий час зменшилась, віддзеркалюючи природу податкового стимулювання і його залежність від прибутку. З цієї причини деякі уряди вважали за краще пряме фінансування інноваційної діяльності з метою пом'якшення впливу

кризи на бізнес. У Канаді перегляд федеральної підтримки досліджень і розробок призвів до невеликої зміни структури центральної державної підтримки. Проте Канада продовжує приділяти значну увагу податковим преференціям, хоча останнім часом її випереджають Нідерланди.

Франція активно підтримує компанії, що інвестують в інноваційну діяльність, в основному через податковий кредит. За даними ряду досліджень це знижує вартість розробок на третину, позиціонуючи французькі дослідження як найефективніші в світі. Зокрема, податкові кредити, які надаються компаніям, охоплюють 30% витрат на НДДКР, якщо сума не перевищує 100 млн євро, а також 5% на суму перевищення. Додатковий кредит пропонується для невеликих і малих підприємств щодо розробки нових прототипів або пілотних активів [4]. За даними ОЕСР, Франція має один з кращих інноваційних стимулів в світі, випереджаючи США і Японію.

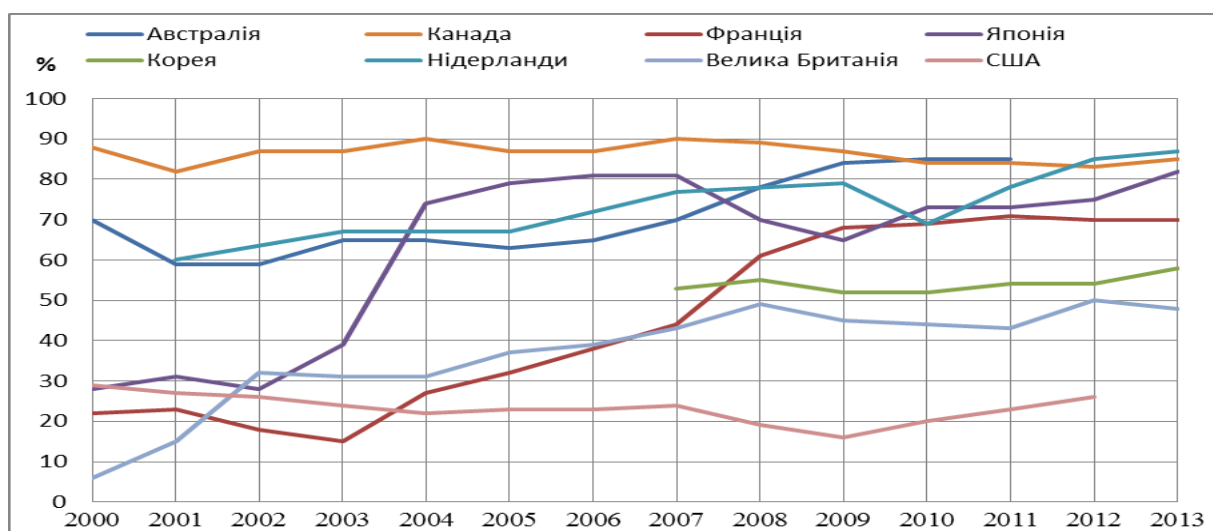


Рис. 2. Державна підтримка інноваційної діяльності [2]

Відповідно до спеціального режиму оподаткування Велика Британія надає податкову пільгу компаніям, якщо ті доведуть, що науковий проект спрямований на вирішення наукових і технологічних проблем, які до цього не знайшли свого вирішення, а не на розробку і вдосконалення. Проект має відноситись до сфери діяльності компанії і вона має володіти нематеріальним активом для його розробки. Подати заявку на відшкодування витрат на НДДКР можна через два роки після відповідного звітного періоду. Водночас Велика Британія надає відрахування для малих і середніх підприємств, збільшені до 230% для кваліфікованих витрат, понесених після 1 квітня 2015 р. [4].

Яскравим прикладом податкового стимулювання інноваційної діяльності є досвід Сінгапуру, що передбачає широке застосування податкових знижок. Вони мають свою специфіку і є вирішальною преференцією при оподаткуванні прибутку. Корпорації, які виробляють продукцію з високим технологічним вмістом, надають кваліфікаційні послуги, або залучені до зустрічної торгівлі можуть отримувати податкову знижку з 5 до 15 років за податковою пільгою першовідкривача.

В рамках пільги на розробку та розповсюдження, корпорації, що задіяні у новітніх проектах з високою доданою вартістю, розширюють або вдосконалюють свої операції, або беруть участь в додатковій діяльності після свого періоду першовідкривача або навіть пізніше, мають право на те, щоб їх дохід оподатковувався за зниженою ставкою не менше ніж на 5% за період до 10 років. Загальний період податкового послаблення складає максимум 40 років (включаючи час після періоду першовідкривача, якщо такий був).

Під інвестиційною дотацією розуміється податкова знижка, яка надається на обсяг

доходу, що базується на обумовленому відсотку (до 100%) капітальних витрат на кваліфікаційні проекти або діяльність в межах до 5 років (до 8 років для активів, куплених в розстрочку). Капітальні витрати на виробниче обладнання, що застосовується в схвалених проектах, також можуть підлягати єдиній інвестиційній дотації.

Схема надання кредиту за продуктивність та інновації передбачає 400% знижку на кваліфіковані витрати, що виникли в результаті провадження 6 видів кваліфікаційної діяльності протягом фінансових років, які закінчуються між 2010 та 2017 рр. (або ж роки оцінки між 2011 та 2018 рр.). До цих видів діяльності відносяться: придбання або лізинг встановленого ІТ або автоматичного обладнання; тренування персоналу; придбання інтелектуальної власності; реєстрація інтелектуальних прав власності; НДДКР; дизайн [5].

В Україні на законодавчому рівні закріплені певні заходи щодо інтенсифікації інноваційної діяльності: 1) передбачено звільнення від оподаткування прибутку підприємств суднобудівної, літакобудівної та легкої промисловості, електроенергетики (від продажу електроенергії, виробленої з відновлювальних джерел енергії), машинобудування для агропромислового комплексу – до 2021 р.; 2) звільнено від оподаткування 80 % прибутку підприємств, отриманого від продажу деяких енергозберігаючих товарів власного виробництва і 50 % прибутку, отриманого від здійснення енергозберігаючих заходів і реалізації енергоефективних проектів; 3) встановлення ставки податку на прибуток підприємств для суб'єктів індустрії комп'ютерної програмної продукції до 2023 р. у розмірі 5 % [6]. Однак, слід відзначити декларативний характер стимулюючих заходів, що не приносять очікуваного результату.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сучасні трансформації глобального ринку інновацій визначають динаміку і векторну спрямованість стимулюючих впливів через зміщення акцентів на непрямі методи стимулювання. Хоча суттєвою перешкодою достовірної оцінки кореляції між податковими преференціями і зростанням інноваційності є комплексний характер застосованих заходів стимулювання. Оцінка ефективності податкового стимулювання має контрадикторний характер, що з одного боку виявляється в підвищенні інноваційності, а з іншого - приймає форму агресивної стратегії податкової конкуренції, негативно впливаючи на податкову базу інших країн. Не дивлячись на неоднозначний характер податкового стимулювання інноваційної діяльності в економічно розвинених країнах та в країнах, що розвиваються, активно застосовуються податкові преференції.

Світовий досвід підтримки інноваційної діяльності за допомогою податкових пільг може стати орієнтиром для вітчизняної податкової системи, яка повинна переформатуватись для стимулювання інноваційної діяльності, причому податкові стимули повинні бути ретельно

розроблені, щоб враховувати неоднорідність серед потенційних виконавців НДДКР. Уряду слід розглянути питання про збалансування непрямой підтримки бізнесу, що займається інноваційною діяльністю (податкові стимули) з використанням прямих заходів підтримки, спрямованих на стимулювання інновацій. При цьому слід оцінити, яким чином різні інструменти підтримки інновацій взаємодіють і доповнюють один одного. У деяких випадках прямі інструменти можуть бути більш придатними. В свою чергу ефективність податкових пільг залежить від прозорості нормативно-правового середовища, зокрема ефективності режиму оподаткування, а також його стабільності і передбачуваності протягом довгого часу.

Перспективи подальших досліджень покликані сприяти створенню податкових механізмів, здатних активізувати інвестиційні процеси, та передбачають впорядкування податкових пільг шляхом їх диференціації з метою надання податковим системам принципів нейтральності та соціальної справедливості.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Gaspar V. Imagine What fiscal policy could do for innovation [Електронний ресурс] / V. Gaspar, R. De Mooij // iMFdirect. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://blog-imfdirect.imf.org/2016/03/31/imagine-what-fiscal-policy-could-do-for-innovation/>.
2. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015: Innovation for Growth and Society, OECD Publishing, Paris, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/sti-scoreboard-2015-en>.
3. Степаненко Д. М. Методы реализации государственной инновационной политики в зарубежной практике / Дмитрий Михайлович Степаненко. // Вестник ДГТУ. – 2005. – №2. – С. 238–245.
4. Global Survey of R&D Incentives 2015 [Електронний ресурс] // Deloitte – Режим доступу до ресурсу: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/tax/deloitte-nl-tax-global-survey-r-and-d-incentives-2015.pdf>.
5. PWC. Singapore. Corporate tax credits and incentives [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/Singapore-Corporate-Tax-credits-and-incentives>
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

REFERENCES

1. Gaspar, V. (2016) Imagine What fiscal policy could do for innovation. Retrieved from: <https://blog-imfdirect.imf.org/2016/03/31/imagine-what-fiscal-policy-could-do-for-innovation/>.
2. OECD (2015) Science, Technology and Industry Scoreboard 2015: Innovation for Growth and Society. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1787/sti-scoreboard-2015-en>.
3. Stepanenko, D. M. (2005) Metody realizacii gosudarstvennoj innovacionnoj politiki v zarubezhnoj praktike [Methods of implementation of the state innovation policy in foreign practice]. Vestnik DSTU - Vestnik of DSTU, 2., 238–245. [in Russian]
4. Deloitte (2015) Global Survey of R&D Incentives. Retrieved from: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/tax/deloitte-nl-tax-global-survey-r-and-d-incentives-2015.pdf>.
5. PWC (2016) Singapore. Corporate tax credits and incentives. Retrieved from: <http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/Singapore-Corporate-Tax-credits-and-incentives>
6. Podatkovyj kodeks Ukraïny [Tax Code of Ukraine] (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian]

Одержано 15.09.2016 р.

Понедільчук Т.В.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА НАЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ

У статті проаналізовано значення та роль національного інтелектуального капіталу і національної конкурентоспроможності з методологічної точки зору. В даному дослідженні висвітлено як показники національного інтелектуального капіталу та національної економічної конкурентоспроможності пов'язані між собою і як цей зв'язок варіює за різних умов. В статті також показано, що аналіз тенденцій може бути використаний для визначення національної конкурентоспроможності або інтелектуального капіталу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, національна конкурентоспроможність, людський капітал, структурний капітал.

Постановка проблеми. Інтелектуальний капітал на національному рівні останнім часом розглядається як нова галузь досліджень, де акцент робиться на розумінні та вимірюванні нематеріальних факторів, що впливають на накопичення національних благ. Економіка знань в значній мірі ґрунтується на нематеріальних факторах, тому розуміння їх ролі як економічних чинників, що впливають на національну конкурентну перевагу, набуває все більшого стратегічного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення сутності інтелектуального капіталу, а також визначенням його місця в системі національної конкурентоспроможності займаються: С. Казевіч, Е. Чемберлін, Л. Хадсон, А. Уорд, Н. Марков, М.А. Ескіндаров, Т. Стюарт, В. Іноземцева, С. Уоллман, Б. Леонтьєв, А. Брукінг, О.Б. Бутнік-Сіверський.

Разом з тим, питання сутності інтелектуального капіталу, а також визначення його ролі серед конкурентних переваг для національної економіки залишаються актуальними і надалі, що відповідно потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є визначення сутнісної характеристики інтелектуального капіталу та його впливу на національну конкурентоспроможність.

Опис основного матеріалу дослідження. За даними Світового банку та Програми розвитку ООН (ПРООН) сьогодні на планеті фізичний капітал, або накопичені матеріальні блага, становить лише 16% загального надбання, природні багатства - 20%, людський же капітал, або нако-

пичені вкладення в людину, - 64%. У багатьох розвинених країнах частка останнього досягає 80%. Обсяг світового ринку високих технологій за різними оцінками становить 3-4,5 трлн дол. США. Якщо ж говорити про вітчизняний людський капітал, то сьогодні він характеризується високорозвиненим інтелектуальним потенціалом. За підрахунками, потужність інтелектуального потенціалу України оцінюється в 137-138 млрд дол. США, а за відносною кількістю осіб з вищою освітою вона входить до першої десятки розвинутих країн світу [1].

У сучасному світі капітал умовно можна розділити на три види: інтелектуальний, фінансовий і фізичний. Офіційно в великих і середніх корпораціях розвинених країн на частку фізичного і фінансового капіталу доводиться тільки 14%, решта припадає на частку інтелектуального капіталу.

Різні класифікації та підходи до вивчення інтелектуального капіталу були розроблені протягом останніх десяти років, але даний науковий підхід знаходиться в стадії становлення. Його початок можна простежити починаючи з 1996 року, коли уряд Швеції опублікував доповідь під назвою «Благополуччя та безпека», де було розглянуте приховане багатство країни на основі моделі «Skandia Navigator» Л. Едвінсона [2]. У цій моделі інтелектуальний капітал ділиться на чотири основних складових:

- людська: знання, навички, здібності, освіта, творчість громадян;
- ринкова: привабливість з точки зору зовнішніх ринків міжнародних відносин;
- виробнича: інфраструктурна підтримка процесів накопичення знань;
- оновлення і розвиток: інвестиції в знання, інновації.

Кожна з цих складових оцінюється за декількома кількісними показниками з метою

© Понедільчук Тетяна Василівна, к.е.н, доцент, доцент кафедри економічної теорії та історії, Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, тел.:+38(098)2518377, e-mail: komar.tv@ukr.net

отримання цілісного уявлення про систему інтелектуального капіталу. Після спроби Швеції оцінити інтелектуальний капіталі країни, модель Navigator була модифікована та застосована для оцінки інтелектуального капіталу Ізраїлю [3], арабського регіону [4], Канади та Сполучених Штатів. Але і на даний час залишається багато відкритих питань щодо національного інтелектуального капіталу як з академічної, так і з практичної точок зору. По-перше, як зазначає А. Боунфор [5], експертиза нематеріальних факторів виробництва має довгу історію в макроекономічній літературі, а по-друге, вже існує кілька добре сформованих систем звітності та оцінки національної конкурентоспроможності, запропоновані WEF (Всесвітній економічний форум) [6] і IMD (Міжнародний інститут управлінського розвитку) [7].

Поняття «національна конкурентоспроможність» та «національний інтелектуальний капітал», що використовується сьогодні, несуть в собі визначення, які мають багато спільного. Незважаючи на те, що національна конкурентоспроможність була визначена багатьма вченими по-різному, але всі вони виокремлюють одну спільну рису: із знань можна отримати вигоду, як в даний час, так і в майбутньому. Наприклад Н. Бонтіс [4, с. 45] визначає інтелектуальний капітал як "приховані цінності окремих людей, підприємств, установ, громад та регіонів, які в даний час є потенційними джерелами створення цінностей».

Д. Андріссен [8] визначає інтелектуальний капітал як "всі нематеріальні ресурси, наявні в країні або області, які дають відносну перевагу, і які в сукупності здатні виробляти майбутні вигоди".

На думку І. Іванюка [9, с. 5] інтелектуальний капітал являє собою сукупність таких складових: інтелектуальний потенціал (людський капітал), інтелектуальна власність або інтелектуальна активність (структурний капітал), ринкові та інфраструктурні активи (клієнтський капітал). Він визначає, що «сутність інтелектуального капіталу як економічної категорії можна визначити як систему економічних відносин, що виникають на рівні індивідуального відтворення капіталу між суб'єктами господарювання з приводу виробництва, обміну, розподілу і споживання інтелектуального продукту» [9, с. 12].

К. Свейбі [10] має також цікавий підхід, він визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні ресурси на основі моделі, відомої як моніторинг нематеріальних активів, створеною ним же. Він розрізняє три концепції інтелектуального капіталу: індивідуальні

навички; внутрішні та зовнішні структурні одиниці компанії.

Не дивлячись на таку різноманітність поглядів на сутність поняття «інтелектуальний капітал» більшість відомих вчених-економістів, ще на ранніх стадіях, включаючи Т.Стюарта, К. Свейбі, А. Брукінга, Л. Едвінссона, Дж. Руса і Н. Бонтіса, погоджуються, що національний інтелектуальний капітал складається із таких трьох компонентів як людський, споживчий і структурний капіталі. Вони стверджують, що інтелектуальний капітал оснований на різних нематеріальних ресурсах, а саме: компетентність співробітників, знання, освіта, вміння, інтелектуальна власність, торгова марка, взаємовідносини з клієнтами.

У своїх дослідженнях В.-І. Ву і Х.-Д. Тсей [11] розширюють вже існуючу концепцію інтелектуального капіталу, додаючи до неї ще два компоненти – соціальний і технологічний капіталі.

Характеризуючи категорію «національний інтелектуальний капітал», необхідно виділити наступні його особливості [1]:

- в сучасних умовах саме ця форма капіталу визначає головні тенденції економічного зростання;
- формування інтелектуального капіталу вимагає від самої людини і всього суспільства значних і зростаючих витрат;
- по мірі накопичення інтелектуального капіталу його прибутковість підвищується до певної межі, обмеженої верхньою межею активної трудової діяльності (активного трудового віку), а потім різко знижується;
- характер і види інвестицій в інтелектуальний капітал обумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями;
- інвестиції в інтелектуальний капітал повинні забезпечувати його власнику отримання більш високого доходу;
- вкладення в інтелектуальний капітал дають досить значний за обсягом, тривалий за часом і інтегральний за характером економічний і соціальний ефект;
- інтелектуальний капітал відрізняється від фізичного капіталу за ступенем ліквідності, він не є оборотним активом; тільки його послуги або окремі елементи, придатні для патентування знання, можуть бути куплені або продані;
- використання інтелектуального капіталу завжди контролюється самим індивідом незалежно від джерела інвестицій в його розвиток;
- функціонування інтелектуального капіталу, ступінь віддачі від його застосування обумовлені вільним волевиявленням суб'єкта, його

індивідуальними інтересами та уподобаннями, його матеріальною і моральною зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, в тому числі і економічної.

Концепція національної конкурентоспроможності концентрується також на економічній можливості обіграти конкурентів: "Процвітання нації залежить від її конкурентоспроможності, заснованої на продуктивності, з якою вона виробляє товари і послуги" [6]. У цьому визначенні Всесвітній економічний форум (WEF) робить акценти на економічній та діловій точках зору. "Конкурентоспроможність аналізує, яким чином країни і підприємства управляють сукупністю своїх повноважень для досягнення процвітання або вигоди" [7]. Відправною точкою в цьому визначенні Міжнародного інституту управлінського розвитку (IMD) є інтелектуальний капітал і його вплив на конкурентоспроможність. Європейська комісія (European Commission) визначає національну конкурентоспроможність, як "... стійке зростання рівня життя нації і як низький рівень вимушеного безробіття" [7] з акцентами на економічні і соціальні аспекти. Різні визначення національної конкурентоспроможності показують багатовимірні залежності конкурентоспроможності з різними економічними, соціальними і культурними питаннями.

Концептуально поняття «національний інтелектуальний капітал» та «національна конкурентоспроможність» мають схожі трактування. Майбутнє нації залежить від національної конкурентоспроможності, яка, з іншого боку, ґрунтується на національному інтелектуальному капіталі і можливості отримати вигоду з нього. З іншого боку, розвиток світової економіки визначає фактори, які надають конкурентну перевагу певним країнам в різних обставинах. Конкурентна перевага заснована на матеріальних і нематеріальних ресурсах та їх комбінації; в розвинених країнах передбачається, що подальший розвиток повинен ґрунтуватися на зростанні інтелектуального капіталу [12, 13, 14].

Якщо порівняти показники національного інтелектуального капіталу (визначених найбільш поширеними моделями інтелектуального капіталу) з показниками, використовуваними у звітах WEF [6] чи IMD [7], то можна зробити висновок, що майже всі показники інтелектуального капіталу включені в ці глобальні звіти. Наприклад IMD обчислює і оцінює свій національний економічний індекс конкурентоспроможності (Over All Ranking, OAR) на основі 331 різних основних індексів, які формують чотири фактори конкурентоспроможності: економічні показники,

ефективність уряду, ефективність бізнесу та інфраструктура. Як IMD так і WEF використовують комбінацію загальнодоступних достовірних даних, а також інформацію, представлену за рахунок проведення «опитування керівників», яке забезпечує більш текстуровану якісну інформацію про абстрактні (тяжко вимірювані) поняття. При розрахунку свого індексу зростання конкурентоспроможності (GCI) WEF використовує показники з трьох основних областей: макро- і мікроекономічного середовища, громадського і соціального середовища, і технології. До сих пір приблизно одні й ті ж показники та елементи використовуються при дослідженні національного інтелектуального капіталу та національного рівня конкурентоспроможності. Таким чином, відправною точкою для накопичення національного інтелектуального капіталу та зростання національної конкурентоспроможності стають одні і ті ж фактори, які є чинниками економіки, заснованої на знаннях.

Вчені вже давно сформували систему факторів і показників, що характеризують конкурентоспроможність національної економіки. Країни, що знаходяться на перших рядках в рейтингах WEF та IMD, конкурентоспроможні і за рівнем ВВП, а отже, існує висока кореляція між показниками економіки знань і величиною ВВП на душу населення [15, с. 64]. Однак чим більше порівнянними стають країни за умовами економіки знань, таким як технології і рівень освіти, тим більше джерел конкурентної переваги з'являється в рамках інших факторів. Як показує найпростіший аналіз, положення країни в загальних рейтингах у високій мірі корелює з рівнем її економічного розвитку поточного періоду або декількох років. Однак між показниками минулих і прогнозних періодів така взаємозалежність простежується дуже слабо. Значить, високий рейтинг країни жодним чином не може бути ознакою її благополуччя в майбутньому. Цей висновок є вірним і для країн, що займають далеко не перші позиції в рейтингах. Звідси логічно задатися питаннями: чи правильно вибрані елементи (показники), чи правильно проаналізовані показники для оцінки національної конкурентоспроможності?

Проблема неоднозначності оцінки інтелектуального капіталу, на наш погляд, полягає в тому, що наукові знання можуть бути вкраплені в структури економічної системи на будь-якому її рівні (організація, регіон, національна економіка). Тому дуже важко прогнозувати інтелектуальний капітал, не звертаючись до інших компонентів національної конкурентоспроможності.

Так, за даними останнього звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2014-2015 рр. Україна посіла 76 місце серед 144 країн. Швейцарія вже шостий рік поспіль очолює рейтинг. Сінгапур залишився на 2 місці, США піднялися до 3 позиції. До першої п'ятірки також увійшли Фінляндія та Німеччина.

Автори дослідження акцентують увагу на тому, що серед основних невикористаних можливостей залишаються "Інновації" та "Технологічна готовність".

Рейтинг України за підіндексом "Інновації" у 2014-2015 рр. відповідає 81 місцю. Так, за всіма показниками, окрім "Державні закупівлі новітніх технологій і продукції" (123 місце) та "Наявність вчених та інженерів" (48 місце), Україна покращила свої позиції в рейтингу. Найбільше зростання відзначено за критерієм "Видатки компаній на дослідження і розробки" – з 112 на 66 позицію [16].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Наше дослідження показує, що аналіз тенденцій може виступати в якості ефективного інструменту для відображення динамічного взаємозв'язку інтелектуального капіталу, факторів конкурентоспроможності та економічної ефективності країни. Однак динаміка носить нелінійний характер і є досить складною.

Перспективи подальших досліджень спрямовані на подальше вивчення національного інтелектуального капіталу і національної економічної конкурентоспроможності, так як у системі заходів, сприятливих на формування вітчизняної економіки знань, залишаються актуальними питання, пов'язані зі створенням реального ринку інтелектуальної власності, створення механізмів передачі технологій, готових до застосування, законодавчого захисту прав ІВ, що у свою чергу, не дозволяє ефективно використовувати в активному господарському обігу результати інтелектуальної діяльності і опиратися на них як на ключовий компонент економічного зростання і міжнародного обміну. Ці заходи мають сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції на міжнародному і внутрішньому ринках, забезпеченню національної економічної безпеки.

Отже, інтелектуальна діяльність стає головною умовою економічного розвитку, а інтелектуальний капітал – найважливішим та найціннішим ресурсом для досягнення цієї мети. Забезпечення конкурентоспроможної економіки неможливе без розуміння специфіки постіндустріального бізнесу, без усвідомлення ролі інтелектуального капіталу і оволодіння навиками управління ним.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Корицкий А. В. Экономическая теория. Трансформация теорий человеческого капитала и современность. / А. В. Корицкий. - Новосибирск. - 2013. - 208 с.
2. Skandia AFS Business Navigator [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/SkandiaAFS.html>
3. Pasher, E. The intellectual capital of the state of Israel / E. Pasher // Karl Press: Herlizia Pituach, 1998. – 189 p.
4. Bontis, N. National intellectual capital index: A United Nations initiative for the Arab region / N. Bontis // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – 5(1339). – P.13-39
5. Bounfour A. & Edvinsson, L. A public policy perspective on intellectual capital", In B. Marr (Ed.) Perspectives on intellectual capital/ Bounfour A., Edvinsson L.- Elsevier, Oxford, 2005 – 152 p.
6. The World Economic Forum (WEF): The Global Competitiveness Report 2008 // WEF [Electronic resource]. – WEF, 1996 – 2008. – Mode of access: <http://www.weforum.org/documents/GCR0809/index.html>. – Date of access: 05.11.2008.
7. International Institute for Management Development (IMD): World Competitiveness Yearbook 2008 // IMD [Electronic resource]. – IMD, 2001 – 2008. – Mode of access: <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-2008-Results.cfm>. – Date of access: 10.11.2008.
8. Andriessen D. & Stam C. "Intellectual capital of the European Union", In the proceedings of McMaster World Congress/ D. Andriessen, C. Stam. - Hamilton, Ontario, Canada. - 2005. - c. 19-21
9. Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах/ И. А. Иванюк // Журнал депонированных рукописей. 2002. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cis2000.ru/publish/books/book_44/index.shtml.
10. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets / K.E. Sveiby // San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, CA. - 1997. – pp. 220
11. Wu Wann-Yin Impact of Social Capital and Business Operation Mode on Intellectual Capital and Knowledge Management. / Wann-Yin Wu, Hsin-Ju Tsai// Int. J. Technology Management, Vol. 30(1/2). - 2005. – pp. 147–171
12. Teece D.J. Managing Intellectual Capital/ D.J. Teece. - 2000. - Oxford. –h.253
13. Castells M. The Information Society and the Welfare State: The Finnish Model / M. Castells, P. Himanen. – New York: Oxford UP, 2002. – 200 p.

14. Stähle P. & Grönroos, M. Dynamic Intellectual Capital - Knowledge Management in Theory and Practice/ Stähle P. , Grönroos M. - WSOY: Porvoo, Helsinki, 2000 – 253 p.

15. Aubert, J.E. Knowledge economies: A global perspective / J.E. Aubert // Intellectual capital for communities: coll. of scient. Papers; A. Bonfour, L. Edvinsson (Eds.). – Oxford: Elsevier, 2005. – P. 60 – 78.

16. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files>

REFERENCES

1. Korickij, A.V. (2013). *Ekonomicheskaja teorija. Transformacija teorij chelovecheskogo kapitala i sovremennost [Economic theory. Transformation of human capital theory and the modernity]*. Novosibirsk [in Russian].

2. Skandia AFS Business Navigator. (n.d.). Retrieved from: <http://www.sveiby.com/articles/SkandiaAFS.html>.

3. Pasher, E. (1998). *The intellectual capital of the state of Israel*. Karl Press, Herlizia Pituach.

4. Bontis, N. (2004). National intellectual capital index: A United Nations initiative for the Arab region. *Journal of Intellectual Capital*, 5 (1339), 13-39.

5. Bounfour, A. & Edvinsson, L. (2005). *A public policy perspective on intellectual capital. Perspectives on intellectual capital*. Marr, B. (Ed.). Elsevier, Oxford.

6. The World Economic Forum (WEF): The Global Competitiveness Report 2008. www.weforum.org Retrieved from: <http://www.weforum.org/documents/GCR0809/index.html>.

7. International Institute for Management Development (IMD) (2008): World Competitiveness Yearbook. www.imd.org Retrieved from: <https://www.imd.org/research/publications/wcc/World-Competitiveness-Yearbook-2008-Results.cfm>.

8. Andriessen, D. & Stam, C. (2005). Intellectual capital of the European Union. *Proceedings from McMaster World Congress*. Hamilton, Ontario, Canada.

9. Ivanjuk, I.A. (2002). *Vosproizvodstvo intellektual'nogo kapitala v sovremennyh marketing-sistemah [Reproduction of intellectual capital in modern marketing systems]*. Retrieved from: <http://cis2000.ru/Budgeting/IntelectCapitalUp.shtml> [in Russian].

10. Sveiby, K.E. (1997). *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets*. Berett-Koehler Publisher, San Francisco.

11. Wann-Yin, Wu & Hsin-Ju, Tsai (2005). Impact of Social Capital and Business Operation Mode on Intellectual Capital and Knowledge Management. *Int. J. Technology Management*, Vol. 30 (1/2), 147–171.

12. Teece, D.J. (2000). *Managing Intellectual Capital*. Oxford, Oxford University Press.

13. Castells, M. & Himanen, P. (2002). *The information society and the welfare state: The Finnish model*. Oxford Univerisity Press, Oxford.

14. Stähle, P. & Grönroos, M. (2000). *Dynamic Intellectual Capital Knowledge Management in Theory and Practice*. WSOY: Porvoo, Helsinki, Juva.

15. Aubert, J.E. (2005). Knowledge economies: A global perspective. *Intellectual capital for communities: collection of scientific papers*. Bonfour, A. & Edvinsson, L. (Eds.). Elsevier, Oxford.

16. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік [The state of development of science and technology, the results of scientific, scientific-and-technical, innovative activities, technology transfers in 2014]. Retrieved from: <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files> [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Святогор В.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙ

У статті окреслено та проаналізовано концептуальні підходи різних вчених до визначення поняття „інновації”, яке розглядається в просторовому та часовому розрізах. Досліджено історичні етапи процесу становлення інновацій. Розглянуто дефініції інновацій та суміжних понять. У дослідженні підкреслено необхідність пізнання сутності інновацій з метою ефективного керуючого впливу на інноваційну діяльність. Обґрунтовано важливість інновацій для підвищення конкурентоспроможності як для окремих підприємств, так і країн загалом.

Ключові слова: інновація, новація, винахід, відкриття.

Постановка проблеми. Інновації у сучасному світі складають основу конкурентоздатності фірм, галузей і цілих країн, сприяють завоюванню ринків збуту шляхом освоєння нових, більш привабливих для споживачів товарів і послуг, що мають абсолютно нові споживчі властивості. Під інновацією розуміється не просто об’єкт, який був впроваджений у виробництво, а успішне широкомасштабне рентабельне впровадження об’єкту в результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, який якісно відрізняється від попереднього аналогу.

Структурна перебудова економіки вже сьогодні сприяє тому, що значна частина підприємств, які створюють економічний потенціал держави, намагається опанувати нові технологічні процеси, впроваджувати нове обладнання, розробляти нові види продукції, використовуючи два напрямки розвитку, а саме: проводячи внутрішні дослідження та інтегруючись у світовий економічний простір, де можна отримувати інформацію щодо нововведень.

У зазначеному контексті значний науковий і практичний інтерес представляє з’ясування економічної сутності інновацій, аналіз та систематизація підходів до трактування дефініцій і змісту цього поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню першопричин інновацій, чинників і джерел появи, ролі інновацій в економіці і суспільстві присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні науковці як О. Амоша, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Ковальчук, В. Комаров, П. Мазурок, А. Маслов, А. Мельник, Р. Нельсон, В. Повітчан, Т. Скрипко, Й. Шумпетер та інші науковці.

Р. Нельсон у своїх працях вказує, що основним фактором економічних змін виступає науково-технічний і організаційний прогрес, що протікає на мікрорівні. [7, с. 18]. Т. Скрипко зазначає, що „інноваціями є будь-які технічні, організаційні, економічні та управлінські зміни, відмінні від існуючої практики в конкретній організації” [10, с. 15]. Й. Шумпетер вперше ввів термін „інновація” і сформулював, таким чином, „теорію інновацій” [6, с. 18].

Проте деякі питання наукового обґрунтування сутності інновацій та процес їх еволюційного становлення як економічної категорії в історії економічних вчень залишаються невирішеними, що саме й зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Головною метою статті є дослідження концептуальних підходів до визначення сутності інновації та аналіз історичних етапів процесу становлення інновацій.

Опис основного матеріалу дослідження. Інновація – процес розробки, впровадження, експлуатації виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу, що покладений в основу новації. У вузькому сенсі під інновацією зазвичай розуміють фазу впровадження новації, а період першого виробничого освоєння новації вважається моментом її початку. Під новацією розуміють нове, споріднене з поняттям винаходу, оскільки між заявкою новації і перетворенням її на інновацію наявний певний часовий інтервал. Винахід – це нове технічне рішення конкретної задачі, яке забезпечує позитивний ефект, покращує якість продукції або підвищує продуктивність праці. Відкриття – це нові знання, закономірності, закони про явища теоретичного характеру. Інновація – це комерціалізована новація.

Інноваціями є будь-які технічні, організаційні, економічні та управлінські зміни, відмінні від існуючої практики в конкретній організації.

Організації мають різний рівень сприйняття інновацій, їх інноваційний потенціал залежить від організаційної структури менеджменту, професійно-кваліфікаційного складу персоналу, зовнішніх умов господарської діяльності тощо [10, с. 15].

Інновація – це комерційне застосування нових, більш продуктивних технологій, які суттєво змінюють обсяги, структуру та якість виробництва і споживання; вони існують у формі нових чи вдосконалених товарів чи послуг (інновація – продукт) та технологічних процесів (інновація – процес).

В еволюції підходів до визначення інновацій в економічній літературі можна виділити ряд наступних історичних етапів.

На першому етапі (1910 - 1930-ті рр.), який пов'язаний з іменами Н. Кондратьєва та Й. Шумпетера, відбувається формування основ теорії інновацій: розглядаються питання взаємозв'язку інновацій та довгих циклів, пропонується „технологічне” пояснення довгих хвиль і формулюються основні положення теорії інновацій.

Відправною точкою сучасної теорії циклів можна вважати формулювання Н. Кондратьєвим теорії довгих хвиль і виявлення емпіричних закономірностей в активності технічних винаходів на різних фазах циклу. Так, в рамках запропонованої в 1922 році теорії Н. Кондратьєв пояснив динаміку довгих хвиль економічного розвитку на основі коливань довгострокових капітальних інвестицій, окремо вказуючи на роль технологічних інновацій на різних фазах циклу.

Теоретична модель великого циклу, запропонована Кондратьєвим, зводиться до наступного. Висхідна хвиля пов'язана з

оновленням і розширенням запасу капітальних благ, процес накопичення випереджає процес поточного інвестування, капітал дешевий, що створює можливості масового впровадження винаходів, що накопичилися. Однак наступаюче перевищення попиту на капітал над його пропозицією змінює напрямок кривої кон'юнктури, починаються пошуки дешевших виробничих процесів [1, с. 468 – 470].

Дані роботи і подальші дослідження Н.Д. Кондратьєва, що мають справу з процесами економічної динаміки, визначили еволюційну спрямованість праць Й. Шумпетера, розмежування з неокласичною економічною теорією.

Вперше опис інновацій було дано в опублікованій в 1911 році праці Й. Шумпетера „Теорія економічного розвитку”. Він вважав, що сутністю динамічних змін в економіці є вия нових продуктів, нових методів виробництва, освоєння нових ринків збуту та нових джерел сировини, зміна ринкової ситуації, в цілому виникнення „нових виробничих комбінацій” (табл. 1). „Під розвитком слід розуміти лише такі зміни господарського кругообігу, які економіка породжує сама, тобто випадкові зміни, які „представлені самі собою”, а не ті, які привнесені ззовні, призводять до руху імпульсами народного господарства”. Наприклад, звичайне зростання економіки, яке виявляється у збільшенні чисельності населення і багатства, Шумпетер не розглядає як процес розвитку, оскільки він не породжує нові у якісному аспекті явища, а лише підштовхує процеси. Таке зростання він відносить лише до зміни показників [3, с. 662].

Таблиця 1

„Нові комбінації” за Й.А. Шумпетером [13, с. 132-133]

1. Виготовлення нового , тобто ще невідомого споживачам блага або створення нової якості того чи іншого блага.
2. Впровадження нового , тобто даній галузі промисловості ще практично невідомого методу (способу) виробництва, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття і який може полягати також у новому способі комерційного використання відповідного товару.
3. Освоєння нового ринку збуту , тобто такого ринку, на якому досі дана галузь промисловості цієї країни ще не була представлена, незалежно від того, існував цей ринок до цього часу чи ні.
4. Отримання нового джерела сировини чи напівфабрикатів , незалежно від того, існувало це джерело раніше, або просто не бралось до уваги, чи вважалось недоступним, або його ще тільки мали створити.
5. Проведення відповідної реорганізації , наприклад, забезпечення монопольного становища (за допомогою створення тресту) або підризу монопольного становища іншого підприємства

Ці „нові комбінації” по Шумпетеру, і є основними факторами економічного розвитку як циклічного процесу структурних змін, які народжуються всередині економіки, рушійними силами економічної динаміки.

У своїй роботі 1939 року „Бізнес-цикли” Шумпетер вперше ввів термін „інновація” (замість терміна „здійснення нових комбінацій”) і сформулював, таким чином, „теорію інновацій”: „Під змінами в пропозиції товарів ми

масмо на увазі більш широкий набір подій, ніж це може здаватися в буквальному сенсі. Ми включаємо сюди впровадження нових товарів на ринок, що представляється найбільш типовим випадком; зміна методів виробництва товарів, які вже перебувають в обігу, тейлоризм (наукову організацію праці), поліпшення обробки матеріалів, створення нових організаційних структур, наприклад універмагів. Одним словом, ми маємо на увазі „створення речей по-іншому” в економічній сфері – всі ці випадки ми будемо позначати терміном „інновація”. Слід відразу зауважити, що дане поняття відмінне від поняття „винахід” [6, с. 18].

Другий етап (1940 – 1960-ті рр.) у розвитку проблематики інновацій в економічній літературі характеризується розвитком окремих, насамперед, макроекономічних ідей, закладених на першому етапі. Наприклад, аналіз зв'язку науково-технічного прогресу і соціуму Дж. Берналом, включення параметра технологій в неокласичні моделі зростання Р. Солоу, розгляд проблеми епохальних інновацій з погляду економічного зростання С. Кузнеця. У цілому другий етап характеризується поступовим проникненням окремих ідей, що розвиваються в рамках неортодоксальної шумпетеріанської теорії економічного розвитку, в пануючу неокласичну традицію.

Розуміння інновацій за Шумпетером в 1979 році було розширено С. Кузнецем, який показав, що інновації мають не тільки технологічний, але й соціальний аспект. Для реалізації потенціалу нових технологій необхідні соціальні зміни (ідеологічні, інституційні), які разом з пануючими в ту чи іншу історичну епоху технологічними інноваціями визначають економічні епохи. Таким чином, кожна історична епоха пов'язується з набором „епохальних інновацій” [6, с. 20].

Макроекономічний підхід С. Кузнеця з акцентом на соціальних інститутах (патентна система) був доповнений аналізом інновацій на рівні фірм, де ключові види інновацій – організаційні.

Дж. Бернал зазначає, що „періоди розквіту науки зазвичай збігаються з періодами посилення економічної активності і технічного прогресу”, тобто періоди практичної затребуваності науки взаємопов'язані з масовим впровадженням інновацій в економіці [2, с. 30].

У класичній моделі Р. Солоу технічний прогрес був заданий екзогенно і був єдиним джерелом стійкого зростання економіки в довгостроковому періоді [8, с. 125 – 133].

На третьому етапі (з середини 1970-х рр.) відбувається вибухове зростання кількості

публікацій з інноваційної тематики, з'являються нові ідеї, пов'язані, насамперед, з розвитком еволюційної теорії, концепцією управління інноваціями, розглядом інновацій на рівні фірм. Третій етап характеризується, в тому числі, наступними досягненнями: пропозиція класифікації інновацій Г. Меншем, розробка моделі S-подібної кривої Р. Фостером, аналіз проблематики кластерів інновацій А. Кляйнкнехтом, розробка концепції індустріальних революцій К. Фріменом, розробка Нельсоном і Уінтером еволюційної економічної теорії, поява робіт П. Ромера в області ендогенної теорії зростання. Таким чином, на третьому етапі відбувається розширення тематики досліджень, наближення науки до вирішення окремих прикладних задач управління інноваціями, інноваційними проектами, інноваційним розвитком фірми і науково-технічним прогресом в цілому.

Продовжуючи теорію Й. Шумпетера, Г. Менш виділив з усієї сукупності інновацій базисні, покращувальні та, як доповнення до попередніх видів, учений виокремив групу псевдоінновацій, тобто незначні відмінності параметрів продукції, які виникають у результаті суспільних настроїв, моди, а не науково-технічного прогресу [9, с. 6].

Американський дослідник Р. Фостер поділяє інновації на еволюційні, революційні та псевдоінновації, стверджуючи, що еволюційна інновація представляє менший приріст корисних властивостей вихідної базової моделі. А потім, згідно з його теорією, настає період псевдоінновацій, новизна яких полягає в зміні дизайну, пакування тощо. А радикальні інновації базуються на застосуванні нових наукових концепцій, тому і мають більший потенціал, ніж еволюційні. У міру здійснення модернізації радикальних інновацій (вторинні інновації) та наближаючись до технологічної межі вичерпується їхній потенціал [4, с. 13 – 15].

У 1985 році Р. Фостером була запропонована модель розривів S-подібної кривої для опису процесів зміни технологій на макрорівні. Розглянута закономірність включає характеристику двох взаємопов'язаних понять: по-перше, власне самої логістичної S-подібної кривої і, по-друге, поняття „технологічних розривів”. Рух по логістичній кривій означає послідовне підвищення ефективності технології, оцінюваної по якомусь базовому параметру або за інтегральним комплексним показником. Перехід від однієї логістичної кривої до іншої означає і перехід від одного покоління технології до іншого. Оскільки більшість нововведень поступово реалізують потенціал, закладений

базисним нововведенням, то існує можливість апріорної ідентифікації можливих змін. Найважливішим моментом для управління є наявність в характері S-подібних кривих межі розвитку кожної даної технології. Близькість до неї (принцип „переломних точок”) означає, що можливості зростання на основі даної технології вичерпані [11, с. 57 – 65].

Кластер інновацій – сукупність базисних інновацій, сконцентрованих на певному відрізку часу і в певному економічному просторі, причому як цілісна система нових продуктів і технологій. Німецький економіст А. Кляйнкнехт

вважає, що кластери інновацій-продуктів утворюються на фазі депресії, а от інновацій-процесів – на стадії підвищення довгої хвилі [5, с. 93].

У класичній роботі К. Фрімена „Економічна теорія промислових інновацій” були розвинені положення теорії послідовних індустріальних революцій Й. Шумпетера, і в своїй праці він докладно описує найважливіші інновації, характерні для кожної з хвиль Кондратьєва (табл. 2). К. Фрімена цікавить не технічна, а суто економічна сторона справи (аналіз витрачених зусиль, розмір фірм, продажів, часових лагів).

Таблиця 2

Послідовні хвилі технічних змін за К. Фріменом [12, с. 31]

Приблизний час	Хвилі Кондратьєва	Ключові інфраструктури		
		Транспортні комунікації	Енергосистеми	Універсальні і недорогі ключові фактори
Перша 1780 – 1840	Індустріальна революція: текстильні фабрики	Канали, польові дороги	Гідроенергія	Бавовна
Друга 1840 – 1890	Епоха енергії пари і залізниць	Залізниці (залізо), телеграф	Енергія пари (парова тяга)	Вугілля, залізо
Третя 1890 – 1940	Епоха електрики і сталі	Залізниці (сталь), телефон	Електрика	Сталь
Четверта 1940 – 1990	Ера масового виробництва (фордизм) автомобілів і синтетичних матеріалів	Автомобілі, радіо і телебачення, авіалінії	Нафта	Пластмаси
П'ята 1990– (?)	Ера мікроелектроніки та комп'ютерних (обчислювальних) мереж	Інформаційні супермагістралі (інформаційні тракти), цифрові мережі	Газ / нафта	Мікроелектроніка

Наступне джерело аналізу тематики інновацій в економічній теорії – еволюційна економічна теорія, розроблена Нельсоном і Уінтером в 1982 році. Еволюційна економіка Нельсона і Уінтера представляє собою окрему закінчену науково-дослідницьку програму, альтернативу неокласичній парадигмі. Головна теза роботи полягає в тому, що основним фактором економічних змін виступає науково-технічний і організаційний прогрес, що протікає на мікрорівні. Крім того, найважливіше досягнення еволюційного підходу полягає в розробці та застосуванні комп'ютерних імітаційних моделей як різновиду формальної еволюційної теорії [7, с. 18 – 21].

В одній з перших моделей ендогенного зростання – моделі навчання в процесі діяльності, вперше розробленої К. Ерроу в 1962 році і відтвореної П. Ромером в 1986 році, –

технічний прогрес є наслідком навчання працівників у процесі діяльності, результат якого є для фірм зовнішнім ефектом [12, с. 77 – 87]. У даній моделі економічне зростання визначає змінну обсягу навчання працівниками в процесі діяльності.

На четвертому (сучасному) етапі (з середини 90-х рр.) інновації досліджуються методами системного аналізу. На цей раз відбувається лавиноподібне зростання числа публікацій, в першу чергу під егідою Організації економічного співробітництва та розвитку з питань інноваційної політики та формування ефективних інноваційних систем, спостерігається суттєве посилення прикладного аспекту інноваційної теорії, розглядаються все більш складні соціально-економічні системи, активізується прогнозування розвитку окремих інновацій, ринків і технологій. Ознакою

сучасного етапу є органічне вбудовування різних аспектів інноваційної проблематики в економічну політику і практику.

На даний час науковим центром з проблем інновацій є Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). У 1992 році в Осло прийняті рекомендації по аналізу технологічних інновацій („Керівництво Осло”). Всі розвинені країни і країни, котрі стали на інноваційний шлях розвитку, при проведенні досліджень використовують як основу методологію і термінологію, запропоновану „Керівництвом Осло” [12, с. 25].

У відповідності з міжнародними рекомендаціями інновацією є кінцевий результат інноваційної діяльності у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, або у вигляді нового або удосконаленого технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності.

Відповідно до цього стандарту виділяють два типи технологічних інновацій: продуктові і процесні. Продуктова інновація охоплює впровадження нових (базисна інновація) або вдосконалених продуктів (покращуюча інновація). Процесна інновація являє собою освоєння нових форм і методів організації виробництва при випуску нової продукції.

Узагальнюючи існуючі точки зору, під інноваціями пропонуємо розуміти зміни у всіх сферах життєдіяльності підприємства: виробничій, маркетинговій, фінансовій, організаційній, соціальній за допомогою впровадження, освоєння і використання нових або вдосконалених рішень, заснованих на науково-технічних досягненнях, з метою задоволення постійно зростаючих потреб суспільства і підвищення конкурентоспроможності самого підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Інновація – це кінцевий метод, принцип, новий порядок, винахід, новий продукт, процес, якісно відмінний від попереднього аналога, що є результатом інтелектуальної діяльності, закінчених наукових досліджень і розробок. Світ новацій надзвичайно великий і не зводиться тільки до техніки та технології. Термін „новація” вживається щодо всіх новин як у виробничій, так і в організаційній, фінансовій, науковій, навчальній, соціальній сферах, щодо будь-яких удосконалень, які забезпечують зменшення

витрат або створюють умови для зміни способу життя.

Із наведеного аналізу концептуальні підходи до визначення сутності інновації зводяться до наступного.

По-перше, теорія інновацій Й. Шумпетера являє собою завершену і самодостатню теоретичну систему, в якій розкривається зміст категорії інновації, а також досліджуються основні закономірності економічного розвитку, вказується роль у цьому процесі інновацій і винаходів, підприємців (новаторів і імітаторів), кредитно-грошової системи, монополії в результаті випереджаючої комерціалізації винаходів та ідей.

У цьому зв'язку варто припустити, що всі наступні теорії інновацій в більшій чи меншій мірі являються:

1. предметним поглибленням і розширенням шумпетеріанської концепції (аналіз не охоплених Й. Шумпетером предметів і явищ, наприклад інновації та фінансовий капітал в сучасній теорії циклів);

2. методологічним доповненням з відповідним новим предметним аналізом (ендогенні теорії зростання, еволюційна теорія Нельсона і Уінтера);

3. застосуванням шумпетеріанської теорії до нових процесів і явищ (наприклад концепції регіональних і національних інноваційних систем).

Іншими словами, шумпетеріанській підхід до інновацій зберігає свою актуальність і є базовим для різних теорій інновацій в рамках різних теоретичних напрямів сучасної економічної науки.

По-друге, найбільш тісні паралелі з шумпетеріанською концепцією інновацій можна знайти в рамках сучасної теорії циклів (зв'язок інновацій та довгих хвиль) і еволюційної теорії Нельсона і Уінтера (еволюційний процес „творчого руйнування”), де категорія інновацій також є центральною.

Перспективним напрямом дослідження залишається розширення меж підходів до визначення сутності інновацій, які повинні сприяти інтенсивному розвитку економіки, забезпечувати прискорення впровадження у виробництво останніх досягнень науки і техніки, повніше задовольняти споживачів у різноманітній високоякісній продукції і послугах в умовах ринкової економіки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Автономов В.С. История экономических учений: Учебное пособие / В.С. Автономов, О.И. Ананьин, Н.А. Макашева и др. – М.: Инфра-М, 2009. – 784 с.

2. Бернал Дж. Наука в истории общества / Дж. Бернал; пер. с англ. под общ. ред. Б.М. Кедрова, И.В. Кузнецова. – М.: ИЛ, 1956. – 736 с.
3. Злупко С. М. Історія економічної теорії / С. М. Злупко. – К.: Знання, 2005. – 719 с.
4. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: Підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
5. Каррыев Б. С. Всемирное Интервидение: Основы информационной культуры / Б.С. Каррыев, М.Б. Айдарханов, Е.К. Балафанов. – Алма-Ата: SIBIS, 2006. – 403 с.
6. Комаров В.М. Основные положения теории инноваций / В.М. Комаров. – М.: Издательский дом „Дело” РАНХиГС, 2012. – 190 с. – (Инновационная экономика: теория).
7. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р. Нельсон, С.Д. Уинтер; пер. с англ. М.Я. Каждана; под общ. ред. В.Л. Макарова. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
8. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебник / Р.М. Нуреев. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 640 с. – (2-е изд., перераб. и доп.).
9. Повітчан В.В. Визначення сутності деяких категорій інноватики / В.В. Повітчан. // Економіка розвитку. – 2005. – №2(34). – С. 6.
10. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: Підручник / Т.О. Скрипко. – К.: Знання, 2011. – 423 с.
11. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер; пер. с англ. В.А. Спичкин, М.З. Штернгарц; под общ. ред. В.И. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1987. – 272 с.
12. Шараев Ю.В. Теория экономического роста / Ю.В. Шараев. – М.: ГУ – ВШЭ, 2006. – 254 с.
13. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; пер. с нем. и англ. В.С. Автономова – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.

REFERENCES

1. Avtonomov, V.S., Ananyin, O.I., Makasheva, N.A. and others (2009). Istoriya ekonomicheskikh ucheniy [History of economic thought], Moscow: INFRA-M [in Russian].
2. Bernal, J. (1956). Nauka v istorii obschestva [Science in the history of the society], Moscow: IL [in Russian].
3. Zlupko S.M. (2005) Istoriya ekonomichnoi teorii [History of economic theory], Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
4. Ilyashenko, S.M. (2010). Innovatsiynnyu menedzhment [Innovation management], Sumy: VTD – Universytetska knyha [in Ukrainian].
5. Karryiev, B.S., Aydarhanov, M.B., Balafanov, E.K. (2006). Vsemirnoe Intervidenie: Osnovy informatsionnoy kulturyi [Intervision world: fundamentals of information culture], Alma-Ata: SIBIS [in Russian].
6. Komarov, V.M. Osnovnyie polozheniya teorii innovatsiy (2012). [The main provisions of innovation theory], Moscow: Izdatelskiy dom „Delo” RANHiGS [in Russian].
7. Nelson, R., Winter, S. (2002). Evolyutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy [An evolutionary theory of economic change], Moscow: Delo [in Russian].
8. Nureev, R.M. (2014). Ekonomika razvitiya: modeli stanovleniya ryinochnoy ekonomiki [Development economics: models of market economy], Moscow: INFRA-M [in Russian].
9. Povitchan, V.V. (2005). Vyznachennya sutnosti deyakyh kategorij innovatyky [Determining the nature of certain categories of innovation]. Ekonomika rozvytku – Development Economics, 2(34), 6 [in Ukrainian].
10. Skripko, T.O. (2011). Innovatsiynnyy menedzhment [Innovation management], Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
11. Foster, R. (1987). Obnovlenie proizvodstva: atakuyuschie vyigryivayut [Update production: attackers win], Moscow: Progress [in Russian].
12. Sharaev, Yu.V. (2006). Teoriya ekonomicheskogo rosta [The theory of economic growth], Moscow: GU – VShE [in Russian].
13. Shumpeter, Y.A. (2007). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, sotsializm i demokratiya [Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy], Moscow: Eksmo [in Russian].

Одержано 12.09.2016 р.

Черленяк І.І., Машіко К.С.

25 РОКІВ МОДЕРНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ КАПІТАЛІЗМУ?

У статті проблему переходу до модерного капіталізму в Україні розглянуто на основі моделі економічної самоорганізації. Здійснено аналіз змісту еволюційних викликів економічного, управлінського та соціального характеру для наздоганяючої трансформаційної економіки України. На основі аналізу динаміки основних соціально-економічних показників зроблено висновок, що в Україні сформувався периферійний капіталізм третьосортного татунку при якому геометрично буде зростати обсяг зовнішнього боргу якщо не самоорганізується система господарювання у формі моделі сучасного капіталізму.

Ключові слова: капіталізм, соціалізм, економічний ріст, самоорганізація, національна економіка.

Постановка проблеми. В переломних 1989-1991 роках в українському суспільстві гостро звучали дискусії та циркулювали смислові оцінки доцільності зміни соціалістичної директивно-адміністративної системи на більш модерну соціально-ринкову. Оцінки передбачали зміну не тільки владно-політичних, але і соціально-майнових та соціально-економічних відносин, стосунків, взаємодій, пріоритетів та цілей. «Революція електоральних емоцій» 2004 року та «Революція Гідності» демонструють як глибину соціально-політичного та економіко-соціального конфлікту в Україні так і те, що зміни виявилися невдалими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує багато розробок як західних, так і вітчизняних фахівців стосовно проблематики ціннісних критеріїв еволюції капіталізму. Цими питаннями займалися М. Алле, М. Армстронг, Л. Брентано, П. Бурдье, Т. Веблен, Е. Гідденс, Дж. Голдторп, Р. Дарендорф, Дж. Еванс, Г. Еспін-Андерсен, Ф. Енгельс, Р. Коммонс, Дж. М. Кейнс, М. Кондратьєв, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. С. Мілль, В. Парето, С. Подолінський, К. Поланьї, Е. Райт, Дж. Роемер, П. Самуельсон, М. Севедж, А. Сен, А. Сміт, Я. Тінберген, А. Тойнбі, Ю. Хабермас, Й. Шумпетер та інші. Серед вітчизняних вчених аналізу еволюції та функціонування моделей соціально-економічного розвитку України в

рамках сучасної системи господарювання присвячені праці А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, С.В. Мочерного, Ю.М. Пахомова, В.Р. Сіденко, О. І. Соскіна, Н. А. Татаренко, В.П. Череваня, А.А. Чухно та багато інших.

Невирішені частини загальної проблеми. Через 25 років Україна є країною, яка все ще знаходиться на «зародковому» етапі трансформаційного шляху. Вона 25 років тупцює по колу відновлення «старих» проблем. Проблем, які в розвинутих країнах успішно розв'язують реформуванням сфер власності, діяльності та управління. В Україні протягом періоду її новітньої історії неодноразово оголошувалося про проведення реформ. Парадокс трансформаційної політики реформ в Україні в тому, що в деякі періоди часу широкому загалу здавалося, що основна мета та завдання органів та інститутів держави є не що інше, як процес проведення реформ політиками заради існування стану реформ, як процесу самовідтворення цих політичних команд та їх впливів на економіку. Але ще більше неясно, який суспільно-економічний лад формується і яка модель ефективної економіки має цьому ладу відповідати. Незрозуміло також, що ми в Україні за 25 років побудували в економіко-майновому сенсі: капіталізм чи феодалізм, вільне від капіталістичної експлуатації суспільство чи переобтяжене капіталістичною експлуатацією суспільство. Актуальною невирішеною проблемою є дослідження граней змісту фазового переходу від радянського соціалізму, тобто державного капіталізму у соціально-розподільчій смисловій оболонці, до приватного підприємництва, пошук економічних індикаторів якості переходу.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є аналіз змісту еволюційних викликів економічного, управлінського та соціального характеру для наздоганяючої трансформаційної економіки України.

© Черленяк Іван Іванович, д.н. з держ.упр., професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +38(099)3019642, e-mail: cherlenyakjj@mail.ru

Машіко Катерина Сергіївна, к.е.н, доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України тел.:+38(050)9802741, e-mail:ekaterinna333@gmail.com

Опис основного матеріалу дослідження. В зрілий період розвинутої радянської індустріальної епохи 1960-1985 роках економічні відносини і їх особливості на території нинішньої України мали безперечно низку недоліків, пов'язаних не лише з планово-централізованою системою, але із галузевою структурою економіки. Але в цілому стан системи національного господарства УРСР характеризувався достатньо високим рівнем індустріально-аграрного розвитку.

Порівняння окремих відкритих показників до та після здобуття незалежності, свідчить про суттєві спади у галузях виробництва товарів народного споживання (легкої, харчової промисловості, аграрній сфері). До прикладу, виробництво товарів народного споживання у 1988 році складало 104,8 млрд дол. США (63,6 млрд руб.), а у 2000 році –5,5 млрд дол. США (29,8 млрд грн.). Продукція сільського господарства (по всіх категоріях господарств) у 1988 році становила 79,7 млрд дол. США (48,4 млрд руб.), у 2000 році –27,8 млрд дол.США (151,0 млрд грн), у 2015 році – 100,6 млрд дол. США(2439,5 млрд грн)¹. Такі скорочення, можливо, є ціною, яку довелося сплатити державі за суверенітет та нагоду соціально-економічного та майнового реформування країни. А можливо, це плата за бездарність новоявлених бізнесменів та бюрократів? Постає також питання, чи результативно використана нами, українцями, ця нагода? І чи зуміли ми, українці, створити економічно ефективний новий суспільний устрій? І взагалі що за спосіб виробництва ми «накомбінували»?

Базовими підвалинами капіталізму є приватна власність, ринкова економіка з усіма її складовими, схильність до підприємництва, особиста ініціатива та підприємницька діяльність, раціональність та ефективність використання ресурсів, а також максимізація прибутку. Чи сформовані ці підвалини економічної ефективності і що за будова на них споруджена?

Зміна суспільного устрою «після соціалізму» беззаперечно зв'язана із проблемами раціональної та суспільно ефективної приватизації. Щодо процесу приватизації в Україні та його передумов варто сказати, що інституціональні рамки існування приватної власності почали визначатися майже відразу

після здобуття незалежності. Вже до прийняття Конституції України, було прийнято цілу низку законів, відповідно до яких відбувалася приватизація державного сектору і державного майна. Однак «оскільки ініціатором роздержавлення була влада, то її представники (партійно-господарська номенклатура) в ході приватизації лише юридично оформили колишню державну власність. Державно-бюрократична власність перетворилася у приватно-бюрократичну» [10]. Відповідно, наслідком кількох приватизаційних етапів стала монопольна концентрація підприємств цілих секторів у власності невеликої кількості осіб.

Впродовж 1992—2001 рр. за сертифікати було продано 47% майна великих і середніх підприємств. Однак реально ціна українського приватизаційного сертифіката на чорному ринку (а тільки там вони і продавалися) не перевищувала 10 дол. США і досить швидко спустилася до 2 дол. Фінансові посередники, розпоряджаючись сертифікатами, не виконували своїх зобов'язань. Станом на 2003 рік в Україні налічувалось понад 18 млн. акціонерів, які не могли вигідно продати свої акції та не отримували за ними доходів [7].

«Протягом 70 років переслідувалися і були знищені всі форми незалежної від держави самодіяльності громадян» [7]. Однак за роки незалежності поступово скорочувалася частка населення, яка представляє найманих працівників (Рис.1.). Якщо у радянський період співвідношення працівників і всіх зайнятих в економіці коливалося від 95 до 98%, то після здобуття незалежності вона, регулярно зменшуючись, досягла 57,8% у 2015 році.

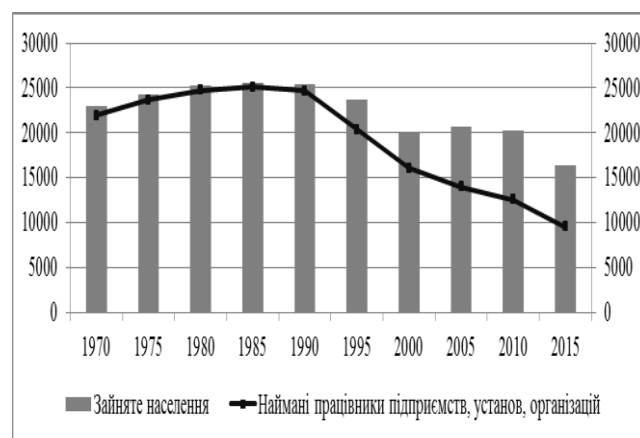


Рис. 1. Зайнятість населення УСРСР та України, тис.осіб*

*Побудовано на основі [6; 8, с.356]

¹ Для розрахунків взято наступні курси валют: 0,607 руб. за 1 дол.США (1988 р.); 5,440 грн за 1 дол.США (2000 р.); 24,259 грн за 1 дол.США (2015 р.)

На тлі, безперечно, негативних тенденцій звуження ринку праці загалом така ситуація свідчить про зростання кількості осіб, зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю, в тому числі підприємництвом. Однак ця підприємницька активність сформувалася переважно у обслуговуючих секторах, торгівлі, транспорті, сфері послуг як примітивна самодіяльність. Стосовно існування «формальностей» ринкової економіки, то, безперечно, конкуренція і основні інститути ринку в Україні поступово викристалізуються. Проте у наслідок процесу приватизації,

національні особливості якого були описані вище, сформувалися великі і потужні сфери- та галузі- монополісти, «власники» яких використовують вигідне конкурентне становище не для оновлення і модернізації, а для цілей власного збагачення. Володіючи відповідними важелями впливу, вони здатні створювати нездоланні бар'єри входу на «ринок», не допускаючи взагалі конкурентної боротьби. Як результат, попри окремі періоди підйому, загалом економіка України не вийшла на шлях планомірного зростання і розвитку (Рис. 2).

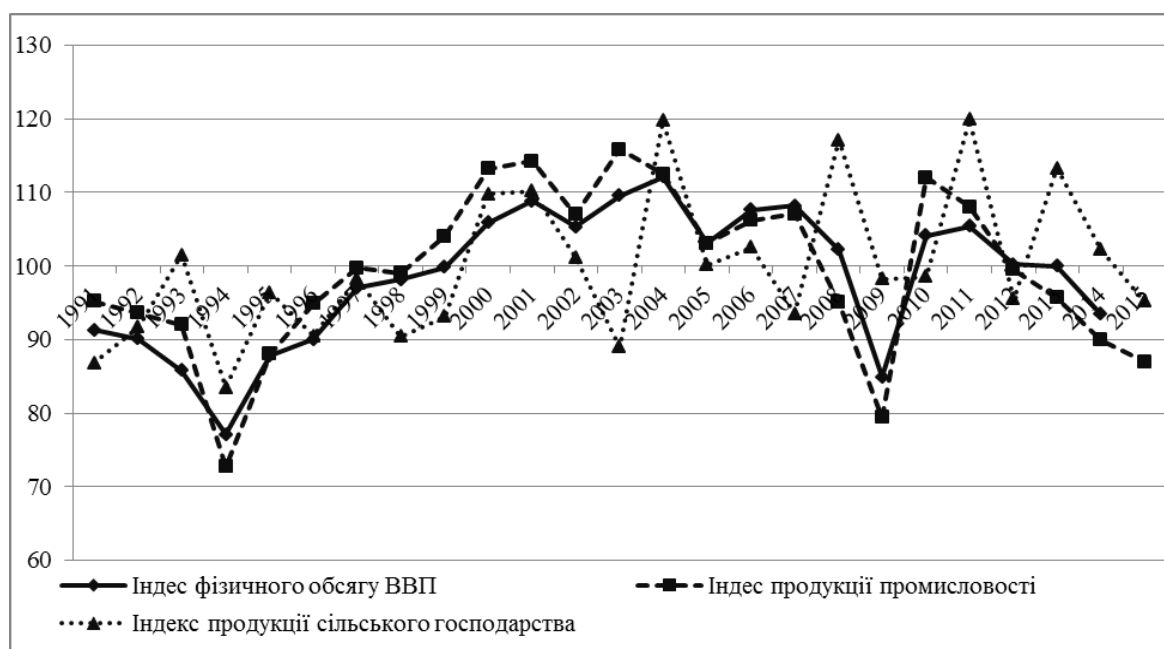


Рис. 2. Індекси змін у обсягах продукції промисловості, сільського господарства та ВВП України (у % до попереднього року)*

*Побудовано на основі [6]

Незважаючи на період зростання обсягів ВВП між 1999 та 2008 роками, Україні так і не вдалося досягти рівня 1990 року. Тенденції змін обсягів продукції у промисловому виробництві практично повністю збігаються із «поведінкою» ВВП. Такі «коливання» можна було б пояснити

регулярним впливом зовнішніх факторів, на які в умовах глобалізації складно вплинути і протидіяти їм. Однак дослідження змін у структурі економіки відображає інші тенденції (Табл. 1).

Таблиця 1
Структура валової доданої вартості в розрізі секторів економіки (в основних цінах), %*

Сектор економіки	1991	2001	2004	2014
Сільське, лісове та рибне господарство	22,4	16,1	11,9	11,7
Промисловість	41,9	30,2	29,8	23,0
Будівництво	8,1	4,0	4,2	2,7
Торгівля, готелі, ресторани, транспорт	11,7	26,3	28,0	24,9
Фінансові послуги, страхування та інші ділові послуги	4,6	9,8	10,7	12,3
Інші послуги	11,3	13,6	15,4	25,4
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0

*Укладено на основі [6; 12, с.83-84]

Внаслідок цих тенденцій значно послабилась економічна роль індустріального сектору. Частка сільського господарства скоротилася вдвічі, будівництва - в 4 рази. Натомість частка нематеріального виробництва (в тому числі фінансових спекуляцій) зросла у 2-3 рази, загалом склавши на кінець 2014 року 65,3% валової доданої вартості України. Безперечно, відносно зниження ролі індустріальної та аграрної сфер є притаманним для багатьох розвинених країн, які вступили у постіндустріальну стадію. Однак Україна до постіндустріального етапу ввійшла суто споживачем постіндустріального імпорту.

Проте така ознака капіталізму, як прагнення до максимізації прибутку, усе ж спричинила певні зміни у структурі економіки України, особливо у період докризового економічного зростання. Перетік капіталу з одних галузей в інші, за умови відсутності ефективного фондового ринку та банківської системи, відбувався без стратегічного плану саме у напрямку секторів із тимчасово вищою прибутковістю, нижчими потребами в інвестиціях і простішим входом на ринок. Причому держава не здійснила позитивного для стратегічної перспективи економіки активного втручання у зміну вектору структурних зрушень, що в ній відбувалися.

Через тісну взаємопов'язаність всіх соціо-економічних процесів наслідком зрештою став низький рівень раціональності у веденні господарства та неефективність використання ресурсів. Загалом в Україні існував період зростання рентабельності операційної діяльності підприємств. Так, у 2000 р. вона складала 2,7%, у 2005 р. – 7,%, у 2010 р. – 4,0%, а у 2015 році лише 1,0%. По промисловості рентабельність

скоротилася за десять років з 5,5% у 2005 р. до 0,8% у 2015 році. Якщо у 2005 році статистика не подавала загальної збитковості по жодному виду економічної діяльності, то за результатами 2015 року вже була низка збиткових секторів, серед яких торгівля, операції з нерухомістю, фінансова діяльність, будівництво, тимчасове розміщення і організація харчування. Відтак, частка збиткових підприємств загалом по економіці у 2000 р. складала 37,7%, у 2005 р. – 34,2%, а у 2015 р. – 40,5%.

За таких обставин надзвичайно актуальним є механізми банкрутства (принципові для екзистенції ефективного капіталізму). В Україні таких ефективних економічних механізмів фактично немає. Показовим в цьому плані є місце України в рейтингу ведення бізнесу («Doing Business») Світового Банку. З усіх субіндексів в Україні найгірший стан справ з врегулюванням процедури неплатоспроможності. Так, середній час ліквідації підприємства складає 2,9 років (для порівняння, у розвинених країнах – членах ОЕСР – 1,7 роки), а вартість затрат на процедуру банкрутства – 42% від вартості майна боржника (9% для країн-членів ОЕСР). Індекс ефективності нормативно-правової бази про банкрутство складає 8,5 балів з 16, а показник повернення коштів заявникам вимог (кредиторам, податковим органам, працівникам) – 8,3 центи з долара (72,3 центи для країн-членів ОЕСР [5]).

Необхідно зазначити, що впродовж тривалого часу вітчизняна квазіринкова система була досить зручною і для закордонних інвесторів. Безперечно, підвищення міри відкритості економіки України, яка особливо посилилась після 2004 року (Рис.3), має свої позитивні сторони

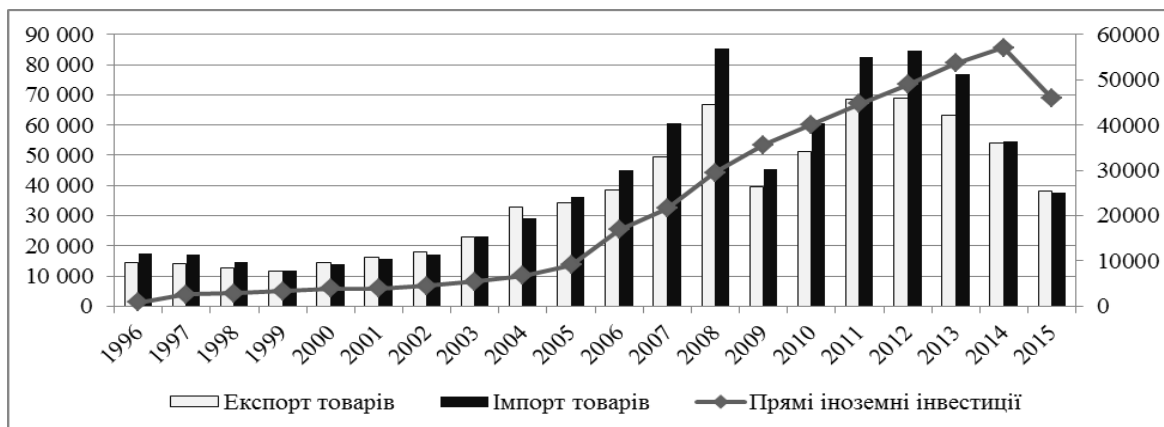


Рис. 3. Динаміка зовнішньоекономічної діяльності України, млн дол. США^{1*}

¹ Дані щодо прямих іноземних інвестицій наведені станом на початок року наростаючим підсумком
* Побудовано на основі [6]

Як бачимо, тенденції інвестування іноземцями коштів в економіку країни співпадають із динамікою зовнішньоторговельних операцій, адже закордонні партнери реагують на політичні та макроекономічні умови нашої держави відносно в однаковій мірі. Однак питання в тому, звідки і в які саме сектори вкладаються кошти, а також чим ми торгуємо? Отже, по-перше, станом на кінець 2015 року 27,1% всіх прямих іноземних інвестицій надійшло із офшорного Кіпру. По-друге, 27,3% інвестицій припадає на фінансову і страхову діяльність, 13,0% на торгівлю, 29,7% на переробну промисловість (в основному металургія, харчова промисловість і виробництво неметалевої мінеральної продукції, в яких ступінь зносу основних засобів становить більше 40%). По-третє, імпортуються в Україну переважно мінеральні продукти, трохи в меншій мірі хімія, полімери, машини і обладнання. Експортуються з держави зернові, олія, готові харчові продукти, руди, продукти хімічної промисловості, машини і обладнання. «Інтереси великого українського капіталу співпадають з інтересами капіталу центрального (авт. зарубіжного). Українські олігархи зацікавлені у економічних відносинах із Заходом через необхідність збуту, наприклад продукції металургійної та хімічної промисловості, яка приносить чималі прибутки. Західні капіталістичні країни зацікавлені у збуті своїх товарів та експорті інвестицій і, відповідно, криз. А разом вони зацікавлені у здешевленні робочої сили в Україні, що дозволить їм зберегти норму прибутку» [11]. Тобто у нас із капіталістичними країнами діють відносини і партнерства (часткового), і конкуренції (тотальної). Але конкурувати реально можуть тільки приблизно однаково ефективні економічні системи.

Експерти вважають, що українська економіка наділена певними «рисами капіталізму», однак його національні особливості дозволяють іменувати його «кумівським», «клановим», «олігархічним». В результаті у рейтингу «кланового» капіталізму від видання «The Economist» [14] Україна посіла у 2016 році 5 місце, залишившись позаду Росії, Малазії, Філіпін і Сінгапуру.

Але назвати український «залишок соціалізму – зародок капіталізму» кумівським чи олігархічним мало. Цей економічний метаболізм треба системно ідентифікувати. Адже капіталізм та соціалізм не тільки діалектичні смислові антагоністи. Капіталізм та соціалізм це певні реальні практики діяльності, певні діючі для власної екзистенції конкретно реальні суспільства, певні майнові та металічно-

психологічні уклади. Одночасно капіталізм та соціалізм - це категорії економічного, соціального та політичного пізнання. А процес пізнання є рефлексивно зв'язаним із покроковою щоденною реалізацією обставин соціально-економічної дійсності. Процес пізнання та «соціального проектування» економічної та соціальної дійсності формується та відтворюється на основі само референції суспільством самого себе. Є така «народна теза»: як корабель назвеш, так він і попливе. Але більш реалістичною є теза соціальних психологів: якщо поточна ситуація здається соціуму реальною, то вона дійсно впливає на формування реалій його майбутнього. Ми виходимо із принципу, що при оцінюванні, прогнозуванні та соціально-управлінському плануванні економічної еволюції важливо відділити ситуативно уявно-реальне від об'єктивних закономірностей еволюції таких суб'єктів-середовищ як соціум, політикум, економіка і бізнес.

Що ж реальне а що уявно-віртуальне в нашій 25 річній економічній історії? В 1991 році відбувся доленосний для нашого суспільства та для нашої нації, значимий для диверсифікації смислової основи цивілізаційного розвитку акт створення модерної суверенної державності. Але Україна на поточному етапі після 25 років модерного державотворення не може вважатися ні в економічному, ні соціальному сенсі успішною країною. У 1991 році з лона індустріально розвинутого радянського соціалізму Україна вихлюпнулася на широкий багато варіативний шлях «несоціалістичної» модернізації. Але сьогодні вже стає більш менш ясним соціологічним фактом, що трансформація УРСР в республіку Україна була для широких верств швидше наслідком втоми не стільки від соціалізму, скільки від «одно-компартійної» радянської влади. А для вузько-номенклатурного комуністично-радянського істеблішменту це було наслідком «втоми» від формалістично-соціалістичних обмежень на можливості приватновласницького легального збагачення.

Але волею долі в 1991 році вибір було зроблено. І неясно сьогодні, в що перетворився владний істеблішмент УРСР в новій Україні: в буржуазію чи у недолугу аристократію із жвавими апетитами до приватновласницького присвоєння національного багатства. А традиція вгамовувати апетити за рахунок використання свого положення і статусу у правлячої верхівки радянської системи формувались і розвивались роками. «Вже у 20-ті роки вищі радянські керівники жили із зовсім іншим достатком, ніж решта громадян ... Всі роки радянської влади в імперській країні була корупція. Легальна –

всілякі спеціальні розподільники, відомчі столові, кравецькі та взуттєві майстерні тощо. І нелегальна – отримання різноманітних продуктів, предметів і послуг службовцями. ... Серед них були прокурори, міліцейські начальники, інспектори санітарного контролю тощо» [3].

Як наслідок, висунутий «новими українцями» (екс ком-партійцями та екс «кбешниками») і екс «мвсниками») принцип приватизації національного багатства у «вищими силами обрані» приватні руки проходив під гаслом «грабуї компартією на колективізоване» (тобто народне)». Приватизація звичайно ж паралельно обрамлялася гаслами про формування класу ефективних власників. Але сьогодні, на 26 році нового типу економічного розвитку України, де ж ті ефективні власники та менеджери, що здатні відтворювати внутрішню конкуренцію і протистояти руйнівній силі зовнішньої? Чи це наплодилися просто паразитичні бюрократо-капіталісти, які «з одного боку, регулюють і контролюють якусь сферу ділового життя як «державні люди», а з іншого – роблять в цій же сфері гроші як приватні бізнесмени» [9].

Отже загальноекономічним є питання, чи ми взагалі йдемо до формування типажу ефективних підприємців, промисловців та аграріїв? А для самоусвідомлення, самореферування соціально-економічної реальності треба означити у цілому, до якого типу моделі економічної ефективності рухається система господарювання України. І урядовцям, і науковцям стверджувати, що «Україна» – це «вічно» транзитивне суспільство та трансформаційна економічна система, сьогодні, після 25 років трансформації, абсолютно шкідливо.

Для того, щоб зрозуміти куди все таки схиляється країна Україна, не просто як територія, яка географічно в середині Європи та в епіцентрі євроатлантичних глобалізаційних процесів, треба наново уяснити і істеблїшменту, і національному загалу, що ж це таке капіталізм, і що ж це таке соціалізм. Капіталізм як досвід, тобто як минула історична практика, і як сучасна діюча модель соціального управління. І капіталізм осучаснений – як перспектива ефективної моделі господарювання. Причому у таких фокусах змісту: поняття, концепт, практика господарювання, модель економічної реальності, практика соціальних відношень, модель соціальних відносин. Це не так просто, оскільки капіталізм як соціально-економічна практика та «теоретико-нормативна» система еволюціонує в межах кожної національної держави. Тому і модельний ряд капіталістичних систем національних держав видозмінюється від

шведського соціально-орієнтованого варіанту до жорстко-ліберального варіанту США. Але навіть в суто пізнавально-теоретичному просторі якісне осмислення образу капіталізму нетривіальне. Тривіальність лише в тому, що капіталізм – це смислове протиставлення і соціалізму, і феодалізму. Парадоксально, але соціалізм та капіталізм це не просто циклічно «тимчасові» концептуальні бази вибору, що «протистояли» в момент жовтневого перевороту 1917 року та у період напіврозпаду СРСР (від Горбачовської «демократичної» перебудови до «анти горбачовського» пакту «демократів-комуністів»). Тому, економічна проблема в тому, що республіка Україна виникла як «анти процес», як заперечення. Це частково пояснює недолугу трансформаційну стадію її економічної модернізації.

Соціалізм та капіталізм це дві грані діяльнісно-сислової діади, що виникла як заперечення феодалізму, як економічної та соціальної системи. Термін «соціалізм» був висунутий П. Леру і соціалістами-утопістами Р. Оуеном, А. Сен-Симоном, Ш. Фур'є в 1800 роки. Термін «капіталізм» утвердився на століття пізніше. Це опосередковано указує, що модель-образ капіталізму має набагато більшу смислову складність як моделі-образи феодалізму та соціалізму. Фундатор «буржуазної ринкової економічної теорії» А. Сміт (1723-1790) не вживав терміну «капіталізм». Не робив цього і К. Маркс: він писав про буржуазний спосіб виробництва, про буржуазне суспільство, про капітал. Згідно досліджень Ф. Броделя спочатку був прийнятий термін «капітал», потім «капіталіст» і тільки потім «капіталізм». Капітал розумівся найчастіше як цінності, запас товарів, гроші, і перш за все гроші, що приносять відсоток. «Слово капітал запанує в кінцевому рахунку лише в зв'язку з повільним «зносом» інших слів, який передбачав появу оновлених понять, перелом в знаннях» [1, с. 232-233]. З епізодично уживаного і політично навантаженого термін «капіталізм» перетворився в науковий і увійшов в науковий обіг в роботі В. Зомбарта «Сучасний капіталізм» в 1902 р., після виходу якої М. Вебер приступив до аналізу «капіталістичного духу». А вже в період Другої світової війни К. Поланьї доходить висновку, що капіталізм робить все суспільство і навіть культуру капіталістичними, підпорядковуючи всі сфери існування людини інтересам капіталістичного накопичення.

Ідеї праць Вебера, Зомбарта, Поланьї взаємодіючи з ідеями та моделями виробничої продуктивності Коба, Дугласа та інших, сформували розуміння змісту образів потенційно

продуктивної сили капіталів та продуктивної функції капіталізму. В середині ХХ ст. праці Мізеса, Шумпетера, Хайека сформували уявлення про інформаційну результативність ринкового механізму при капіталізмі та про загальну продуктивність ринкового капіталістичного способу виробництва. Праця Шумпетера «Капіталізм, соціалізм, демократія» окреслила платформу суспільного значення сучасного капіталізму як само організаційного цивілізаційно-модернізаційного шляху, ефективної моделі управління та організації економіки, що перманентно потребує модернізації, цивілізації та осучаснення свого змісту.

Й. Шумпетер випереджаючи українську поточну економічну історію прозорливо зауважує, що сам по собі ринок не гарантує економічної ефективності: «Між розумінням того, що погоня за максимальним прибутком і прагнення до максимальної продуктивності необов'язково сумісні, та доведенням того, що перше обов'язково (чи в абсолютній більшості випадків) означає друге, існує значно ширша прірва, ніж здавалось класикам» [13, с.103]. Таким чином, нашому суспільству, діловим колам, науковцям, урядовцям необхідно уявити, що у контексті вибору управлінських альтернатив, одним із базових варіантів побудови системи виробничих відносин є капіталізм, а іншим – соціалізм. Ці альтернативи володіють здатністю до самоорганізації рівнів ефективності системи господарювання та облаштування соціального життя в цивілізованому форматі. Їх «природне схрещення» дає безплідних економічних мутантів. Конвергенція певних інструментів соціального захисту та підтримки процесів відтворення робочої сили, капіталів, науково-технічного потенціалу допустима та доцільна. Проте організаційно-економічний механізм має бути визначеним інституціонально чітко з розуміння того, що існують в індустріальному та постіндустріальному економічному середовищі усього дві ефективні альтернативи.

А. Планово-директивний шлях без економічної свободи агентів, без прямої конкуренції виробників між собою та між виробниками і споживачами; без приватної власності на засоби виробництва.

Б. Капіталістичний з приватною власністю та економічною свободою, з правовою та соціальною відповідальністю за використання прав на економічну свободу, з конкуренцією. Більше того, із інститутами забезпечення свободи конкуренції, як противаги економічної свободи домінування виробника («постачальника») над

споживачем. А механізми реалізації свободи і економічної, і політичної повинні бути урівноважені механізмами відповідальності за дотримання норм реалізації свобод усіх агентів економічного та політичного життя.

Альтернатива вибору соціально-економічного устрою значима для України не сама по собі, а як альтернатива траєкторій цивілізаційної та індустріальної модернізації. При цьому виборі українську ситуацію розв'язання дилеми модернізація-трансформація обтяжують багато факторів. Зокрема такі, на які звернув увагу професор В. Будкін. «Важливою особливістю такого трансформаційного переходу є його інверсійний характер, пов'язаний з перестановками у послідовності економічних перетворень. Класичний тип формування ринкової економіки пов'язаний з переходом від аграрного суспільства до індустріального. Розвиток індустріальної системи створює науково-технологічний базис для утвердження ринкових відносин. ... Тому ринкове трансформування передбачає не тільки функціональну заміну планових зв'язків на ринкові, але й структурну перебудову (включаючи зміни в розміщенні продуктивних сил). Останнє завдання є незмірно складнішим від функціональних змін» [2, с. 76-78]. З точки зору рівня індустріальної розвитку у нас складеться парадоксальна ситуація: країна постійно втрачає ресурси, необхідні для накопичення капіталів, які нас можуть перевести у нову стадію розвитку. І при цьому система господарювання та управління не осучаснюється. А з точки зору теорії систем та кібернетики соціалістична та капіталістична економічні машини господарського відтворення національного продукту є двома різними системами з принципово різними механізмами саморуху. Перенесення певних технічних рішень та інструментів регулювання з одної машини до іншої при реалізації концептуального цільового задуму росту ефективності функціонування та екзистенції є можливим. Але сполучення двох різних видів управління та взаємно-антагоністичних джерел руху може привести до зупинки, до колапсу екзистенції економічної машини. Звичайно при високому рині технологічної (тут ділової) культури можливе поєднання двох типів моторів та приводних агрегатів при їх синхронізації. Але синхронізація у принципі можлива лише для досконалих агрегатів. Досконалість агрегату формується еволюцією однотипного модельного ряду розвитку (еволюції) агрегату. А в випадку України господарські агрегати безперервно втрачають рівень досконалості та раціональності.

До того ж системі соціального управління країни потрібно знайти «що і хто» зможе здійснювати в кібернетико-економічній машині таку «комп'ютерно-розрахункову» смислову синхронізацію? Ясно, що синхронізаційний «комп'ютер» потребує глибокого розуміння операційного, функціонального, процесного та мотиваційного змісту соціально-поведінкових та економіко-господарських середовищ-процесів. Розуміння змісту їх агрегатів. Тоді на базі класифікації типажів агрегатів можливо скомпонувати механізм такого «технічного рішення» що відповідає суті викликів економічної еволюції України.

Ідентифікація економічного та соціально-економічного ладу важлива тому, що економіка - це поведінкова практика. Поведінка економічних агентів залежить від їх філософсько-світоглядної та ментально-діяльнісних установок та рутин громадян, суспільних груп та страт. Якщо уряд, парламент та парламентські партії сором'язливо називають соціально-майнову приватновласницьку реформацію України «ринковими реформами» для широкого загалу, то знову й знову формується та відтворюється колективна безвідповідальність правлячого класу і правлячих кланів України за економічну та соціальну неефективність правління країною.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Копіювально-навздоганяльна трьох-секторна практика зростання сервісного сектору в умовах бідності населення в країнах неорганічної модернізації навздогін створює ризик консервації відставання. Безрезультативність такої моделі також детермінована інверсним характером розвитку «індустріального капіталу» України.

Стосовно системи смислових координат оцінювання змісту української економіки, способу виробництва та соціально-майнової

еволюції можна стверджувати, що в Україні за 25 новітніх років циклічно відтворюється статусно-номенклатурний соціалізм для капіталістів-власників та дикий феодально-буржуазний політико-економічний лад для найманих працівників. Насамперед, статусно-номенклатурний з точки зору відношення бар'єрів доступу загалу соціуму до владних та грошових ресурсів.

Стосовно економічної ефективності формування ефективного механізму ринкового інформування конкуруючих економічних агентів всі типи індикаторів указують, що наразі в Україні економіко-соціальна ефективність капіталів неприпустимо маленька. Першопричиною такого стану є конкуренція та партнерство капіталістів (потенційних виробників благ), підмінене конкуренцією кланів за владний ресурс та за можливості «роздачі-надбання» преференцій та ресурсів через бюджетний процес. Така «соціально-економічна» практика установилася як непряма форма феодально-буржуазної експлуатації номенклатурою організованих кланів, як інтегрованим сувереном країни, щодо своїх дезорганізованих співгромадян. Тобто статусної ново-української буржуазної номенклатури до фактично своїх підданих.

Стосовно системи координат світової економіки в Україні сформувався периферійний капіталізм третього гатунку при якому і далі геометрично буде зростати обсяг зовнішнього боргу. Цю безрезультативну перспективу можна змінити, лише якщо встановиться система господарювання із змістом та добре інституціалізованою формою, що відповідає одному із варіантів моделі сучасного капіталізму. Або жорсткого «китайського комунізму» із гільйотинами для номенклатури та олігархів..

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV – XVIII вв. / Ф.Бродель. – М.: Весь мир, 2006. – 623 с.
2. Будкін В. Передумови і результати трансформації власності у постсоціалістичних державах /В. Будкін // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 76-82.
3. Глузман С. О корупции в СССР и сегодня [Електронний ресурс] / С. Глузман // Ракурс. – 06.07.2016. – Режим доступу: <http://racurs.ua/1236-o-korrupcii>
4. Народное хозяйство СССР в 1988 г.: Статистический ежегодник / Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 766 с. Режим доступа: http://istmat.info/files/uploads/17073/narodnoe_hozyaystvo_sssr_v_1988_g.pdf.
5. Офіційний сайт Всесвітнього Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Пасхавер О. Українські реформи, або Приватизацію ніхто не любить [Електронний ресурс] / О.Пасхавер // Дзеркало тижня. – 2003. – №34. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/ukrayinski_reformi,_abo_privatizatsiyu_niht_o_lyubit.html

8. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Вид-во «Консультант», 2007. – 551 с.
9. Тертичний О. О. Кумівський капіталізм як явище сучасної економіки України / О. О. Тертичний, О.А. Бородавка // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 51. – С. 84-88.
10. Хоменко В. Н. Проблема оновлення відносин власності в Україні [Електронний ресурс] / В. Н. Хоменко, О. А. Калініна // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2013. – № 3. - С. 57-61. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpabia_2013_3_16
11. Чемерис В. Як народжувався капіталізм [Електронний ресурс] / В. Чемерис // Українська правда. – 26 липня 2011. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2011/07/26/6419147/>
12. Шинкоренко Т. П. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями / Т.П. Шинкоренко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 77-92.
13. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу /Й. А. Шумпетер ; пер. з англ. В. Старка. – К.: Видавничий дім "Києво-Могилянська академія", 2011. – 242 с.
14. Comparing crony capitalism around the world. // The Economist . – May 5th 2016 . – Access mode: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/05/daily-chart-2>

REFERENCES

1. Brodel, F. (2006) *Materialnaia tsyvylyzatsiya, ekonomika y kapytalyzm, XV – XVIII vv. [Material civilization, economy and capitalism, XV - XVIII centuries]*. Moscow: Ves Mir [in Ukrainian].
2. Budkin, V. (2002). Peredumovy i rezultaty transformatsii vlasnosti u postsotsialistychnykh derzhavakh [Background and results of property transformation in post-socialist countries]. *Ekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 5, 76-82. [in Ukrainian].
3. Hluzman, S. (2016) O korruptsyy v SSSR y sehodnia [Corrupt Practices in the Soviet Union and today]. *Rakurs – Foreshortening*. Retrieved from <http://racurs.ua/1236-o-korruptcii> [in Ukrainian].
4. State Statistical Committee of the USSR (1989). *Narodnoe khoziaistvo SSSR v 1988 h.: Statystycheskyi ezhehodnyk [National Economy of of the USSR in 1988 : Statistical Yearbook]*. Moscow: Finance and Statistics Retrieved from http://istmat.info/files/uploads/17073/narodnoe_hozyaystvo_ssr_v_1988_g.pdf [in Russian].
5. Ofisiynyi sait Vsesvitnoho Banku [Official website of the World Bank] Retrieved from <http://russian.doingbusiness.org/data/ exploreeconomies/ukraine>. [in Ukrainian].
6. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official website of the State Statistics Service of Ukraine] Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
7. Paskhaver, O. (2003.) Ukrainski reformy, abo Pryvatyzatsiiu nikhto ne liubyt [Ukrainian reforms, or Nobody likes privatization]. *Dzerkalo tyzhnia*, 34. Retrieved from http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/ukrayinski_reformi,_abo_privatizatsiyu_nihtu_ne_lyubit.html [in Ukrainian].
8. State Statistic Service of Ukraine (2007). *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2006 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2006]*. Kyiv: Konsultant [in Ukrainian].
9. Tertychnyi, O. O., Borodavka, O. A. (2015). Kumivskyi kapitalizm yak yavyshche suchasnoi ekonomiky Ukrainy [Crony capitalism as a phenomenon of the modern Ukraine's economy]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti - Journal of economy of transport and industry*, 51, 84-88. [in Ukrainian]
10. Khomenko, V. N., Kalinina, O. A. (2013) Problema onovlennia vidnosyn vlasnosti v Ukraini [The problem of updating property relations in Ukraine]. *Visnyk Prydniprovskoi derzhavnoi akademii budivnytstva ta arkhitektury – Bulletin of the Dnieper State Academy of Construction and Architecture*, 3, 57-61. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpabia_2013_3_16 [in Ukrainian].
11. Chemerys, V. (2011). Yak narodzhuvavsia kapitalizm [As the capitalism was born]. *Ukrainska pravda - Ukrainian Pravda*. Retrieved from <http://www.pravda.com.ua/articles/2011/07/26/6419147/> [in Ukrainian]
12. Shynkorenko, T.P. (2006). Strukturni zminy v ekonomitsi Ukrainy: porivniannia iz zahalnosvitovymy tendentsiiamy [Structural changes in the economy Ukraine: comparisons with global trends]. *Ekonomika i prohnozuvannia - Economics and Forecasting*, 1, 77-92. [in Ukrainian]
13. Schumpeter, J.A. (2006) *Teoriia ekonomichnoho rozvytku: Doslidzhennia prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnoho tsykladu [Theory of Economic Development: Study profits, capital, credit, interest and the business cycle]*. Kyiv: Vydavnychiy dim "Kyievo-Mohylianska akademiia" [in Ukrainian].
14. The Economist (2016). Comparing crony capitalism around the world. Retrieved from <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/05/daily-chart-2/> [in English]

Одержано 15.09.2016 р.

Шатненко К.О.

НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ: СВІТОВА ТЕНДЕНЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті розглядаються основні тенденції індустріального розвитку розвинутих країн світу та України. Проведене дослідження різних точок зору щодо обґрунтування виявлених тенденцій дало змогу виявити головні проблеми індустріального розвитку. На основі аналізу світового досвіду з проведення промислової політики визначені найбільш дієві заходи, що здатні здійснити позитивний вплив на індустріальний розвиток. Визначені специфічні проблеми, що існують в українській економіці, які стоять на заваді її індустріального розвитку. У зв'язку з цим наведені певні рекомендації для розробки промислової політики України.

Ключові слова: індустріалізація, промисловий розвиток, інституціональна складова, інноваційний розвиток, промислова політика.

Постановка проблеми. Індустріалізація являє собою процес формування промисловості на основі нових технологій. Навіть для розвинених країн індустріалізація не є явищем минулих часів. Все більше з'являється публікацій, що так чи інакше стосуються даного процесу. Досить часто він досліджується під назвою реіндустріалізація, що виражає потребу у зміні пріоритетності розвитку від фінансового сектору економіки до реального. При цьому даний процес обумовлюється не заклик до повернення цінностей минулого, а до становлення цінностей сучасного індустріального розвитку.

Наразі нагальною проблемою для розвинених країн стала деіндустріалізація. Світова економічна криза продемонструвала необхідність існування потужної конкурентоздатної промислової бази. Так, у європейських країнах спостерігається постійне зменшення частки промисловості у структурі ВВП. В Україні також сформувалася така тенденція. Тобто зовні даний процес здається викликом світової тенденції, проте насправді причини деіндустріалізації відмінні. Варто розуміти, що деіндустріалізація є конкретно-історичним явищем, тож причини й наслідки у різних країнах будуть відрізнятися.

Таким чином, потрібно розглянути завдання, що стоять перед розвинутими країнами та перед нашою країною для проведення індустріалізації, а також виявити, чи є між ними зв'язок, враховуючи різні причини проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми нової індустріалізації розглядаються такими вітчизняними вченими: Бажал Ю.М.,

Геєць В.М., Александрова В.П., Гуржий А.М., Данько М.С., Одотюк І. В. та ін. Інноваційна складова була досліджена такими вченими, як Амоша А., Кіндзерський Ю., Федулова Л., Богиня Д., Чухно А. та ін. Проте існує необхідність у розгляді проблем індустріального розвитку України у контексті тренду світового розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження використання різних заходів щодо стимулювання індустріального розвитку в розвинених країнах світу та розробка рекомендацій для використання цих заходів в Україні.

Опис основного матеріалу дослідження. Міграція елементів промислового виробництва з розвинутих країн світу до тих, що розвиваються, була викликана мотивом отримання максимально можливого прибутку. Багато фірм змогли отримати значні прибутки завдяки аутсорсінгу та переміщенню виробничих потужностей, що дозволило їм знизити свої витрати. Розширення ринку викликало зростання попиту на нові технології та засоби виробництва. При цьому варто зауважити, що структурні зміни у сфері промисловості стали результатом минулого розвитку. Так, збільшення ролі виробництва інноваційної продукції та сфери послуг саме по собі не могло викликати загального зменшення частки доданої вартості промисловості у ВВП та зростання безробіття.

Так, багато науковців застерігають, що існуюча стратегія фірм може призвести до подальшого руйнування традиційних галузей промисловості. Розвиток інновацій, звичайно, є перспективним шляхом, проте не дає можливості компенсувати втрати від зменшення промислового виробництва та пов'язаного з ним зростання безробіття.

Наводиться досить значна кількість факторів, що призвели до такого стану, проте серед

© Шатненко Катерина Олегівна, викладач кафедри загальної економічної теорії, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, тел.: +38(097)8995695, e-mail: katya-shatnenko@yandex.ua

найважливіших вказують стратегію фірм до отримання прибутку у короткостроковому періоді. Ця мета була досягнута завдяки переміщенню виробничих потужностей до країн, умови яких були сприятливими для отримання такого прибутку. Зрозуміло, що дана стратегія може стати руйнівною для промислового базису розвинених країн. При цьому спостерігалось

зменшення інвестицій у розвиток інновацій навіть у тих сферах, що мали потужний потенціал у довгостроковому періоді. Наразі спостерігається скорочення виробництва низькотехнологічної продукції, що призвело до втрати робочих місць у даних сферах промисловості [1, с. 10]. Дану тенденцію демонструє таблиця 1.

Таблиця 1

Динаміка виробництва низькотехнологічної продукції у деяких країнах ЄС (2010 р. – 100%) [2]

Країна	2006	2008	2010	2012	2014	2015
Німеччина	104,05	103,38	100	100,35	99,69	98,87
Франція	114,1	106,86	100	99,64	96,01	96,07
Великобританія	104,53	100,65	100	98,66	100,96	101,27
Італія	112,18	107,67	100	92,95	90,44	89,00

Прискорення руйнування індустріальної бази відбувається й завдяки циклічності економіки. Послаблення промислового сектору поглиблює соціально-економічні наслідки кризи. Тож зрозуміло, що постала необхідність у зміні існуючої парадигми. Проведення реіндустріалізації стає тим шляхом, що орієнтований на довгострокову перспективу та здатний забезпечити стійкий розвиток.

Промисловість відіграє вкрай важливу роль для ринків, що розвиваються. Виникнення нових ринків відбувається завдяки виникненню інновацій, що значно покращують можливість розповсюдження їх як у традиційних, так і у нових галузях промисловості.

Проведення індустріалізації у країнах ЄС спирається на існуючі потужні науково-дослідні інститути та можливості розвитку безпосередньо індустріальної бази. Серед домінуючих галузей європейської промисловості у майбутньому називають біотехнології промислового та медичного напрямку, друкувальну електроніку та регенеративну медицину.

Промисловість також є вкрай важливою для розвитку наукових досліджень та інновацій, так як інновації виникають здебільшого саме завдяки промисловості. При цьому, коли ми говоримо про нову індустріалізацію чи реіндустріалізацію, може скластися таке враження, що це буде виробництво виключно інноваційної продукції. Проте продукти масового споживання (меблі, одяг), або ж навіть деякі компоненти інноваційної продукції відносяться за характером їх виробництва до низькотехнологічних. Тобто виробництво вказаних товарів передбачає існування традиційних технологій, які, в свою чергу, можуть вироблятися за допомогою високих технологій. Таким чином, нова індустріалізація

не є виробництвом інновацій заради інновацій, вона націлена на виробництво інновацій заради створення потужної індустріальної бази, яка здатна найкращим чином задовольнити суспільні потреби.

Для розвитку промислового сектору виявляється досить корисним розповсюдження середнього та малого бізнесу. Так, зазначається, що у Європі підприємства малого та середнього бізнесу створюють близько 45% доданої вартості у промисловості та забезпечують близько 59% робочих місць у промисловому секторі. Перевагою малих та середніх підприємств є гнучкість, що дозволяє досить швидко організувати виробництво та пристосувати його до змін кон'юнктури. Незважаючи на те, що такі підприємства здебільшого не займаються високотехнологічним виробництвом, вони можуть формувати значний попит на робочу силу та стати важливою ланкою у постачанні необхідної традиційної продукції. Тобто для проведення реіндустріалізації підприємства малого та середнього бізнесу відіграють далеко не останню роль.

Зважаючи на усі негативні наслідки деіндустріалізації, ще у 2004 р. була створена європейська платформа ManuFuture, що являє собою організацію, у складі якої є дослідники, представники промисловості з різних галузей, державно-приватного партнерства. На базі даної платформи проводяться щорічні конференції та форуми, на яких розглядаються проблеми промислового розвитку та розробляється певна стратегія. Для зупинення деіндустріалізації у Європі була створена програма «Manufacturing 2030», що направлена на зосередження стратегій на ключових галузях, що дозволяють отримувати високу додану вартість, впровадження нових технологій та на ефективність використання

ресурсів. Програма є довгостроковою, оскільки передбачає побудову індустріальної бази на основі нових технологій. Зрозуміло, що вони мають свій життєвий цикл, що починається від фундаментальних досліджень до безпосереднього впровадження їх у промисловість. Отже, індустріалізація є довгостроковим процесом. Зважаючи на дану обставину, зрозуміло, що дотримуватися вказаної стратегії розвитку на такий тривалий період можливо лише за активної підтримки її державою та крупним бізнесом.

Таким чином, у проведенні індустріалізації важливого значення набуває кооперація держави та приватного сектору. Перш за все, сучасне промислове виробництво потребує відповідного рівня інфраструктури. Тож скоординовані дії кластерів та державних науково-дослідних інститутів виявляються ключовим моментом економічного розвитку [1, с. 1].

Тобто варто розуміти, що промислове виробництво не є відірваним від конкретно-історичних умов, оскільки має бути врахована інституціональна складова кожної країни. Серед найважливіших елементів інфраструктури наводиться культура, освіта та кваліфікаційні характеристики працівників, транспорт, науково-дослідницькі установи, технічні та консультаційні послуги, фінансові послуги.

Досить цікавою є ідея створення фабрик майбутнього (Factory of the Future), що була розроблена платформою ManuFuture. Ця концепція виражає розуміння сучасного промислового підприємства як соціально-технічної системи, розвиток якого залежить не лише від безпосередньо самого підприємства, а й від оточуючого суспільного середовища. Тож розробка побудови таких фабрик має включати формування необхідної суспільної інфраструктури. Так, наукові розробки, промисловість і громадські організації повинні сконцентрувати свої зусилля для досягнення довгострокових цілей. У дослідженні проблеми реіндустріалізації Європи зазначається, що враховуючи різний рівень економічного розвитку країн Єврозони, необхідним вважається інтеграція програм регіонального структурного розвитку та довгострокова програма реіндустріалізації Європи [1, с. 5]. Таким чином, сучасна промисловість не зводиться лише до відмінності у техніко-технологічній характеристиці, а включає в себе існування властивих їй інститутів, виражає нове місце людини у системі соціально-економічних відносин.

Досліджуючи стан промислового сектору України стає зрозумілою необхідність

проведення нової індустріалізації. Так, Петрушина Т. та Арсеєнко А. вказують, що розвинені країни спостерігають позитивну деіндустріалізацію, тоді як в Україні вона є негативною. Для пояснення даного феномену вони наводять твердження Андерсона, в якому вказано, що позитивна деіндустріалізація є природним результатом успішного економічного розвитку та супроводжується підвищенням рівня життя, а негативна є патологічним процесом, що характеризується структурним порушенням рівноваги та зниженням рівня доходів населення [3, с. 24]. Спостерігаючи за так званою позитивною деіндустріалізацією розвинених країн, досить сумнівним виявляється положення про те, що вона є саме позитивною. Адже склалася ситуація, за якої економіка втратила стабільність, що призвело до посилення соціального напруження, викликаного втратою робочих місць. Процес деіндустріалізації вітчизняної економіки полягає у втраті потенціалу індустрії, яка була досить розвинутою. Тобто індустріалізація для України не буде явищем радикально новим, ворожим нашій економічній системі. Факт існування деколи розвиненої індустрії дає підстави сподіватися на те, що даний шлях розвитку не буде для нашої економіки неприйнятним. Разом з тим головною відмінністю нової індустріалізації в нашій країні від розвинутих країн є те, що у нас існувала розвинута індустріальна база, яка була непридатною для розвитку у ринкових умовах. Тобто не існувало необхідних інститутів розвитку, тоді як у розвинених країнах вже було сформоване потрібне інституціональне середовище.

Важливим завданням нової індустріалізації для України є перехід від сировинного типу економіки до інноваційного, що базується на високорозвиненій технологічній базі. Варто зауважити, що говорячи про нову індустріалізацію, ніяким чином не принижується сфера послуг. Нова індустріалізація передбачає нову хвилю розвитку сфери послуг, оскільки вона починає обслуговувати промисловий розвиток, що також надає їй інноваційного характеру. Вона виявляється органічно вбудованою у господарську систему країни.

Зрозуміло, що нова індустріалізація потребує значну кількість коштів. Враховуючи дану обставину, досить розповсюдженою стала думка про проведення нової індустріалізації шляхом виявлення пріоритетних напрямків розвитку, що в майбутньому дозволить повністю оновити промислову базу. [4, с. 11]. Головною проблемою постає вибір цих пріоритетних галузей. Він включає в себе широкий спектр

питань та відсутність єдиних вірних відповідей, адже дуже важко передбачити, що саме стане перспективним для економіки. Даний крок є досить ризикованим, проте необхідним. При цьому важливо спиратися на розвиток тих галузей, що здатні здійснити мультиплікативний ефект для всієї економіки.

Ідея нової індустріалізації виражає вирішальне значення промисловості для економічного розвитку. При цьому невід'ємною її складовою є інноваційний розвиток. Розглядаючи інноваційний потенціал української промисловості, можна стверджувати, що він є вкрай слабким як для створення, так і для впровадження інновацій. Тобто завданням нової індустріалізації для України є формування промисловості, що здатна продукувати й забезпечувати потужний попит на інноваційну продукцію. Для цього потрібно оновити основний капітал у традиційних галузях промисловості, та ініціювати створення нових галузей, що характеризуються здатністю створювати високу додану вартість. Інноваційна складова надає новий якісний рівень розвитку економіки, а також є важливою для забезпечення конкурентоздатності, яка є необхідною для стабільного економічного зростання. При цьому оновлення основного капіталу на основі існуючих технологій призведе до зростання продуктивності праці. Розглядаючи проблему залучення іноземних технологій для розвитку російської промисловості, Мазур О. І. зазначає, що цей інструмент не зовсім відповідає потребам нової індустріалізації. Він наголошує, що варто впроваджувати не просто сучасні технології, а передові технології, що розроблені як закордонними, так і російськими організаціями [5, с. 17].

Наразі російські дослідники нової індустріалізації схильні відмовлятися від ідеї трансферу технологій, враховуючи специфіку обраного для їх країни розвитку, що покликаний спиратися на всеохоплююче імпортозаміщення. У статті Воробйова В.П., у якій досліджується проблема технологічного розвитку, слушно вказана проблема наздоганяючого типу розвитку. Так, порівнюючи рівень розвитку технологій у США та Росії, вчений визнає, що у сфері інформаційних технологій США значно випереджають Росію, тож немає ніякого сенсу розвивати технології п'ятого технологічного укладу, так як місце лідера у цьому напрямку вже є недосяжним. Важко не погодитися з тим, що стратегія наздоганяючого розвитку технологій є досить сумнівною, оскільки країна-лідер також не буде стояти на місці. Тож вчений доходить до висновку, що єдиним варіантом являється

залучення всіх ресурсів для розвитку технологій шостого укладу (нанотехнології, біотехнології тощо). Серед головних завдань вчений вбачає створення нового класу підприємств – інноваційних підприємств. Для цього він пропонує створити освітні програми, направлені на створення такого класу [6, с. 42, 43].

Варто зауважити, що інститут підприємництва є невід'ємним елементом ринкової економіки, проте його виникнення та розвиток не уявляються можливими шляхом формальної організації такого процесу. Для виникнення підприємств-інноваторів більш важливим вбачається стан економічного середовища. Існування конкуренції та доступність необхідних ресурсів можуть ініціювати становлення саме такого класу підприємств. Тож головною проблемою є створення сприятливого середовища.

Ідея про розвиток технологій шостого укладу вважається досить перспективною. Проте варто враховувати специфіку інноваційного розвитку, що полягає у високому рівні ризикованості. Так, витрати на розробку інновацій можуть зовсім не дати очікуваного ефекту, оскільки їх виникнення неможливо чітко запрограмувати. Завжди залишається елемент випадковості.

Таким чином, розвиток високотехнологічних галузей є важливою тенденцією нової індустріалізації, проте не варто очікувати, що вони стануть достатнім елементом для здійснення цього процесу. Саме їх здатність створювати мультиплікаційний ефект завдяки впровадженню нових технологій у різних галузях виявляється ключовою для розвитку економіки. Тож важливо розвивати нові технології спираючись на попит.

Нова індустріалізація є неможливою без промислової політики. Звичайно, кожна країна має свої особливості, тому просте перенесення такої політики на реалії нашої країни є неприйнятним. Проте світовий досвід здійснення деяких заходів може виявитися досить корисним для України. Джон Вайс зазначає, що спільною рисою промислової політики різних країн є забезпечення необхідної інфраструктури, яке здійснюється за допомогою горизонтальних заходів, а також використання вертикальних заходів, що являють собою підтримку розвитку певних галузей, надання освітніх та фінансових послуг приватному бізнесу, здійснення конкретних заходів для підтримки інновацій, в тому числі фінансування досліджень, надання кредитів та зниження рівня ризику для інвесторів.

Так, у ЄС заохочується співпраця між фірмами різних країн-членів шляхом

реформування регулювання їх діяльності, ліквідації різних юридичних та фіскальних бар'єрів. При цьому зберігається певна обмеженість національних урядів у наданні субсидій своїм виробникам, так як це може призвести до порушення умов конкуренції. Але дозволяється надавати субсидії на навчання, науково-дослідні роботи та інновації, підтримувати венчурний капітал. Державна допомога промисловим підприємствам у країнах ЄС є досить значною в абсолютному виразі, проте складає незначну частку у ВВП. На рівні ЄС була сформована ініціатива спільного розвитку галузей, що мають потужний потенціал, наприклад, створюються технологічні платформи, що дозволяють залучити різні зацікавлені сторони для розробки спільної політики. Також спеціальним напрямком обрано розвиток зелених технологій. Проте Джон Вайс зазначає, що все ж таки найбільшій підтримки розвиток технологій та науково-дослідні роботи здобувають від національних урядів, а не від Європейської Комісії. Так, у Франції у 2008 р. було створено Стратегічний Інвестиційний Фонд, який дозволив уряду профінансувати напрямки діяльності, що динамічно розвиваються. Також була впроваджена схема надання кредитів у розмірі 35 млрд. євро, що передбачала отримання цих коштів фірмами, які здійснювали комерціалізацію результатів наукових досліджень, при цьому пріоритетними були виділені такі напрямки: цифрові технології, нано- та біотехнології, відновлювані джерела енергії, технології, що знижують екологічне забруднення, розвиток інноваційних малих та середніх фірм. Подібним чином Великобританія, Японія та Корея визначили пріоритетні напрямки серед інноваційних технологій. Так, у Великобританії була створена організація «Innovate UK», що підтримує інновації та комерціалізацію результатів наукових досліджень особливо для невеликих фірм. Вона надає фінансування на початковій стадії проекту, стимулює розвиток високотехнологічного кластеру, надає кошти для здійснення досліджень та підтримує партнерські відносини як між фірмами, так і між фірмами та науковими установами. Проте зазначається, що фінансові можливості цієї організації залишаються досить незначними для здійснення суттєвого впливу на інноваційний розвиток. У США у 2011 році також була сформована національна інноваційна стратегія, що передбачає здійснення заходів для підтримки розвитку пріоритетних напрямків технологій.

Отже, світовий досвід показує, що досить значна роль відводиться уряду у підтримці

певних напрямків нових технологій. Більш того, використовуються спеціальні субсидії для того, щоб сконцентрувати фінансування та підтримку тієї діяльності, що має найбільший інноваційний потенціал. Також для стимулювання інноваційної діяльності використовуються державні закупівлі. Наприклад, коли серед технічних специфікацій таких закупівель вказується інноваційний критерій. Тобто попит з боку державного сектору слугує для стимулювання інноваційного виробництва, особливо на ранній стадії розвитку продукту. Зазначається, що даний інструмент широко використовується у США. Уряд купує науково-технічні розробки продуктів, які ще навіть не вийшли на ринок, та впроваджує їх у свої урядові програми. Наводиться приклад досвіду Агентства перспективних досліджень Міністерства оборони США, так як його замовлення стимулювали розвиток широкого спектру технологій [7, с. 3 – 4].

Таким чином, вибір пріоритетних напрямків розвитку виявляється перспективним шляхом для проведення нової індустріалізації і в Україні. При цьому варто розуміти, що ці пріоритетні напрямки є лише частиною розвитку індустріального базису. Так, у дискусії про індустріалізацію країн, що розвиваються, Хокінс Е. вказав, що якщо ці країни оберуть якусь галузь за пріоритетну і будуть розвивати тільки її, то їх експортні перспективи на світовому ринку швидко зникнуть [8, с. 6]. Тобто до вибору пріоритетів потрібен зважений підхід. У цьому сенсі необхідною є диверсифікація виробництва. Вона потребує проведення структурних змін в економіці. Перш за все, головною проблемою української економіки є її залежність від експорту сировини, а також високий рівень енергетичної залежності. Нова індустріалізація має на меті ліквідацію структурних перешкод для економічного зростання.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, процес деіндустріалізації в Україні за своєю природою відрізняється від того, що відбувається у розвинених країнах, проте актуальність розвитку конкурентоздатної промисловості є спільною для всіх країн.

Для досягнення поставленої мети ключовим етапом здійснення нової індустріалізації є розробка промислової політики, що відповідатиме сучасним викликам та реаліям нашої економіки. Оскільки наша країна не дійшла до того етапу розвитку, на якому знаходяться розвинуті країни, перед нею ставиться більше складних завдань. Існує потреба розробки та впровадження політики

структурної перебудови, створенні сприятливого середовища для розвитку приватного сектору, покращенні інвестиційного клімату. Разом з тим, враховуючи обмеженість ресурсів у нашій країні, варто проводити цілеспрямовану політику підтримки пріоритетних галузей промисловості, стимулювати розвиток та впровадження інновацій. Подальшого дослідження потребують питання формування ефективної структури економіки, стимулювання інноваційного розвитку, покращення конкурентоздатності

вітчизняної продукції, розробка інструментів промислової політики.

Взагалі нова індустріалізація виявляється як у розвитку нових галузей економіки, так і у оновленні традиційних. Двигуном цього процесу є інноваційна складова. Саме на її розвиток направлені зусилля усіх країн, що прагнуть стати на шлях стабільного економічного зростання. Тож для нашої країни важливо вчасно вбудуватися у сучасну хвилю індустріалізації й віднайти собі гідне місце в інноваційній сфері на світовому ринку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Westkämper Engelbert Towards the Re-Industrialization of Europe. A Concept for Manufacturing for 2030 / Engelbert Westkämper. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2014 – 112 p.
2. Eurostat. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
3. Арсеєнко А., Петрушина Т. США та Україна: сценарії деіндустріалізації / А. Арсеєнко, Т. Петрушина // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2014. – №2. – С. 23 – 47.
4. Коровин Г.Б. Теоретические аспекты новой индустриализации России / Г. Б. Коровин // Современные исследования социальных проблем. – 2014. – №6(38). – С. 1 – 17.
5. Мазур О. И. Реиндустриализация российской экономики как условие расширенного воспроизводства совокупного работника / О. И. Мазур // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2012. – № 1. – С. 14 – 20.
6. Воробьев В. П., Тихомиров Н. Н. Проблемы перевода экономики Российской Федерации на шестой технологический уклад минуя пятый: методические аспекты / В. П. Воробьев., Н. Н. Тихомиров // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2016. – Выпуск № 3 (99). – С. 41 – 47.
7. Weiss John Industrial Policy in High-Income Economies / John Weiss. – E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 2015. – 6 p.
8. United Nations Industrial Development Organization The Role of Industrial Development in the Achievement of the Millennium Development Goals / UNIDO // Proceedings of the Industrial Development Forum and Associated Round Tables, 2004. – 448 p.

REFERENCES

1. Westkämper, Engelbert (2014) Towards the Re-Industrialization of Europe. A Concept for Manufacturing for 2030. Springer-Verlag Berlin Heidelberg [in English].
2. Eurostat. – Retrived from: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [in English].
3. Arseyenko, A., Petrushyna, T. (2014) SShA ta Ukrayina: stsensariyi deindustrializatsiyi [The USA and Ukraine: scenarios of deindustrialization]. Sotsiolohiya: teoriya, metody, marketynh. [Sociology: theory, methods, marketing]. [in Ukrainian].
4. Korovin, G. B. (2014) Teoreticheskie aspekty novoy industrializatsii Rossii [Theoretical aspects of new industrialization in Russia]. Sovremennye issledovaniya sotsial'nykh problem [Modern research of the social problems]. [in Russian].
5. Mazur, O. I. (2012) Reindustrializatsiya rossiyskoy ekonomiki kak uslovie rasshirennogo vosproizvodstva sovokupnogo rabotnika [Reindustrialization of Russian economy as a condition to provide expanded reproduction of total employee]. Izvestiya Sankt-Peterburgskogo universiteta ekonomiki i finansov [The news of the St. Petersburg University of Economics and Finance]. [in Russian].
6. Vorob'ev, V. P., Tikhomirov, N. N. (2016) Problemy perevoda ekonomiki Rossiyskoy Federatsii na shestoy tekhnologicheskiy uklad minuya pyatyy: metodicheskie aspekty [Problems of the Russian economy's transition on the sixth technological way skipping the fifth: methodical aspects]. Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta [The news of the St. Petersburg University of Economics]. [in Russian].
7. Weiss, John (2015) Industrial Policy in High-Income Economies. E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. [in English].
8. United Nations Industrial Development Organization (2004) The Role of Industrial Development in the Achievement of the Millennium Development Goals. Proceedings of the Industrial Development Forum and Associated Round Tables. [in English].

Розділ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 621.001.76

Бондарук Ю.В.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено існуючі проблеми інноваційного розвитку, визначено роль машинобудування в економіці країни, поставлені пріоритетні шляхи розвитку машинобудівної галузі. Задля подолання світової фінансової кризи визначено, що існує недостатній рівень забезпеченості власними ресурсами, відсутність підтримки інновацій на державному рівні, застарілі форми і методи управління машинобудівними підприємствами, які стримують інноваційний розвиток останніх. На підставі цього створено процес моделювання управління інноваційного розвитку машинобудівних підприємств та сформована імітаційна модель з виділенням факторів, які впливають на інноваційний розвиток.

Ключові слова: інноваційний розвиток, моделювання, машинобудування, імітаційна модель, інновація, інноваційний процес.

Постановка проблеми. Найважливішим чинником економічного зростання та одним з головних завдань для країни, зокрема, підприємств є ефективне впровадження інновацій, які забезпечать національній економіці належний рівень серед інших країн, у світовій економічній системі, та є вирішальним фактором в забезпеченні соціально-економічному, екологічному, культурному розвитку. Використання науково-технічних інновацій, впровадження у виробництво нових розробок і технологій викличе тенденцію до економічного зростання будь-якої країни та підприємства, підвищуючи конкурентні переваги. В свою чергу, підприємства зобов'язані докорінно переглядати всю систему господарювання, розглянути питання інноваційного розвитку щодо потенційного напрямку майбутнього розвитку підприємства.

Посилена боротьба за покупця та вихід на нові ринки збуту для своєї продукції, підприємствам стає необхідним в використанні нових теоретичних та практичних підходах, механізмах до управління інноваційним розвитком машинобудівних підприємств, щоб сформувати високий рівень конкурентоспроможності, все більш підсилюючи інтерес до удосконаленню досвіду в сфері інновацій. Високий науково-технічний рівень розвинених країн світу, охорона довкілля,

економічна безпека, висока якість життя досягнуті завдяки послідовному та ефективному інноваційному розвитку.

Задля ефективного впровадження інновацій необхідно реалізувати політику по формуванню механізму управління інноваційним розвитком за допомогою створення стратегії та моделі інноваційного розвитку підприємства, які б охоплювали всі сторони діяльності господарюючого суб'єкта.

Тому, вважаючи на вищесказане, напрямок дослідження є досить актуальним, розгляд та аналіз тенденцій впровадження моделей інноваційного розвитку машинобудівних підприємств стає важливим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами інноваційної активності та розвитку, дослідженнями тенденцій впровадження пріоритетних моделей інноваційного розвитку машинобудівних підприємств займалися такі науковці: Л. Антонюк, О. Кузьмін, Н.В. Краснокутська, Л.І. Федулова, О.І. Амоша, Р.А. Фатхудинов, С.М. Ілляшенко, В.М. Гриньова та ін. Однак, на сьогоднішній день відкрито багато питань, на які відсутні остаточні відповіді щодо інноваційного розвитку, немає однієї, ефективної моделі інноваційного розвитку, яка б допомогла вивести галузь машинобудування на новий рівень з кризи.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд пріоритетного напрямку розвитку машинобудівних підприємств, дати визначення моделі інноваційного розвитку та створення

нової моделі інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Опис основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день машинобудівна галузь перебуває в кризовому становищі. Під впливом економічної нестабільності, браку коштів власних та кредитних, політичних распрій, військових подій вітчизняні підприємства втратили не тільки конкурентоздатність, але й почали занепадати, знижувати об'єми виробництва. Машинобудування відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази, йому належить виняткова роль у прискоренні науково-технічного прогресу. Тому стає важливим та необхідним в розвитку цієї галузі, а це можливе лише з використанням інноваційних процесів.

Основою інноваційного процесу є процес створення й освоєння нововведення. Для цього необхідно почати з фундаментальних досліджень, спрямованих на отримання нових наукових знань, виявити найзагальніші закономірності, необхідних для створення інновацій.

Інноваційному розвитку останні роки приділяється все більше уваги, підприємства розуміють, що впровадження інновацій є одним із найліпших шляхів досягнення поставлених завдань, щодо конкурентної боротьби з застосуванням екологічно чистого виробництва, завоювання нових ринків збуту продукції, також активному впливають на стратегію підприємств, сприяючи успішному протидії негативним зовнішнім факторам.

Р. Ротвелл, відомий учений, досліджував в ретроспективі природу інноваційних процесів, та показав, що вони розвивалися за прогресивною схемою – від простих лінійних моделей до складніших інтерактивних [1, с. 222].

Інноваційний розвиток є складний науковий процес, який включає такі складові як прикладні та фундаментальні дослідження, технологічні, дослідно-конструкторські та проектні розробки, випробування та промислове освоєння інновацій.

Процес управління інноваційним розвитком підприємства складає декілька рівнів - підприємства, регіону, держави, у яких свій набір завдань та функцій.

Ефективним засобом дослідження управління інноваційним розвитком є моделювання - процес розробки моделі. Під моделлю розуміється аналог, «замінник» фрагмента дійсності, який за певних умов відтворює властивості оригіналу, що цікавлять дослідника, при конкретній постановці завдання. Розробка моделі є першим необхідним етапом сучасного наукового

дослідження будь-якого процесу або явища. З позиції наукової методології модель орієнтована на управління досліджуванним процесом, а теорія, як абстрактний концептуальний засіб, має на меті пояснення процесів, явищ, тобто функція прогнозу теорії орієнтована на пояснення явищ. Таке зіставлення теорії і моделі характерне при рішенні економічних задач. Так, Н.Г. Менкью розглядає моделі як спрощені теорії, що дозволяють вивчати взаємозв'язки між різними економічними індикаторами [2, с. 46-53]. Але між соціально-економічними та ідеальними економічними моделями є істотна відмінність [3, с. 49].

Модель інноваційного розвитку підприємства - це науковий інструмент, система пізнання об'єкта, який досліджується в процесі та змінює предмет дослідження, та його вивчення дає нові знання про предмет чи ситуацію, відображаючи істотні їхні риси.

Існують матеріальні та ідеальні (змістовні) моделі управління. Перші мають штучне походження, другі є продуктом людського мислення. Кожні в свою чергу мають свої види моделей [4, с. 78].

Зміст процесу моделювання управління інноваційним розвитком зображено на рис. 1., який складається з елементів та етапів.

В прямокутниках на рис.1 представлені елементи моделювання.

Перший етап моделювання управління інноваційного розвитку передбачає структурний опис та наявність певних знань про об'єкт дослідження з використанням математичних інструментів. Відбувається аналіз суттєвих особливостей об'єкту.

Другий етап - це побудова моделі управління інноваційним розвитком підприємства, внаслідок вивчаються одні сторони змодельованого об'єкту та йде відмова від відображення інших сторін, далі відбувається заміна моделлю оригіналу об'єкта.

На третьому етапі відбувається фінансування змодельованого об'єкту.

На четвертому етапі витрачання коштів на моделювання управління інноваційним розвитком.

На п'ятому етапі здійснюється формування знань про модель з урахуванням змінених якостей об'єкту або які не знайшли відображення при побудові моделі та перенесення показників моделі на об'єкт.

Шостий етап - це практична перевірка отриманих за допомогою моделі управління інноваційним розвитком знань та застосування її для перебудови чи управління об'єктом.

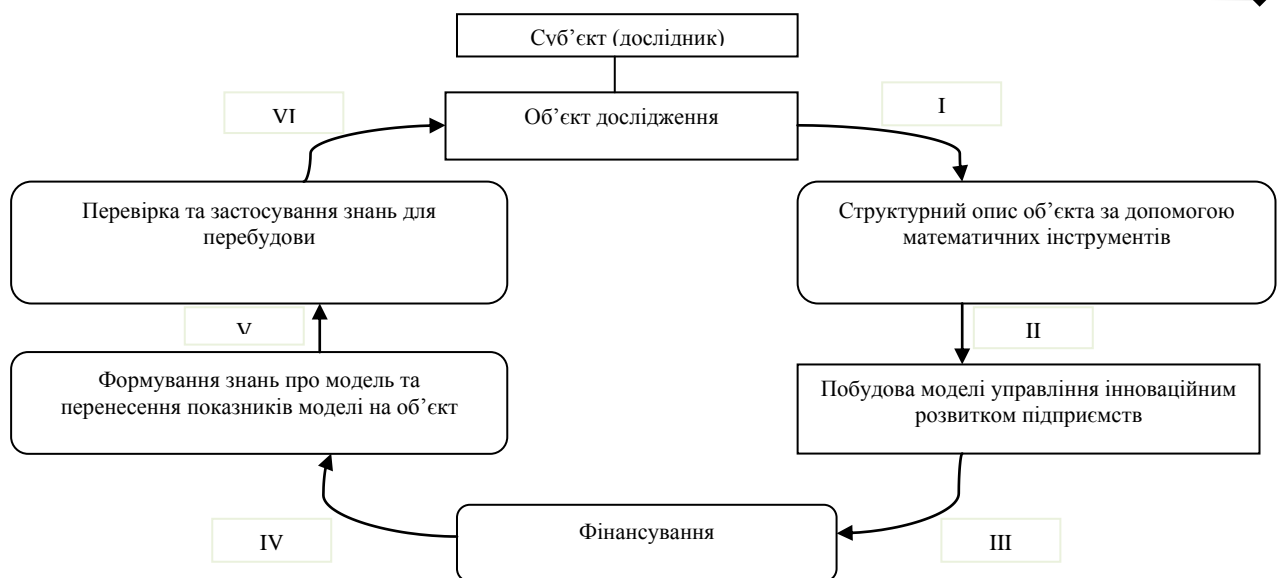


Рис. 1. Елементи та етапи процесу моделювання управління інноваційним розвитком підприємств*

* Авторська розробка

Моделювання є способом отримання знань про об'єкт та являє собою циклічний процес. Тобто, після шести етапів може йти другий, третій етапи і т.д., при цьому буде розширюватись знання про об'єкт дослідження та кінцева, остаточна модель поступово удосконалюється.

Достатньо актуальним на сьогодні є побудова імітаційної моделі. Для цього необхідно виявити та дослідити фактори, які впливають на інноваційний розвиток машинобудівних підприємств, а також встановити ступінь їх впливу.

Ця модель є багатомірною таблицею найважливіших показників діяльності об'єкту в динаміці. В таблиці знаходяться взаємопов'язані показники або статі Балансу, Звіту про фінансові результати - це є базовими значеннями, розрахунковими значеннями є розрахунок прогнозного значення фактора за допомогою трендової моделі та рівнянь регресії. Отже, в режимі імітації в модель вводяться прогнозні значення факторів, в результаті чого, розраховується очікуване значення

інноваційного розвитку. За результатами імітації може вибиратися одна або декілька дій; при цьому значення факторів, що використовуються в процесі моделювання, будуть слугувати прогнозними орієнтирами наступних дій. Модель реалізується у комп'ютерному вигляді [4, с. 328].

Складемо імітаційну модель інноваційного розвитку та розрахуємо прогнозне значення факторів та показників на прикладі підприємства ПАО «Азовзагальмаш» (табл.1).

По кожному вихідному показнику проводимо прогноз його динаміки, при цьому тенденцію приймаємо лінійною (формула 1). Щоб розрахувати лінійну тенденцію, побудуємо регресійні залежності рівня даного показника від часу (формула 2).

$$y = a_0 + a_1 t, \quad (1)$$

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum t = \sum y \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum t \cdot y \end{cases} \quad (2)$$

де a_1 - називають лінійним приростом;
 t - показник часу.

Таблиця 1

Імітаційна модель інноваційного розвитку машинобудівних підприємств*

№ з/п	Показник	Базове значення 2014 р.	Розрахункові значення
			2015 р.
1	Стан нематеріальних активів, тис.грн	11138	12926
2	Чистий прибуток, тис.грн.	-2558836	-3119104
3	Власні кошти на фінансування інновацій, тис.грн.	-4446603	-4605023
4	Витрати на інновації, тис.грн.	1701,9	-16449,25
5	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис.грн.	53146,9	29404,75
6	Кількість упроваджених інноваційних видів машин, устаткування, приладів, апаратів тощо, од.	1	3

* Розраховано автором

В таблиці 1 представлені не повний список факторів та показників, які впливають та розкривають інноваційний розвиток машинобудівних підприємств, їх пошук так аналіз буде відображений в подальших дослідженнях. Як видно з розрахунку прогнозного значення в табл.1. за 2015 р., очікуваний інноваційний розвиток ПАО «Азовзагальмаш» стає складним, за рахунок зниження показників (факторів).

Подальші дослідження будуть направлені на знаходження результатів прогнозних значень цих показників за 2016-2017 рр., тому як імітаційне моделювання засноване на відображенні прогнозних показників на один-три роки, в залежності які цілі ставлять для себе керівництво при складанні цієї моделі.

Імітаційне моделювання є трудомістким і тривалим процесом, враховуючи сучасні комп'ютерні технології. Успішна реалізація моделювання можлива з застосуванням спеціальних знань в області комп'ютерних технологій, математичної статистики.

Імітаційне моделювання використовується для вирішення завдань управління інноваційним розвитком машинобудівних підприємств, пов'язаних, зокрема, з реалізацією функції стратегічного планування на підприємстві.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Здійснене в даному дослідженні імітаційне моделювання процесу управління інноваційним розвитком машинобудівних підприємств слід розглядати як організаційне забезпечення розробленого науково-методологічного комплексу. При цьому було враховано необхідність впровадження інновацій в машинобудівну галузь, створений процес моделювання, з елементами та етапами. Перспективами подальших досліджень будуть пошук та аналіз інших факторів впливу на інноваційний розвиток, формування імітаційної моделі на більший період, та розрахунок очікуваного інноваційного розвитку в машинобудівній галузі з використанням економіко-математичного моделювання результату.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Rothwell R. Successful industrial innovation: Critical success factors for the 1990 s Rothwell R. / R. Rothwell // *RED Management*. – 1992. – № 22 (3). – P. 221–239.
2. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика / Н.Г. Мэнкью; пер. с англ. — М.: Изд-во МГУ, 1994. — 736 с.
3. Синиця Л.В. Способи моделювання розвитку інноваційних регіональних систем // Збірник наукових праць «Теоретичні та прикладні питання економіки». - К, 2010. - Вип. №23. - С. 49-54
4. Бутинець Ф.Ф., Шигун М.М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. Нав. посіб. для студентів спец. 7.050106 «Облік і аудит» / За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця, к.е.н., доц. М.М. Шигун. - Житомир: ЖДТУ, 2004. - 352 с.
5. Герасимьяк Н.В. Модель розвитку інноваційного потенціалу підприємств // Науковий журнал «Бізнес Інформ». - 2012. - Вип. №8. - С. 22-25

REFERENCES

1. Rothwell R. (1992). *Successful industrial innovation: Critical success factors for the 1990 s* Rothwell R. *RED Management*, 22 (3), 221–239 [in United Kingdom].
2. Menk'ju N.Gh. (1994). *Makroekonomika [Makroekonomika]*. Moscow: MGhU [in Russian].
3. Synycja L.V. (2010). *Sposoby modeljvannja rozvytku innovacijnykh reghionaljnykh system [Methods of modeling of innovative regional systems]. Teoretychni ta prykladni pytannja ekonomiky - Theoretical and applied economic issues: Proceedings of the Scientific works, (23), (pp. 49-54). Kyiv [in Ukrainian]*.
4. Butynecj F.F., Shyghun M.M. (2004). *Modeli i metody pryjnjattja rishenj v analizi ta audyti [Models and methods of decision-making analysis and audit]. Zhytomyr: ZhDTU [in Ukrainian]*.
5. Gherasymjak N.V. (2012). *Modelj rozvytku innovacijnogho potencialu pidpryjemstv [The model of the innovative capacity of enterprises]. Naukovyj zhurnal «Biznes Inform» - Scientific Journal "Business Inform", 8, 22-25 [in Ukrainian]*.

Одержано 15.09.2016 р.

Голубка О.Я., Біланіч Л.В.

АНАЛІЗ ПРАВОВОЇ БАЗИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ І ЄВРОСОЮЗІ ТА ЇЇ ПОРІВНЯННЯ

У статті викладено результати порівняльно-правового дослідження становлення, розвитку та чинного стану законодавчої та іншої нормативно-правової бази забезпечення функціонування суб'єктів соціального підприємництва в Україні та країнах ЄС. Розкрито перспективи вдосконалення української правової бази соціального підприємництва, формування основних засад практичної діяльності соціальних підприємств, забезпечення їх державної та суспільної підтримки з орієнтацією на досвід низки країн ЄС із різними витоками, правовими моделями та специфікою розвитку соціального підприємництва – Італії, Великобританії, Німеччини, Бельгії, Греції, Польщі, Чехії, Латвії.

Ключові слова: соціальне підприємство, бізнес, соціальний кооператив, громадська організація, правова база, законодавство, Україна, Європейський Союз.

Постановка проблеми. Останніми десятиліттями через зростання соціальних та інших ризиків у країнах Європи актуалізувалися питання перспективного стійкого розвитку, вирішення яких вимагало й вимагає інституціональних, правових, суспільних змін, що підтримують соціальні інновації. Завдання розбудови соціальної держави та становлення громадянського суспільства в Україні тісно пов'язане з використанням європейського досвіду розвитку інституту соціального підприємництва, який може стати новим інструментом вдосконалення державної соціальної політики і створення дієвого ринку соціальних послуг, соціальної інтеграції в суспільстві.

Формування і вдосконалення правової бази соціального підприємництва тісно пов'язане з накопиченням його практичного досвіду, тому порівняльно-правовий аналіз торкається, зокрема, доктринального та законодавчого підходів до цього соціально-правового та економічного феномена, витоків і традицій розвитку цієї сфери в Україні та країнах ЄС. У статті проаналізовані відмінності історичних, соціальних, економічних умов формування некомерційного сектора в різних країнах, що позначилися на тенденціях формування правової бази й викликають значний науковий і практичний інтерес. Порівняльний аналіз правової бази та регламентованих нею особливостей розвитку соціального

підприємництва в Україні та ЄС здійснюється на прикладі низки різних європейських країн з різними традиціями і правовими моделями регулювання даної сфери – Італії, Великобританії, Німеччини, Бельгії, Греції, Польщі, Чехії, Латвії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний момент систематизованих порівняльно-правових досліджень української та європейської правової бази розвитку соціального підприємництва не проведено, хоча окремі аспекти цієї проблеми розглядаються українськими та зарубіжними дослідниками переважно в наукових статтях і збірниках. Зокрема, актуальними є дослідження теоретичних засад феномена соціального підприємництва, його інноваційних можливостей у сучасних умовах (М. Куц [1], А. Лазаренко [2]); аргументація необхідності та розгляд можливих напрямів розвитку соціального підприємництва в Україні (О. Загакайло [3]); аналіз специфіки розвитку соціального підприємництва в Європі, що здійснюється переважно в порівнянні з американською правовою моделлю та системою її реалізації (Я. Грішина [4], Дж. А. Керлін [5]); дослідження тенденцій розвитку правової бази, видів та практичної діяльності соціальних підприємств в окремих країнах ЄС (К. Дубич [6], Дж. Дефурні, М. Нісенс [7; 8], С. Гортон, Д. Фернем [9]); вивчення важливості використання європейського досвіду для розвитку соціального підприємництва у посткомуністичних країнах Центрально-Східної Європи (Н. Булейн, М. Дімітрова та інші [10]), а також на теренах колишнього СРСР (Н. Кадол [11], А. Московська [12]); дослідження різних аспектів розбудови української моделі соціального підприємництва з використанням європейських традицій і досвіду (З. Свереда [13], Р. Тофтсіова-Матерон [10; 14]).

© Голубка Олександра Яношівна, к.е.н., доцент каф. економіки підприємства, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.: +38(050)5381188, e-mail: golubkalesya@gmail.com

Біланіч Людмила Віталіївна, аспірантка каф. економіки підприємства, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.: +38(097)5674883, e-mail: lbilanych@gmail.com

Таким чином, невирішеними раніше частинами загальної проблеми забезпечення стійкого розвитку соціально орієнтованого бізнесу в Україні є пошук оптимальної моделі його організаційно-правового регулювання на основі позитивної практики соціального підприємництва у країнах Євросоюзу.

Формулювання цілей статті. *Мета статті* – зробити порівняльний аналіз правової бази функціонування суб'єктів соціального підприємництва в Україні та низці країн ЄС, визначити перспективи використання європейського досвіду для розвитку соціального підприємництва в Україні.

Завдання, які вирішувалися в ході дослідження: 1) проаналізувати сучасні підходи до визначення соціального підприємництва, його переваги й напрями діяльності соціальних підприємств; 2) дослідити та порівняти основні правові моделі, законодавчі та інші нормативні акти правового регулювання функціонування суб'єктів соціального підприємництва, відповідні принципи і засади їх практичної діяльності (зокрема державної та суспільної підтримки, фінансування) в окремих країнах ЄС та в Україні; 3) визначити та обґрунтувати основні напрями вдосконалення українського законодавства та розробки механізмів розвитку соціального підприємництва в Україні з урахуванням європейського позитивного досвіду.

Опис основного матеріалу дослідження. Складність дослідження феномена соціального підприємництва пов'язана насамперед із відсутністю його чіткого визначення в науковому середовищі. Аналіз формування такого визначення дозволяє простежити існування декількох переважних уявлень: про комерційні підприємства, що працюють задля досягнення соціальних цілей; про інноваційну діяльність, спрямовану на досягнення значимого соціального ефекту, свого роду "постіндустріальну філантропію", що ґрунтується на активності людей, які опинилися у складній життєвій ситуації; про унікальну можливість прискорити процеси суспільних перетворень через вирішення певних соціальних проблем. Як зазначає американська дослідниця Дж. Керлін, у загальноєвропейському науковому мисленні відклалося два основних розуміння феномена соціального підприємництва: як виробнича діяльність компаній задля досягнення соціального ефекту або як певна діяльність "ідеалістичного" типу, переважно кооперативна [5]. Другий підхід культивує Європейська мережа дослідників соціального підприємництва (EMES European Research

Network, сформувалася в 1996 р. в Бельгії), яка визначає такі критерії соціальних підприємств: спрямованість роботи на допомогу місцевій спільноті; групова динамічна ініціатива певної цільової групи осіб; прийняття рішень кожним із засновників підприємства незалежно від частки володіння капіталом; залучення споживачів до прийняття управлінських рішень; обмеження розподілу прибутку. З нашої точки зору, соціальний підприємець повинен ставити перед собою більш широке завдання – активне перетворення існуючої інфраструктури суспільної системи задля досягнення стійкого позитивного ефекту в довготривалій перспективі. За визначенням професора Папського Григоріанського університету З. Свереди, соціальне підприємництво повинно бути засобом формування вільної творчої особистості, солідарної громади і народу в цілому [13]. З одного боку, соціальне підприємство розраховує на державну підтримку, суспільні замовлення; з іншого – його діяльність ґрунтується на підприємницькому підході та власній бізнес-ідеї, а отже, пов'язана з фінансовими ризиками [12, с. 15]. Наразі збільшується кількість прихильників підходу, згідно з яким при характеристиці соціального підприємництва не варто акцентувати увагу на міжсекторальних межах, тобто прибутковості чи неприбутковості його суб'єктів не є визначальною рисою, йдеться про об'єднання особливостей бізнесу та некомерційної організації, – це збільшує потенційні можливості соціального підприємства. Для України особливого значення набуває внесок у подолання бідності та соціальної ізоляції, реформування державної системи соціального захисту [2; 3].

Сфери і напрями діяльності соціальних підприємств можуть бути найрізноманітніші: виховання і навчання; працевлаштування інвалідів, матерів, які мають малолітніх дітей тощо; соціальна допомога; соціальне обслуговування; надання тимчасових притулків; інформування населення; житлове будівництво; надання послуг у сферах охорони здоров'я, фізичної культури та організації активного дозвілля, організації культурно-просвітницької діяльності. Отже, відповідно до різних напрямів соціальні підприємства можуть задовольняти різні категорії людей, вибудовуючи при цьому різні моделі діяльності (наприклад модель продажу платних соціальних послуг або працевлаштування, інтегровані моделі) [1, с. 51].

Одним із піонерів у сфері розбудови соціального підприємництва в ЄС є Італія. Саме там виникли перші організації взаємодопомоги для надання соціальних послуг – соціальні

кооперативи, які й склали основу італійських соціальних підприємств (одним із перших таких кооперативів був споживчий кооператив "Magazzino di previdenza", відкритий у Турині в 1854 р.). У Великобританії з кінця 1970-х рр. система державного управління соціальною сферою ґрунтується на концепції державного менеджменту, відтоді на практичну діяльність британських соціальних підприємств та державне управління ними впливають традиції менеджеріалізму (оптимізованого державного управління) [6, с. 33-34]. Історія німецького соціального підприємництва бере свій початок від 1889 р., коли з'явилися перші соціальні кооперативи. З 1980-х рр. у Німеччині реалізується ідея надавати працевлаштування й підтримку найбільш уразливим категоріям населення в організаціях, що не належать ні до державних, ні до комерційних. У Бельгії некомерційні та благодійні організації поступово брали на себе державні соціальні зобов'язання, починаючи з 1970-х рр. за умов різкого зростання рівня безробіття. Еволюція соціального підприємництва у країнах Центрально-Східної Європи пов'язана з розширенням ЄС на Схід, хоча його витоки нерідко варто шукати в минулих століттях, як і у випадку з Україною. Зачатки соціального підприємництва в Польщі з'явилися ще після Першої світової війни із заснуванням суспільним і церковним діячем В. Близинським сільськогосподарських кооперативів. Чеська дослідниця М. Ханкова першим періодом становлення соціального підприємництва в Чехії називає період з початку ХХ ст. до 1938 р. – період розповсюдження добровільних кооперативів.

Загалом, хоча паростки усвідомлення соціальної відповідальності бізнесу зародилися в Європі ще на межі ХІХ-ХХ століть, процес трансформації мотивів підприємницької діяльності від особистісної до соціально значимої орієнтації був тривалим і досяг піку розвитку лише наприкінці минулого століття [11, с. 147]. Проаналізовані вище витоки і тенденції розвитку соціального підприємництва в різних країнах ЄС мали вагомий вплив на формування його законодавчої та іншої нормативно-правової бази. Зокрема, Італія, яка першою запропонувала термін "соціальне підприємство" (після виходу в 1990 р. журналу "Impresa Sociale") затвердила організаційно-правову форму соціального кооперативу [4, с. 112]. У 1991 р. було прийнято Закон № 381, що регулював механізми створення і діяльності соціальних кооперативів, які поділялися на дві групи: "А" – що надають соціальні, освітні, медичні послуги нужденним

категоріям; "В" – що створюють можливості для працевлаштування та соціальної інтеграції вразливих верств (на виробництві в них повинно працювати не менш ніж 30% їх представників) [8, р. 4-5]. Умовами для надання статусу соціального кооперативу є, зокрема, обмежений розподіл прибутку, розвиток власних активів [4, с. 113]. В подальшому, італійське законодавство послугувало прикладом для розробки схожих законопроектів в інших європейських країнах. Це ілюструють португальський Закон про кооперативи суспільної солідарності (1998), грецький Закон про соціальні кооперативи з обмеженою відповідальністю (1999), законодавче визначення поняття "кооперативного товариства з колективними інтересами" у Франції (2001), фінський Закон про соціальні підприємства, що визнаються ринково-орієнтованими кооперативами (2003) [4, с.113]. Для України важливо, що італійська правова система гарантує високий рівень контролю, стандартизації якості, діалог між виробниками і споживачами [13].

Говорячи про британську правову базу соціального підприємництва, зауважимо, що британське право має виражений казуальний характер і характеризується домінуванням прецедентного права. Тому єдиної правової моделі діяльності соціального підприємництва у Великобританії не існує, статус соціального підприємства може надаватися різним фірмам і компаніям. У 2005 р. було прийнято Закон № 1788 "Про регулювання діяльності компаній суспільного інтересу" (Community Interest Company); вони належать до некомерційних організацій і повинні працювати в інтересах конкретної місцевої спільноти.

У Німеччині соціальне підприємництво не має певної визначеної юридичної форми, закріпленої в нормативно-правовій базі. Соціальні підприємства працюють у формах кооперативів (Genossenschaften), фондів (Stiftungen), асоціацій (Vereinen), товариств із обмеженою відповідальністю (GmbHs).

У Бельгії поняття соціального підприємництва не має чітких правових меж. У 1996 р. з'явилося законодавство про компанії із соціальною місією (social purpose company), що намітило розмаїття юридичних форм соціальних підприємств. Федеральне законодавство не обмежує обсягів підприємницької діяльності і не передбачає розподілу прибутків між засновниками (допускаючи окремі механізми зниження їхніх витрат) [11, с. 149]. Бельгійська правова база з її регулюванням діяльності компаній із соціальною місією наближає бельгійське соціальне підприємство до

італійської моделі [4, с. 113-114].

У Греції всі питання соціального підприємництва регулюються Законом № 4019 від 2011 р. "Про соціальну економіку, соціальне підприємництво та інші положення". Закон передбачає три категорії соціальних підприємств: інтеграційні соціальні кооперативи (основа діяльності – соціальна і трудова інтеграція осіб, які опинилися у важкій життєвій ситуації); кооперативи соціальної опіки (виробляють товари й послуги для інвалідів, літніх осіб, осіб із хронічними захворюваннями й т. п.); кооперативні підприємства суспільного виробництва (працюють на свій регіон у сферах культури, екології, житлово-комунального господарства, підтримання місцевих традицій тощо).

У Польщі важливим поштовхом для розвитку соціального підприємництва стали прийняття Сеймом нової Конституції (1997) та вступ країни до ЄС (2004), зокрема реалізація окремих положень Програми ЄС EQUAL, що діяла у 2000-2006 рр., а також інших соціальних програм. Законодавчу базу становили Закони "Про суспільно-корисну роботу та волонтерство" (від 24 квітня 2003), "Про соціальну зайнятість" (від 13 червня 2003), "Про сприяння працевлаштуванню та установи ринку праці" (від 20 квітня 2004), "Про соціальні кооперативи" (від 6 липня 2006). Останній із зазначених Законів передбачає три способи заснування соціального кооперативу: інституційний (через Центр суспільної інтеграції); некомерційною організацією чи органом місцевого самоврядування; індивідуальний. Засновник звільняється від сплати реєстраційного збору й може дістати одноразову грошову допомогу у визначених розмірах. Органи місцевої влади мають право замовляти в соціальних кооперативів певні послуги без проведення тендерів [4, с. 115-116].

У Чехії соціальні підприємства керуються положеннями Законів "Про господарські корпорації", "Про комерційні підприємства і кооперативи" (2012) та деяких інших.

У Латвії питання соціального підприємництва також законодавчо не врегульовані, хоча перший законопроект було розроблено наприкінці 2015 р. Це є причиною багатьох проблем із оподаткуванням (зокрема коштів, отриманих з європейського фінансування), підготовкою фахівців, залученням функціональних можливостей і ресурсів для роботи, державної підтримки тощо.

Виходячи з тенденцій розвитку правової бази країн ЄС, можемо стверджувати, що основними організаційно-правовими формами соціальних підприємств в них є кооператив або

некомерційне об'єднання. Друга форма переважає там, де її юридичне визначення дає певні преференції при продажі товарів і послуг; там, де цього немає (Іспанія, Швеція тощо), переважають кооперативи. Більшість соціально орієнтованих нормативно-правових актів країн ЄС прийнято в рамках проекту, що стартував у жовтні 1998 р. з метою розробки рекомендацій щодо сприяння розвитку соціальних підприємств (переважно за італійською кооперативною моделлю) [7, р. 104].

Правовий досвід країн ЄС може бути застосований в Україні, оскільки зараз відсутнє законодавче забезпечення та регулювання цієї сфери. Говорячи про необхідність прийняття окремого Закону, слід зазначити, що ще в 2013 р. на розгляд Комітету Верховної Ради з питань податкової політики було внесено два законопроекти (О. Фельдмана). Проект Закону "Про соціальні підприємства" вводив його поняття, визначав критерії, за якими підприємство могло отримати статус "соціального". Пропонувалося створити Міжвідомчу комісію з питань державної підтримки соціальних підприємств, яка б визначала статус "соціальності" підприємства та його відповідність умовам на отримання податкових пільг [15, ст.ст. 1, 6, 11, 13]. Законопроектом "Про внесення зміни до статті 154 Податкового кодексу України (щодо державної підтримки соціальних підприємств)" пропонувалося звільняти соціальні підприємства від оподаткування прибутку, отриманого від продажу (постачання) товарів та виконання соціальних робіт та послуг [16, п. 1].

На законодавчому рівні певні аспекти діяльності соціальних підприємств наразі регулюються окремими положеннями Господарського кодексу України, Законів "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців", "Про акціонерні товариства", "Про кооперацію". Але у перспективі необхідним є прийняття Закону, який регулював би процеси створення, діяльності та ліквідації соціальних підприємств, незалежно від конкретної організаційно-правової форми. Для прийняття цього Закону, на наш погляд, необхідні дві важливі умови. Перша – утвердження основ соціального підприємництва "знизу" та формування певної теоретичної бази, яка лягла б в основу нового Закону. Друга умова – обов'язкове суспільне обговорення Закону. Важливим є створення нової правової бази ліцензування деяких видів діяльності соціальних підприємств; сьогодні, відповідно до Закону "Про ліцензування видів господарської діяльності" (від 2 березня 2015), серед багатьох

видів, що підлягають ліцензуванню, зазначені освітня діяльність закладів освіти, медична практика, посередництво у працевлаштуванні за кордоном тощо, однак діяльності із соціального забезпечення в цьому переліку немає [17, ст. 7].

Належне правове регулювання соціального підприємництва є запорукою успішної діяльності соціальних підприємств, їх суспільної та державної підтримки. У Великобританії з другої половини 1990-х рр. активно створюються організації підтримки соціального підприємництва ("Social Enterprise London" (1998), "Social Enterprise UK" (SEUK). Серед банківських організацій, які кредитують соціальне підприємництво, провідними є "Futurebuilders England" (урядовий фонд кредитування, що надає підтримку організаціям, які працюють за контрактами з державними закладами), "Charity Bank", "Unity Trust Bank" та інші. У 2002 р. засновано Об'єднання соціальних підприємств (SEnU), у травні 2006 р. при Кабінеті Міністрів створено "Департамент третього сектору" (The Office of the Third Sector – OTS) зі статусом міністерства. В його структурі працює відділ соціального підприємництва і фінансування. Починає реалізовуватися довгострокова програма "Соціальні підприємства: стратегія успіху". У 2012 р. засновано банківську установу соціальної спрямованості "Big Society Capital", яка фінансує діяльність соціальних підприємств і благодійних організацій. Станом на 2013 р. сукупний річний внесок соціальних підприємств в національну економіку склав близько 24 млрд. фунтів стерлінгів.

У Німеччині формування сучасних практичних підходів до соціального підприємництва пов'язують із відкриттям філії Фонду Шваба (1998), а також заснуванням Академії соціального підприємництва (2010). Початок державної підтримки можемо пов'язати з урядовою підтримкою конкурсу соціальних підприємств у 2000 р., створенням у 2003 р. зареєстрованої асоціації. Державна підтримка здійснюється у двох основних напрямках: стимулювання успішних суб'єктів та розробки стратегії взаємодії між соціальними підприємцями та Міністерством у справах сім'ї, літніх громадян, жінок і молоді. На неурядовому рівні соціальне підприємництво підтримують організації "Ashoka" та "BonVenture". Німецьке місто Вісбаден має офіційний статус "міста соціального бізнесу", який йому надала творча лабораторія "Grameen Bank".

У Бельгії на практиці соціальні підприємства найбільш активно створювалися в 1990-х рр., а з 1996 р. в країні активно працюють інституції мережі European Research Network, що

займаються дослідженням феномена соціального підприємництва. Серйозним поштовхом для розвитку соціального підприємництва стала діяльність відділення нідерландського банку "Triodos Bank", який під час фінансової кризи 2007-2008 рр. стимулював організації, що працювали виключно в соціальних сферах. Практичну роботу бельгійських соціальних підприємств спрямовано на насичення ринку товарами й послугами, які не забезпечують звичайний бізнес і громадський сектор [11, с. 149].

В Україні при фактичній відсутності правової бази у 2006 р. за американського фінансування було впроваджено проект "Мережа суспільної дії в Україні" (UCAN), надано декілька грантів. У 2010 р. створено консорціум "Сприяння соціальному підприємництву в Україні"; до нього спочатку долучився Український фонд підтримки підприємництва (державна неприбуткова організація), але після зміни керівництва консорціуму державний фонд залишив його, що яскраво засвідчило фактичне небажання держави підтримувати розвиток соціального підприємництва [3]. З літа 2012 р. діє проект "Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва "Соціальні ініціативи". Між тим, відсутність належної правової бази та дієвого соціального ринку, які вже працюють у країнах ЄС, породжує цілий комплекс проблем. Негативний вплив справляє й політична ситуація та військовий конфлікт на сході України. Незважаючи на це, уже зараз потенційними суб'єктами соціального підприємництва в Україні можуть бути насамперед спеціалізовані підприємства, некомерційні організації та суб'єкти малого або середнього бізнесу. Етапи створення соціального підприємства практично не відрізняються від відповідних етапів створення підприємства комерційного (вивчення проблеми; ідея; комерційна модель; вивчення ринку; розробка концепції послуг; пошук партнерів і джерел фінансування; розробка бізнес-плану). Досвід країн ЄС підказує, що основними видами діяльності соціальних підприємств є надання соціальних послуг, створення робочих місць, а сферами діяльності – освіта, охорона здоров'я тощо [11, с. 148]. В Україні перспективними видами діяльності вважаємо благодійні продажі, постачання продуктів і медикаментів, працевлаштування, надання специфічних послуг, які не надає держава (наприклад, інклюзивні дошкільні виховні заклади), розвиток територій місцевих громад тощо. Щодо форми, майбутнє за орієнтацією насамперед на підприємливих людей, готових розвивати власний бізнес. Але у

правовій базі повинні бути відображені основи державної підтримки та фінансування соціального підприємництва. Згадуваним вище Проектом Закону "Про соціальні підприємства" було передбачено право соціальних підприємств на державну підтримку у вигляді пільг з оподаткування, пріоритетів у розміщенні державних замовлень тощо [15, ст. 19]. У нормативно-правових актах (а можливо, і в податковому законодавстві) доцільно передбачити особливі режими оподаткування залежно від видів діяльності, що її буде здійснювати за статутом те чи інше соціальне підприємство. У перспективі важливо забезпечити для таких підприємств доступ до ринків збуту послуг, участь у конкурсах на отримання державних замовлень. Вважаємо важливим аутсорсинг певних соціальних послуг на користь соціального підприємництва з прийняттям рішень на місцевому рівні, створення організацій, які забезпечать інфраструктуру підтримки суб'єктів соціального підприємництва. Досвід країн ЄС вказує також на важливість підтримки соціального підприємництва на рівні місцевого самоврядування, на якому повинні вирішуватися відповідні організаційно-правові, економічні, соціальні завдання.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У результаті проведеного дослідження зроблено такі *висновки*.

1. Сутністю сучасного соціального підприємництва є підприємницька діяльність некомерційних або бізнесових суб'єктів, спрямована не на максимізацію прибутку власників, а на вирішення чи пом'якшення соціальних проблем, перетворення існуючої інфраструктури суспільної системи, формування солідарної громади і вільної і творчої особистості. Прибуток соціального підприємства полягає у збільшенні соціального блага.

2. Характерними рисами соціального підприємництва є інноваційність, підприємницький підхід до справи, самоокупність виробництва, поєднання економічної ефективності, високого рівня культури обслуговування приватного бізнесу з орієнтацією на задоволення суспільних потреб.

3. В більшості країн ЄС прийнято основоположні законодавчі та нормативні акти, що визначають провідну організаційно-правову форму та засади діяльності соціальних підприємств, зокрема: в Італії такою формою є соціальні кооперативи (Закон № 381 від 1991, зі змінами 2005), у Великобританії – компанії суспільного інтересу (Закон № 1788 від 2005), в Німеччині – кооперативи, асоціації, товариства з обмеженою відповідальністю, в Бельгії – компанії із соціальною місією (федеральні закони від 1996, 1999), у Греції – соціальні кооперативи з обмеженою відповідальністю (Закон від 1999), в Португалії – кооперативи соціальної солідарності (Закон від 1998), у Польщі – соціальні кооперативи (Закон від 2006) тощо.

4. На даний час уряди багатьох країн ЄС законодавчо закріпили роботу соціальних підприємств у формі кооперативів, основною рисою яких є демократична форма правління та обов'язковий розподіл акцій компанії між засновниками, волонтерами та бенефіціарами; в інших країнах переважною є форма некомерційного об'єднання.

5. В Україні досі немає основоположного Закону про соціальне підприємництво, тому спеціальна нормативно-правова база щодо соціального підприємництва практично відсутня. Для створення організаційно-правової моделі соціального підприємства в Україні доцільно використати позитивний європейський досвід правового регулювання діяльності соціальних підприємств.

6. Перспективним напрямком створення та розвитку законодавчої бази щодо соціального підприємництва в Україні є удосконалення правового регулювання процесів створення, діяльності та ліквідації соціальних підприємств, а також врахування можливих некомерційного і комерційного статусів соціальних підприємств.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з порівняльним аналізом моделей та механізмів функціонування соціального підприємництва у країнах з перехідною економікою, країнах Європи та встановленням можливих методів використання такого досвіду в західних регіонах України.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Куц М. Р. Соціальне підприємництво: основні ідеї та перспективи дослідження в соціології / М. Р. Куц // Наукові записки НаУКМА. Соціологічні науки. – 2015. – Т. 174. – С. 51-55.
2. Лазаренко А. Л. Понятие социального предпринимательства: общественная значимость и инновационная составляющая / А. Л. Лазаренко. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – 180 с.
3. Загакайло О. Социальное предпринимательство – неочевидная необходимость [Електронний ресурс] / О. Загакайло // Зеркало недели. – 2015. – 13 марта. – Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/economics_of_regions/socialnoe-predprinimatelstvo-neocenennaya-neobhodimost.

4. Гришина Я. С. Сравнительно-правовое исследование социального предпринимательства в странах Америки и Европы / Я. С. Гришина // Вестник Пермского ун-та. Серия: Юридические науки. – 2012. – Вып. 2 (16). – С. 111-121.
5. Керлин А. Дж. Социальные предприятия в США и Европе: понять различия и извлечь из них уроки [Электронный ресурс] / Дж. А. Керлин // Международное сообщество исследований третьего сектора и Университет Джона Хопкинса. – 2006. – 28 сентября. – Режим доступа: http://www.nb-forum.ru/thlaw_365_133.
6. Дубич К. В. Менеджеріалізм у наданні державних послуг населенню в соціальній сфері: досвід Великобританії / К. В. Дубич // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2012. – Вип. 2. – С. 27-39.
7. Defourny J. Conceptions of Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments / J. Defourny, M. Nyssens // EMES Working Papers. – 2010. – № 08 / 01. – P. 36.
8. Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society / Marthe Nyssens (Ed.). – Routledge, 2006. – 180 p.
9. Horton S. Public management in Britain / Sylvia Horton, David Farnham. – New-York: Palgrave Macmillan, 1999. – 290 p.
10. Соціальні послуги: як побудувати українську модель на європейських підходах. – ТАСІС: Проект "Посилення регіональних соціальних служб в Україні" / Н. Булейн, М. Дімітрова, К. Ньюмен, Р. Тофтїсова-Матерон. – К., 2006. – 225 с.
11. Кадол Н. Ф. Развитие социального предпринимательства в Европейском Союзе и его актуальность для Республики Беларусь / Н. Ф. Кадол // Европейский Союз и Республика Беларусь: перспективы сотрудничества: Сб. материалов Международной конференции. – Минск: Изд. центр БГУ, 2014. – С. 147-150.
12. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования: монография / Отв. ред. А. А. Московская. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – 288 с.
13. Свєреда З. Соціальне підприємництво: що підказує Україні європейський досвід? [Електронний ресурс] / З. Свєреда // Європейська правда: Інтернет-видання. – 2016. – 1 червня. // Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2016/06/1/7050099>.
14. Тофтїсова-Матерон Р. Ліцензування суб'єктів надання соціальних послуг. Порівняльний аналіз відповідних практик в європейських країнах / Р.Тофтїсова-Матерон // Соціальні послуги: як побудувати українську модель на європейських підходах. – ТАСІС: Посилення регіональних соціальних служб в Україні: Проект. – К., 2006. – С. 201-218.
15. Проект Закону України Про соціальні підприємства: від 11 березня 2013р. № 2508. [Електронний ресурс] //Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc/2.nsf/link1/JG1XO00A.html.
16. Проект Закону України Про внесення зміни до статті 154 Податкового кодексу України (щодо державної підтримки соціальних підприємств): від 11 березня 2013 р. № 2509. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JG1XP00A.html.
17. Закон України Про ліцензування видів господарської діяльності: від 2 березня 2015 р. № 222-VIII. В редакції від 8.12.2015 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 23. – Ст. 158.

REFERENCES

1. Kuts, M. R. (2015). Socialne pidprijemnystvo: osnovni idei ta perspektyvy doslidzhennja v sotsiologii [Social Entrepreneurship: key ideas and perspectives of research in sociology]. Naukovi zapysky NaUKMA. Sotsialni nauky – Scientific notes NaUKMA. Sociological Science. 174, 51-55 [in Ukrainian].
2. Lazarenko, A. L. (2013). *Poniatie sotsialnoho predprinimatelstva: obshchestvennaia znachimost i innovatsionnaia sostavliaiushchaia* [The concept of social entrepreneurship: the social significance and innovation component]. Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics [in Russian].
3. Zahakaylo O. (2015) Sotsialnoie predprinimatelstvo – neotsenionnaia neobkhodimost [Social entrepreneurship - a priceless necessity]. *Zerkalo nedeli – Week Mirror*. March 13. Retrieved from http://gazeta.zn.ua/economics_of_regions/socialnoie-predprinimatelstvo-neocenennaya-neobkhodimost [in Ukrainian].
4. Grishina Ya.C. (2012). Sravnitelno-pravoioie issledovanie sotsialnoho predprinimatelstva v stranakh Ameriki i Evropy [Comparative-legal Study of Social Entrepreneurship in the countries of America and Europe] *Vestnik Permskogo universiteta. Seria:Yuridicheskie nauki – Perm University Herald. Series Law science*,16, 111-121 [in Russian].
5. Kerlin A. D. (2006). Sotsialnye predpriatia v USA i Evrope: poniat razlichia i izvlech iz nikh uroki [Social enterprises in the USA and Europe: to understand the differences and learn from them] *Mezhdunarodnoe soobshchestvo issledovaniy tretiego sektora i universitet Dzhona Khopkinsa – International Society for Third-Sector Research and Johns Hopkins University*. September 28. Retrieved from http://www.nb-forum.ru/thlaw_365_133 [in Russian].
6. Dubych, K. V. (2012) Menedzherializm u nadanni derzhavnykh posluh naseleenni v sotsialnij sferi: dosvid Velykobrytanii [Manageration in the provision of public services to humanes in the social sphere: the UK experience]. *Publichne administruvannia: teoria i praktyka – Public Administration: Theory and Practice*, 2, 27-39 [in Ukrainian].
7. Defourny J. Conceptions of Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments / J. Defourny, M. Nyssens // EMES Working Papers. – 2010. – № 08 / 01. – P. 36.
8. Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society / Ed. by Marthe Nyssens. – Routledge, 2006. – 180 p.

9. Horton S. Public management in Britain / Sylvia Horton, David Farnham. – New-York: Palgrave Macmillan, 1999. – 290 p.
10. Bulin, N., Dimitrova, M., Numen, K., & Toftisova-Materon R. (2006). *Sotsialni posluhy: jak pobuduvaty ukrainsku model na jevropskykh pidkhodakh*. – TACIS: Proect “Posylennja rehionalnykh sotsialnykh sluzhb v Ukraini” [Social services: how to build Ukrainian model on European approaches. – TACIS Project “Strengthening Regional Social Services in Ukraine”]. Kiev [in Ukrainian].
11. Kadol, N.F. (2014). Razvitie sotsialnogo predprinimatelstva v Evropejskom Soyuze i eho aktualnost dlya respubliki Belarus [The development of social entrepreneurship in the European Union and its relevance to the Republic of Belarus]. *Yevropejskii Soyuz i respublika Belarus: perspektivy sotrudnichestva - The European Union and the Republic of Belarus: cooperation perspectives*: Coll. of materials of the International Conference. (pp. 147-150), Minsk: Ed. Centre BSU [in Belarus].
12. Moscovscaya, A.A., (Ed.). (2011). *Sotsialnoe predprinimatelstvo v Rossii i v mire: praktika i issledovania* [Social entrepreneurship in Russia and in the world: Practice and Research]. Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics [in Russian].
13. Svereda Z. (2016). Sotsialne pidpryemnytstvo: shcho pidkazuje Ukraini evropejskij dosvid? [Social Entrepreneurship: What prompts to Ukraine the European experience?]. *Europejska pravda: Internet-vydannja - European truth: Internet publication*. June 1. Retrieved from: <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2016/06/1/7050099> [in Ukrainian].
14. Toftisova-Materon R. Licensing of social services. Comparative analysis of the practices in European countries / R. Toftisova-Materon Social services: how to build Ukrainian model on European approaches. – TACIS: Strengthening Regional Social Services in Ukraine Project. – K., 2006. – P. 201-218.
15. Proect zakonu Ukrainy Pro sotsialni pidpryemstva: vid 11 bereznia 2013 roku № 2508 [Proect Law of Ukraine On Social enterprise from March 11 2013, № 2508] Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JG1XO00A.html [in Ukrainian].
16. Proect zakonu Ukrainy Pro vnesennia zminy do statti 154 Podatkovoho kodeksu Ukrainy (shchodo derzhavnoi pidtrymkysotsialnykh pidpryemstv): vid 11 bereznia 2013 roku № 2509 [Law Ukraine proect On Amendments to Article 154 of the Tax Code of Ukraine (concerning state support for social enterprises from March 11 2013, № 2509]. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JG1XP00A.html [in Ukrainian].
17. Zakon Ukrainy Pro litsenzuvannja vydiv hospodarskoi dijalnosti: pryiniaty 2 bereznia 2015 roku № 222-VIII [Law of Ukraine on licensing of economic activities: from March 2 2015, № 222-VIII]. (2015,December 8). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy- Bulletin of Supreme Council of Ukraine*. 23,p. 158 [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Григор'єва С.В.

ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНІ ТА ЛОГІЧНІ ПІДСТАВИ РОЗВИТКУ

Для забезпечення розвитку української економіки та підвищення її конкурентоспроможності необхідно відмовитися від моделі закритої економіки, сформулювати умови для її наступної інтеграції в систему світових і регіональних ринків та створити організаційні структури, що здатні генерувати процеси концентрації й централізації капіталу, впроваджувати інновації й виступати локомотивами галузевого та регіонального розвитку. Організаційною формою, що дозволяє одночасно здійснювати перерозподіл активів у довгостроковій перспективі, концентрувати кошти для реалізації поточних завдань, служать модернізаційні вертикально-інтегровані компанії (МВІК). Володіючи значним потенціалом для нарощування переваг інтегрованих структур, такі компанії дозволяють диверсифікувати ризики, що неминуче виникають перед такими структурами в силу кон'юнктурних коливань ринку.

Ключові слова: вертикальна інтеграція, історичні підстави, логічні підстави, модернізаційні вертикально-інтегровані компанії (МВІК), концентрація, централізація, капітал, інновації, перехідна економіка, транзакційні витрати.

Постановка проблеми. Визначення за стратегічну мету розвитку національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності, передбачає уточнення низки умов, при яких таку ціль може бути досягнуто. У цьому зв'язку варто особливо виділити два фактори, що безпосередньо впливають на формування конкурентоспроможності:

1) відмова від моделі закритої економіки, створення умов її наступної інтеграції в систему світових і регіональних ринків;

2) створення організаційних структур, здатних генерувати процеси концентрації й централізації капіталу, впроваджувати інновації й виступати локомотивами галузевого й регіонального розвитку.

У даному разі, консолідація капіталу, під якою ми тут розуміємо все різноманіття форм його концентрації й централізації, виступає найважливішою передумовою зростання конкурентоспроможності вітчизняних виробників на світових ринках. Тут вирішальним фактором, що визначає стабільність компаній до кон'юнктурних коливань, є їхня здатність маневрувати власними активами в межах того галузевого різноманіття, де ці капітали знаходять своє застосування.

Організаційною формою, що дозволяє одночасно здійснювати такий перерозподіл активів у довгостроковій перспективі й концентрувати кошти для реалізації поточних завдань, служать модернізаційні вертикально-

інтегровані компанії (МВІК). Володіючи значним потенціалом для нарощування переваг інтегрованих структур, такі компанії дозволяють і диверсифікувати ризики, що неминуче виникають перед такими структурами в силу кон'юнктурних коливань ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тим часом, механізм узгодження довгострокових і поточних цілей зазначеної консолідації залишається маловивченим і недостатньо представленим не тільки у вітчизняній, але й зарубіжній літературі. У більшості випадків мова йде про ризики й їх нейтралізацію при розробці стратегічних програм розвитку корпоративного сектору.

До того, практично у всіх випадках, дослідження даного питання концентрується навколо проблем функціонування корпорацій економічно розвинених країн, які відрізняє стале середовище відтворення їх капіталу. Проблеми ж корпоративного сектору країн, що розвиваються, особливо країн з перехідною економікою, залишаються маловивченими. Тим часом, саме тут взаємодія держави й ринкових структур при виборі стратегії розвитку національної економіки потребує першочергового розв'язання питань того, у яких формах консолідація національного капіталу відповідає завданням модернізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед тих, хто досліджував проблему консолідації капіталу в країнах з перехідною економікою, віддаючи належне галузевому фактору, варто особливо виділити В. І. Агафонова, В. В. Венгера, Д. О. Деркача, Р. Джермейна, С. Ф. Єрмілова, М. С. Ільїна, І. В. Коберника, К. В. Кротова, В. Л. Мазура,

О. О. Молдована, І. А. Нечаєву, В. О. Точиліна, Ю. В. Федотова, Дж. Ходжсона.

Формулювання цілей статті. Тим часом, оцінку потенціалу МВІК в Україні серйозно ускладнено залежністю експертного співтовариства від сформованих теоретичних підходів до питання ефективності консолідації капіталу в межах стосовно негнучких форм організації його застосування. Пануючі сьогодні погляди виключають допуск яких-небудь тимчасових форм такої організації, що є властивими, наприклад, лише перехідній економіці. Обґрунтованість вертикальної інтеграції загалом визначається лише на підставі порівняльної ефективності схем збереження або передачі конкретних виробничих функцій іншим організаційним структурам.

Теоретична уразливість і обмежена практична цінність такого підходу в умовах перехідної економіки й визначили мету даної статті.

Опис основного матеріалу дослідження. У самому загальному вигляді дилему, яка постає перед менеджментом компаній, які так чи інакше розглядають перспективність використання вертикально-інтегрованих підходів для власного організаційного розвитку, можна сформулювати в такий спосіб: яку з альтернатив вибрати:

1) чи будувати далі взаємини з партнерами, лише підсилюючи інтенсивність торговельних операцій між ними;

2) або інтегруватися в одній з тих форм, які мають на увазі вироблення загальної стратегії розвитку виробництва й збуту між компаніями, що співробітничать.

Зрозуміло, розв'язання цього питання являє собою певний вибір між різними варіантами збереження виробничої й комерційної самостійності компаній, що розглядають імовірність переходу до вертикально-інтегрованих форм у контексті зміцнення свого місця на ринку, розширення ресурсної бази або скорочення невизначеності, що неминуче супроводжує неузгоджені дії технологічно пов'язаних між собою виробництв.

Відповідно, з погляду економічної теорії, що приділяє особливу увагу природі такого вибору, останній обґрунтовується в межах однієї з версій:

1. В основі вибору компаній, що постають перед дилемою розвитку власної організаційної структури, знаходиться уявлення про трансакційні витрати. Ці витрати сприймаються як організаційний резерв розвитку структур, які загалом вичерпали інші можливості з мобілізації власного потенціалу зростання.

Не вдаючись в особливості трактування трансакційних витрат, яке бере свій початок ще в

роботах Р. Коуза й неодноразово з тих пір доповнювалося й уточнювалося іншими дослідниками цієї проблеми, все-таки відзначимо, що з погляду розглянутих нами питань, ключового значення набуває їхнє розуміння О. Уільямсоном і його послідовниками. Їхній акцент на зневазі правовим формалізмом, властивий сторонам, що беруть участь у регулярному обміні [1, с. 231], є вихідним пунктом для модернізації взаємодіючих організаційних структур. Суть цієї модернізації не може бути зведена лише до спрощення механізму такої взаємодії, але, у той же час, таке спрощення є найважливішим елементом взаємодії, оскільки відповідає самій суті максимізації корисності сторін, що домовляються.

З погляду вертикальної інтеграції як організаційної форми, що усуває цілий комплекс протиріч між взаємодіючими сторонами, трансакційні витрати можуть розглядатися в контексті вихідного стимулу при ухваленні стратегічних рішень менеджментом компаній-партнерів. Однак цей стимул не може розглядатися не тільки як єдиний, але, часто, і основний.

Більше того, у ряді випадків, зняття адміністративних бар'єрів у результаті утворення вертикально-інтегрованих структур «компенсувалося» виникненням специфічної бюрократичної управлінської ланки у МВІК, саме існування якої не може оцінюватися поза контекстом трансакційних витрат.

2. Принципово важливою для формування організаційної структури компанії є опора на ті її переваги, які вона має. У такому разі розвиток цих переваг виступає фактором навіть більш значущим для стратегії компанії, ніж простий облік вигід і витрат, з якими вона стикається в короткостроковому й середньостроковому періодах.

Такий підхід звичайно називають ресурсною теорією й представляють її як концепцію, що пропонує розглядати підприємство у вигляді своєрідного портфеля ресурсів і можливостей, уміло оперуючи якими воно виявляється здатним гарантувати власне розширене відтворення на ринку. Незважаючи на відсутність у цій теорії «твердого організаційного ядра», вона відкриває значні перспективи для формування дослідницьких програм, орієнтованих на вирішення конкретних проблем, що виникають перед вертикально-інтегрованими структурами. Особливо у тих випадках, коли проблема подальшого зростання таких компаній стикається з необхідністю вибору між

альтернативними підходами при формуванні їх корпоративних стратегій.

Тут варто враховувати ту обставину, що вертикальна інтеграція може виступати як інституціональне середовище, яке дозволяє реалізуватися ресурсним перевагам компаній, що утворюють МВІК, за рахунок одержання додаткової вигоди від такої форми співробітництва між ними. Ці переваги дозволяють деяким авторам виявляти синергетичний ефект у вертикальній інтеграції [2, с. 166–167] і формулювати її переваги у вигляді:

- розширення виробничо-технологічних зв'язків;
- форм спільного використання ресурсів;
- об'єднання капіталів;
- зняття взаємних бар'єрів;
- мінімізації негативного впливу з боку економічного оточення.

Убачається, що ці позитивні сторони інтеграції визначають і конкурентні переваги МВІК, у тому числі й на зовнішньому ринку [3, с. 149].

У такому разі МВІК дозволяє досягати позитивного результату не за рахунок підпорядкування інтересів одного підприємства іншому, а за рахунок узгодженої реалізації їх переваг. До того самі ці переваги реалізуються на організаційній основі вертикальної інтеграції.

На відміну від тих, хто робить основний акцент на трансакційних витратах і способах їх мінімізації, прихильники ресурсної теорії бачать перспективи розвитку компанії не стільки в ліквідації адміністративних бар'єрів, скільки в мобілізації її ресурсного потенціалу. Причому до такого потенціалу вони відносять не тільки той обсяг факторів виробництва, яким володіє компанія, але й накопичений досвід з організації внутрішньовиробничих зв'язків і відносин.

Тому, розглядаючи вертикальну інтеграцію як спосіб організації промислового виробництва в Україні, варто зважати й на ту обставину, що вона відкриває можливості більш щільного (часто — неформалізованого) співробітництва між виробничими структурами, пов'язаними такою формою співробітництва. Виникаюча, у цьому зв'язку, передача досвіду й ефективних організаційних рішень виходить за межі значення лише корпоративних структур. У певному сенсі — це явище макроекономічного значення, особливо зважаючи на те, що з вертикальною інтеграцією зв'язують надії на розв'язання проблеми взаємних неплатежів, зростання інфляції й т. ін. [4, с. 128].

У зв'язку із чим необхідно особливо відмітити наступне:

1) потреба національної економіки в інноваційних рішеннях (у тому числі й на організаційному рівні) залишається незадоволеною, незважаючи на сформовану політико-правову основу стимулювання інноваційного процесу в національній економіці;

2) відсутність механізмів, які б продемонстрували здатність ефективно стимулювати інноваційний процес у національній економіці, фактично паралізує ефективність політичних і управлінських починань у частині стимулювання інновацій;

3) потенціал рівня корпоративних структур і їх об'єднань залишається незатребуваним резервом стимулювання інновацій.

Законодавство й існуюча система державного управління де-факто ігнорують можливості одержання суспільно-значимих результатів, що виникають у результаті скорочення способів і методів державного втручання в господарську діяльність великих компаній. Декларуючи прихильність принципам ліберальної моделі економіки, держава систематично посилює контроль над ключовими внутрішніми параметрами корпоративної діяльності щораз, коли бюджет зазнає нестачу податкових надходжень. Вилучення 10% амортизаційних коштів підприємств у централізовані фонди, запровадження постійних податкових постів у виробничих підрозділах — от лише деякі із прикладів, що характеризують не тільки глибину державного проникнення в корпоративні структури в минулому, але й масштаби зневаги діловою культурою.

Тим часом, створення міцної правової бази, що гарантує свободу концентрації капіталу в корпоративному секторі, є необхідною умовою утворення вертикально-інтегрованих зв'язків у промисловості. А ці зв'язки, у свою чергу, служать важливою умовою виникнення міжфірмового обміну організаційними рішеннями інноваційного характеру.

У цьому зв'язку необхідно зазначити, що розв'язання цієї проблеми прямо пов'язане з конфліктом інтересів у самому підприємницькому середовищі й вибором тих форм підтримки, до яких удається держава при стимулюванні розвитку ринкових відносин. Тут треба особливо зазначити те, що:

1) розвиток підприємницького сектору економіки сьогодні міцно асоціюється з підтримкою малих підприємств. Ця підтримка має форму розгалуженої державної політики, що ставить за свою мету кількісне і якісне зростання сегмента малого бізнесу;

2) дистанціювання держави від підтримки підприємств корпоративного сектору економіки,

що супроводжується згортанням будь-яких форм галузевого або територіального їх стимулювання. Більше того, така підтримка нерідко визначається як джерело й форма корупції, боротьба з якою проголошується як мета набагато значуща, ніж збереження промисловості і її якісна модернізація.

З іншого боку, у межах ресурсного підходу, розвивається протиріччя, що набуває вигляду зіткнення поглядів між тими, хто дотримується концепції мінімізації поточних витрат і максимізації зусиль по збереженню організаційної й технологічної оригінальності, властивій структурам МВІК. Зазначене протиріччя завжди розв'язується через протиставлення універсальності із самобутністю.

При цьому «живильним середовищем» універсальності є дотримання корпоративних стандартів, сформованих у розвиненішому корпоративному середовищі (середовищі корпорацій економічно розвинених країн). На противагу цьому — необхідність збереження самобутності аргументується перехідним характером економіки й тих її виробничих структур, які концентрують капітал для розв'язання конкретних виробничих проектів. Характерним є, що розглядаючи фактичну сторону питання формування бізнес-структур в економіці України, дослідники звертали увагу на те, що при виборі організаційної форми значення мали не їх порівняльні характеристики, а відповідність цих форм неформальним рушійним силам перехідного періоду [5, с. 72].

У цьому сенсі вибір, який робить менеджмент компанії, є по суті — стратегічним:

- орієнтація на «універсальні» критерії дозволяє краще орієнтуватися в поточній конкурентоспроможності, фіксуючи будь-які зміни тут порівняльною статистикою продажів і витрат як по ринку загалом, так і за окремими його сегментами, у яких представлено дану компанію;

- компанія, приділяючи першорядне значення збереженню своєї організаційної й технологічної самобутності, швидше за все, зіштовхнеться зі зростанням проблем з обліку власних переваг і резервів. Особливо відчутним і помітним це стане лише в контексті потреби в порівняльних оцінках, без яких неможливо скласти повноцінне уявлення про її конкурентоспроможність.

До того, зазначена залежність від порівняльних оцінок є «вразливим» місцем для тих структур, які широко залучено в систему світових економічних зв'язків. Варто зважати на той факт, що тут має місце постійне зниження «планки» конкурентоспроможності за рахунок

переливу капіталів у країни, що розвиваються. У такому разі можливості, які відкриваються, на ринках, що розвиваються, об'єктивно стимулюють компанії впроваджувати організаційні фінансові заходи, що дозволяють стандартизувати прийоми менеджменту й фінансової звітності.

У таких умовах акцент на особливостях ресурсів і можливостей, які має компанія, може розглядатися як суттєвий резерв її розвитку. Але лише в тому разі, якщо їх використання буде супроводжуватися зростанням показників продажів компанії.

Група показників, пов'язаних із продажами, утворює сьогодні не тільки найуніверсальніші ринкові критерії ефективності діяльності самої компанії, але й практично всіх її підрозділів. Впровадження цих показників у систему оцінок окремих структурних підрозділів компанії служить найпотужнішим засобом подальшого поглиблення поділу праці, підвищуючи тим самим значення тих форм організації виробництва, які здатні поєднувати нові вимоги, що висуваються до управління, із завданнями концентрації капіталу.

Розв'язуючи цю проблему, МВІК у країнах з перехідною економікою виявляються в змозі нівелювати протиріччя, які виникають між сучасними формами організації виробництва, що переймаються в підприємств економічно розвинених країн, і специфічними завданнями перехідного періоду. Стосовно України, таке завдання може бути сформульовано у вигляді виклику, суть якого в збереженні промислового потенціалу країни і якісної модернізації її машинобудівного комплексу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розв'язання завдань модернізації національної промисловості і якісного відновлення основних фондів машинобудівних підприємств може відбутися лише за умови формування механізмів нагромадження капіталу в межах компаній, що спеціалізуються в даній галузі. Такі механізми не можуть ініціюватися органами державного управління. Вони можуть бути лише результатом реакції компаній на ті можливості, які відкриває перед ними ринок.

У даному контексті варто визнати, що організаційною основою їх формування можуть розглядатися МВІК, які поєднують у своєму складі структури, виробничі потужності яких мають ознаки технологічної однорідності.

Як фактор, що значно підсилює ефект від інтеграції, варто визнати наявність прогресивних організаційних і технологічних рішень у підприємства, що є ініціатором створення МВІК. Поширення досвіду цього підприємства серед

інших структур МВІК є одним з важливих спонукальних мотивів для інших учасників вертикальної інтеграції.

Рушійною силою інтеграції виступає узгоджена реалізація економічного потенціалу її учасниками. Набуваючи на практиці вигляду пропорційного розвитку виробничих потужностей учасників вертикальної інтеграції,

така узгодженість є базовою передумовою для формування ефективної корпоративної стратегії, що передбачає не ізольований, а гармонізований їхній розвиток. Цей напрям створення модернізаційних вертикально-інтегрованих компаній заслуговує на увагу і відкриває перспективи подальших досліджень.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории [пер. с англ.] / Дж. Ходжсон. — М.: Дело, 2003. — 464 с.
2. Нечаєва І. А. Оцінка синергетичного ефекту від створення вертикально-інтегрованих структур / І. А. Нечаєва // Вісник ДДМА. — 2012. — №1. — С. 166–171.
3. Молдован О. О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України / О. О. Молдован // Стратегічні пріоритети. — 2009. — №2. — С. 145–151.
4. Коберник І. В. Особливості розвитку інтеграційних процесів підприємств / І. В. Коберник // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — №10. — С. 124–130.
5. Точилін В. О. Вертикально-інтегровані структури гірнично-металургійного комплексу України: стан та напрями розвитку / В. О. Точилін, В. В. Венгер // Економіка і прогнозування. — 2008. — №3. — С. 70–86.

REFERENCES

1. Khodzhson, Dzh. (2003). *Ekonomicheskaya teoriya i instituty: Manifest sovremennoy inatitutsionalnoy ekonomicheskoy teorii [Economic Theory and Institutions: A Manifesto of modern institutional economic theory]. (Trans. from Eng.)*. Moscow: Delo [in Russian].
2. Nechaieva, I. A. (2012). Otsinka synerhetychnoho efektu vid stvorennia vertykalno-intehrovanykh struktur [Assessment of synergistic effect from the creation of a vertically integrated structures]. *Visnyk DDMA — Messenger DSEA*, 1, 166–171 [in Ukrainian].
3. Moldovan, O. O. (2009). Vertykalna intehratsiia yak napriam pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv chornoj metelurhii Ukrainy [Vertical integration as a way to improve the competitiveness of the enterprises of ferrous metallurgy in Ukraine]. *Stratehichni priorytety — Strategic priorities*, 2, 145–151 [in Ukrainian].
4. Kobernyk, I. V. (2012). Osoblyvosti rozvytku intehratsiinykh protsesiv pidpriemstv [Features of development of integration processes the enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky — Actual problems of the economy*, 10, 124–130 [in Ukrainian].
5. Tochylin, V. O., & Venher, V. V. (2008). Vertykalno-intehrovani struktury hirnycho-metalurhiinoho kompleksu Ukrainy: stan ta napriamy rozvytku [Vertically integrated structure of the mining and metallurgical complex of Ukraine: state and development trends]. *Ekonomika i prohnozuvannia — Economics and Forecasting*, 3, 70–86 [in Ukrainian].

Одержано 08.09.2016 р.

Григоренко І.В., Невеличко Т.П.

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ РИЗИКАМИ ПРИ МИТНОМУ КОНТРОЛІ НАПІВФАБРИКАТІВ ТА КОМПЛЕКТУЮЧИХ ЮВЕЛІРНИХ ВИРОБІВ

В статті наведено основні поняття та характеристики системи аналізу та управління митними ризиками, визначено місце автоматизації даної системи та основних модулів її роботи. Проаналізовано основні принципи автоматизованої системи аналізу та управління ризиками в системі електронного митного оформлення. Наведено основні проблеми роботи митних органів в сфері визначення митних ризиків. Розглянуто основні індикатори ризику при митному контролі та митному оформленні напівфабрикатів та комплектів для ювелірних виробів.

Ключові слова: ризик, митний ризик, управління ризиком, система аналізу та управління ризиком (САУР), автоматизована система аналізу та управління ризиком (АСАУР), модуль АСАУР, профіль АСАУР, індикатор АСАУР.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день перед митними органами України стоїть ряд складних завдань. Насамперед, вони пов'язані із захистом економічних інтересів держави та забезпечення ефективного поповнення державного бюджету. Зовнішньоекономічна діяльність досить швидко розвивається та вимагає досить пильного контролю над її здійсненням.

Запровадження системи аналізу та управління митними ризиками при митному контролі та митному оформленні будь яких товарів відіграє велику роль у зменшенні митних правопорушень та у збільшенні частки митних платежів у державний бюджет. Так як велика кількість напівфабрикатів на комплекти для ювелірних виробів знаходяться у режимах «експорт» та «імпорт» досить важливим є ефективне забезпечення функціонування даної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Започаткували проблему дослідження митних ризиків та їх управління такі дослідники як: Науменко В.П., Терещенко С.С., Пісной П.Я, Пашко П.В., Ноздрачев А.Ф. Саме їх роботи стали основою для подальшого дослідження та розробки системи аналізу та управління ризиками.

Проблемою застосування системи аналізу та управління ризиками в митній справі в останні роки займається досить велика кількість науковців, серед них: Бережнюк І.Г.,

Гребельник О.П., Калетнік І.Г., Коновалов Ю.О., Кулик Г., Терещенко С.С., Демченко С., Насіров Р., Мережко Н.В. та Осика В.А. Існує досить мала кількість досліджень, які були б присвячені мінімізації ризиків при оформленні конкретних товарів, тобто практичного висвітлення даних по окремих групах товарів майже нема.

Формулювання цілей статті. Завданнями статті є розкриття основних понять в системі аналізу та управління митними ризиками, зазначення принципів автоматизації даної системи, вплив її на роботу із митними ризиками як в загальній практиці, так і в роботі із напівфабрикатами та комплектами для ювелірних виробів.

Опис основного матеріалу дослідження. Митний контроль є одним із найголовніших елементів діяльності митних органів. Для більш ефективного його здійснення використовується система аналізу та управління ризиками (далі САУР), яка започаткована Міжнародною конвенцією про спрощення та гармонізацію митних процедур у 1999 році.

В митній справі ризик визначається як недодержання митного законодавства України, можливість реалізації певної митної загрози з прогнозованими чи непрогнозованими збитками. Створення будь якої ризикової ситуації може призвести до порушення роботи митних органів. Тому таким важливим є ефективне управління ризиками в процесі митного контролю [3].

Управління ризиками – це робота митних органів з аналізу ризиків, виявлення та оцінки ризиків, а також розроблення та практичної реалізації заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, оцінки ефективності та контролю застосування цих заходів (ст. 361 МК України). Використання системи управління ризиками

© Григоренко Інна Василівна, к.т.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця, тел.: +38(066)4585244, e-mail: soniki04@mail.ru

Невеличко Тамара Павлівна, здобувач освітнього ступеня «магістр», Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця, тел.: +38(097)1393155, e-mail: t0m4uk1994@gmail.com

забезпечує ефективне використання наявних ресурсів, збільшуючи ефективність митного контролю, а також звільняє від бюрократичних процедур учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Основною метою системи управління ризиками, з однієї сторони, є спрощення та прискорення митних формальностей, з іншого – забезпечення належного контролю по ризикових зовнішньоекономічних транзакціях.

В діяльності митних органів по аналізі та управлінні ризиками виділяють ряд завдань. Насамперед, митними органами повинна формуватися інформаційна база даних САУР, проводиться аналіз та оцінка ризиків, розробляється і вводиться в реалізацію практичні заходи щодо управління ризиками, необхідно проводити аналіз результатів та коригування використаних заходів.

Під час проведення аналізу та оцінювання ризиків важливе місце посідає використання інформаційних технологій, що включає:

- встановлення умов та факторів, що здійснюють вплив на виникнення ризиків;
- визначення областей ризиків;
- виявлення критеріїв ризику із наперед наданими параметрами, що забезпечують здійснення вибору об'єкта контролю, що становить ризик;
- оцінка ймовірності виникнення ризику та можливих його наслідків.

Аналіз результатів та коригування вжитих заходів з управління ризиків включає в себе:

- контроль над практичною реалізацією цих заходів;
- збір, оброблення та аналіз інформації про результати вжитих заходів з метою їх коригування та вдосконалення системи управління ризиками [1].

Система аналізу та управління ризиками складається із автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (АСАУР), яка будується на роботі електронних профілів ризику та модулі АСАУР, які забезпечують автоматизований аналіз та оцінку ризиків при здійсненні митного контролю в режимі реального часу.

АСАУР входить до складу автоматизованої системи митного оформлення «Інспектор», яка охоплює всі процеси митного контролю. Вона функціонує з початку 2006 року, а з 2012 року модулі АСАУР запровадили у наземних пунктах пропуску.

Дана програма дозволяє володіти усією інформацією про види контролю, які використовуються від першого перетину кордону до випуску товару у вільний обіг. Саме АСАУР являється одним із основних модулів,

які інтегровані в програму [7].

Одним із важливих елементів АСАУР являються її профілі – сукупність інформації про згруповані об'єкти аналізу ризику, критерії з якими здійснюється вибір даного об'єкта та про заходи, що необхідно застосувати для запобігання або мінімізації ризиків.

Саме через профілювання ризиків можливе більш ефективне використання АСАУР, зменшується час роботи із митним оформленням та налагоджується застосування митного контролю.

АСАУР дозволяє створювати профілі довільної складності, із застосуванням алгоритму нечіткої логіки (fuzzylogic) та врахуванням позитивної і негативної історії попередніх митних оформлень. Важливо також зазначити, що використання світової практики дозволяє профілювати не лише «фіскальні ризики», а й так звані «ризики безпеки».

Отже, можна зазначити, що оцінка ризику складається із двох елементів: перевірка ступеня ризику за індикаторами та оцінка історії суб'єкта ЗЕД [2].

Використання модулів АСАУР забезпечує здійснення автоматичного відбору митних декларацій, по яких необхідне посилення митного контролю дозволяє аналізувати митні формальності та фіксувати інформацію, що надана за результатами проведення цих формальностей.

Щомісяця модулі АСАУР дозволяють здійснити автоматизовану оцінку з близько 200 тис. митних декларацій, 290 тис. комерційних переміщень та 1,26 млн переміщень пасажирських т/з у наземних пунктах пропуску.

На сьогоднішній день модулях АСАУР існує біля 100 алгоритмів оцінки митних ризиків, більше 400 підалгоритмів та 80 тис. комбінацій індикаторів ризику, а також є велика кількість «орієнтувань», які побудовані на оперативній інформації [6].

На сьогоднішній день ювелірний ринок України знаходиться в економічній та політичній залежності, що негативно впливає на його розвиток. Через великі коливання іноземної валюти кількість виробників ювелірних виробів скоротилась, так як зазнають великих збитків.

Необхідно зазначити, що майже всі напівфабрикати та комплекти для ювелірних виробів імпортується на територію нашої держави, а сировина, яка добувається в Україні, майже завжди експортується в інші країни. Ринок ювелірних виробів займає досить велику частку у фінансуванні державного бюджету за рахунок великої ціни на них та значних податків [8].

Через великі ставки мита дана група товарів досить часто піддаються різним видам фальсифікації і тому становлять великий ступінь ризику для митних органів.

Є різні види індикаторів за якими визначають ризики, що стосуються напівфабрикатів та комплектів для ювелірних виробів. Найвагомими із них є ті, що пов'язані із митно-тарифним регулюванням, походженням товару та його вартістю.

Порушення митно-тарифного регулювання досить поширений вид ризиків для даного типу товарів. Тарифне регулювання досить суттєво впливає на цінове утворення. Мито, яке потрібно сплатити при імпорті даних товарів, коливається від 2 до 10%. При цьому необхідно зазначити, що майже всі види напівфабрикатів та комплектів мають досить високу ціну. Так як дані товари забезпечують значну частку надходжень в державний бюджет, їх переміщення через митний кордон піддається більш уважнішій перевірці [5].

Також для зменшення мита більшість імпортерів декларують свої товари як товари групи «прикриття», які мають велику ймовірність декларування як товари групи «ризик». До таких товарів застосовуються менші ставки мита, саме через це застосовується даний вид підробки митних декларацій.

Походження товарів досить часто змінюють через те, що товари, імпортовані з країн, з якими Україна уклала договір про вільну торгівлю, розмитнюються по зменшеним ставкам. Так як для більшості товарів даного виду країною походження вважається та, де сировина піддавалась виробничим та технологічним переробкам, імпортерам досить легко використати такий спосіб зменшення мита.

Митні органи здійснюють порівняння цін на ідентичні чи подібні товари, що переміщуються через митний кордон України. Так як імпортери можуть вказувати зменшену ціну на свій товар, а експортери навпаки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний кодекс України: за станом від 13.03.2012/ Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К.: Парлам. вид-во, 2012. – 552 с.
2. Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення та шляхи забезпечення: [монографія]/ І.Г.Бережнюк, О.П. Гребельник, І.Г. Калетнік, Ю.О. Коновалов та ін. – К.: Знання, 2012. – 238 с.
3. Булана В. В. Система управління ризиками в митній сфері: сутність та базові принципи/ В. В. Булана, А. І. Брендак, С. А. Попель// Митна безпека. – 2013. - № 2. – С. 12-16.
4. Кулик Г. Класифікаційна модель системи ризиків у митній службі України/ Кулик Г.// Вісник Національної академії державного управління. – 2012. – №2. – С. 91-98.
5. Терещенко С. С. Основи ризик-менеджменту в митній справі та зовнішньоекономічній діяльності / С.С. Терещенко. - Одеса: Пласке, 2012. - 504 с.
6. Демченко С. Щомісяця система АСАУР здійснює автоматизовану оцінку ризиків за близько 200 тис. митних декларацій [Електронний ресурс]/ Демченко С. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media->

Крім індикаторів, що стосуються товарів використовуються також індикатори діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. До них належать особливості зовнішньоекономічної угоди, дані про попередні порушення митних правил та протиправну діяльність цього суб'єкта [4].

При використанні всіх цих індикаторів ризику формуються відповідні профілі за яким перевіряються усі митні декларації в яких зазначено переміщення митного кордону напівфабрикатів та комплектів для ювелірних виробів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз та управління ризиками в митній справі має досить важливе значення в економічному захисті державного бюджету. Через велику кількість митних правопорушень митні органи зобов'язані проводити оцінку як існуючих так і можливих ризиків, які можуть виникнути при митному контролі та митному оформленні. Автоматизована система аналізу та управління митними ризиками дозволяє зменшувати як можливість появи нових ризиків, так і використання суб'єктами господарювання тих, що існують.

Задля мінімізації виникнення ризикових ситуацій органам Державної фіскальної служби необхідно розширювати та вдосконалювати профілі ризику, покращити роботу індикаторів ризику, необхідне розширення нормативно-правової документації в сфері роботи з митними ризиками та забезпечити автоматизовану роботу усіх митних постів.

Подальше дослідження митних ризиків пов'язаних із напівфабрикатами та комплектуючими для ювелірних виробів забезпечить створення нових профілів ризику, систематизацію та удосконалення існуючих, що забезпечить ефективну роботу митних органів в розрізі митного контролю та митного оформлення.

tsentr/novini/print-250130.html

7. Мережко Н.В. Шляхи мінімізації ризиків при митному оформленні ювелірних виробів: (підсумки Конференції EMC 2015) / Н. В. Мережко, В. А. Осика. – 2015. – Режим доступу: <http://konfemc.ukrainianforum.net/t88-topic>

8. Насіров Р. Сучасні системи митного оформлення - дієва складова у боротьбі з митними правопорушеннями [Електронний ресурс]/ Насіров Р. - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentri/novini/258819.html>

REFERENCES

1. Mytnyy kodeks Ukrainy [Customs Code of Ukraine]. (2012, March 3). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy – bulletin of Verhovna Rada of Ukraine*. Kyiv: Parlam. vyd-vo [in Ukrainian].

2. Berezhenyuk I.H., Hrebelenko O.P., Kalyetnik I.H., Kononov Yu.O. (2012). *Mytna polityka ta mytna bezpeka: kontseptual'ne vyznachennya ta shlyakhy zabezpechennya [Customs and customs security: conceptual definitions and ways to ensure]*. Kiev: Znannia [in Ukrainian].

3. Bulana V. V., Brendak A. I., Popel' S. A. (2013). Systema upravlinnya ryzykamy v mytniy sferi: sutnist' ta bazovi pryntsypy [The risk management system in customs sphere : essence and basic principle]. *Mytna bezpeka - Customs security*, 2, 12-16 [in Ukrainian].

4. Demchenko S. (2016). Shchomisyatsya systema ASOUR zdiysnyuye avtomatyzovanu otsinku ryzykiv za blyz'ko 200 tys. mytnykh deklaratsiy [Monthly ASOUR system provides automated risk assessments for about 200 thousand customs declarations]. Retrieved from <http://sfs.gov.ua/media-tsentri/novini/print-250130.html> [in Ukrainian].

5. Kulyk H. (2012). Klyasyfikatsiyna model' systemy ryzykiv u mytniy sluzhbi Ukrainy [The classification model of risk in the Customs Service of Ukraine]. Kulyk H., *Visnyk Natsional'noyi akademiyi derzhavnoho upravlinnya - Bulletin of the National Academy of Public Administration*. (Vols. 2),(pp. 91-98). [in Ukrainian].

6. Merezko N. V., Osyka V. A. (2015) Shlyakhy minimizatsiyi ryzykiv pry mytnomu oformlenni yuvelirnykh vyrobiv [Ways to minimize the risks during customs clearance jewelry]. Results of EMC Conference. Retrieved from <http://konfemc.ukrainianforum.net/t88-topic> [in Ukrainian].

7. Nasirov R. (2016). Suchasni systemy mytnoho oformlennya - diyeva skladova u borot'bi z mytnymy pravoporushenniyamy [Modern system of customs clearance - effective component of the fight against customs offenses]. Retrieved from <http://sfs.gov.ua/media-tsentri/novini/258819.html> [in Ukrainian].

8. Tereshchenko S. S. (2012). *Osnovy ryzyk-menedzhmentu v mytniy spravi ta zovnishn'oeconomichniy diyal'nosti [Fundamentals of risk management in customs and foreign trade]*. Odessa: Plaske [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Гуторов А.О.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КВАЗІ-ІНТЕГРАЦІЙНИХ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовані основні чинники та механізми формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки. Визначені принципи формування ефективності контрактних відносин. Досліджено вплив окремих макро- та мікроекономічних факторів на ефективність контрактації в аграрному секторі економіки, а також оцінено вплив самої контрактації на ефективність діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Узагальнені методи ціноутворення на продукцію при виробничій контрактації, запропоновано цінові механізми формування ефективності контрактних відносин. На основі аналізу схем розподілу доходів і витрат здійснений порівняльний аналіз формування ефективності при не-інтеграції, давальницькій схемі і виробничій контрактації. Доведено, що виробнича контрактація є найбільш ефективною і ринковою формою квазі-інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: ефект, ефективність, інтеграційні відносини, квазі-інтеграція, контрактація, аграрний сектор економіки.

Постановка проблеми. Основним стимулом для реалізації будь-яких економічних відносин є економічний інтерес. Розвиток квазі-інтеграційних відносин без урахування критерію ефективності призводить до істотних втрат не лише для учасників контрактації, а й для аграрного сектора економіки і сільських територій в цілому, а відтак і до дезінтеграції. У свою чергу наслідком максимізації економічних ефектів навіть в умовах досконалої конкуренції є опортуністична поведінка учасників контрактних відносин, основними регуляторами якої мають бути ціновий і витратний механізми, а також прагнення спільного одержання синергійного ефекту від інтеграції. Зважаючи на пріоритетність розвитку аграрного сектора економіки України на засадах формування інтеграційної багатокладності і селозбереження, проблема формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин є актуальною і доточною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів формування ефективності інтеграційних відносин, розвитку виробничої контрактації в аграрному секторі економіки присвячені праці В. Андрійчука, А. Данкевича, Л. Євчук, М. Коденської, О. Крисального, М. Кропивка, М. Лендела, Ю. Лупенка, М. Маліка, О. Мороз, Ю. Нестерчук, Б. Пасхавера, П. Саблука, В. Семцова, Н. Скопенко та багатьох інших. Однак вченими досліджуються переважно синергійні ефекти від інтеграції, її вплив на розвиток сільськогосподарських товаровиробників, натомість питання формування ефективності контрактних відносин залишаються здебільшого поза увагою.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз і систематизація науково-прикладних засад формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки.

Опис основного матеріалу дослідження. Матеріальною основою вигід від реалізації економічних інтересів є ефект. Термін «ефект» (лат. *effectus* – дія, вплив, результат) вказує на загальний досягнутий результат у різних формах свого вияву – матеріальній, грошовій, соціальній тощо, але не несе інформації про те, за рахунок яких умов і витрат він був досягнутий. В умовах ринкової економіки, де діє закон внутрішніх (наявних) витрат, економічні ресурси для досягнення ефекту обмежені, відтак постає проблема отримання максимального результату за мінімальних витрат. Таке співвідношення являє собою сутність категорії «ефективність» (лат. *efficientia* – спонукальні причини дії, дієвість, вплив, сила), яка, за визначенням В. Андрійчука, означає результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом (ефектом) і витратами (ресурсами) на його одержання [1, с. 9].

Зважаючи на це, існує принципово два шляхи формування ефективності економічних відносин – максимізація результатів і мінімізація відповідних витрат усієї діяльності. При цьому, як справедливо наголошує М. Кісіль, процес формування ефективності необхідно обов'язково розглядати в комплексі його складових, оскільки невідповідність умовам ефективності може призвести до повної або часткової втрати суб'єктами агробізнесу активної частини капіталу, а відтак і інтересу до праці на селі [2, с. 4]. Тому бізнес і неефективність несумісні між собою, оскільки мають

антагоністичну природу та іманентне підґрунтя.

При формуванні ефективності квазі-інтеграційних контрактних економічних відносин повинні бути дотримані такі основні принципи, як: партнерської відповідальності, об'єктивної взаємодії, взаємного стимулювання, інформаційного моніторингу, статистичного відображення, податкової адекватності і усталеності податкового навантаження [3, с. 62]. Так, принцип партнерської відповідальності є основним у системі контрактної взаємодії, оскільки передбачає узгодженість інтересів і зобов'язань сторін з метою запобігання виникнення конфліктів. Наслідковим з цього є принцип об'єктивної взаємодії, що передбачає таку форму контрактів, за якою усі зацікавлені особи можуть достовірно і неупереджено оцінити вигоди всіх сторін для недопущення опортуністичної поведінки. За принципом взаємного стимулювання в основу контрактів має бути покладена збалансована система стимулів (відповідальності й зацікавленості) для кожної зі сторін економічних відносин за дії чи бездіяльність у досягненні запланованих результатів договору. Уся інформація про сторони контрактації та умови і результати виконання контрактів повинна бути належним чином задокументована та представлена в інформаційному просторі зацікавленим особам (принцип інформаційного моніторингу) та державним органам статистики (принцип статистичного відображення). Принцип податкової адекватності передбачає, що оподаткування сільськогосподарських товаровиробників має

здійснюватися з урахуванням реальних економічних масштабів їхньої діяльності, а не лише залежно від юридичного статусу і організаційно-правової форми. З іншого боку, податкове навантаження на агробізнес має бути сталим у часі і прозорим за механізмом нарахування, сплати і розподілу податків (принцип усталеності податкового навантаження), що дозволяє створити сприятливий фіскальний клімат в аграрному секторі економіки і провадити державні стратегії розвитку сільських територій, ефективно розподіляти і планувати рух бюджетних коштів в умовах децентралізації влади в Україні.

Ученими Х. Вангом, Я. Вангом, М. Делгадо в 2014 р. проведено фундаментальне дослідження, у ході якого було відібрано, параметрично систематизовано і статистично опрацьовано 125 найбільш вагомих наукових праць з питань як впливу макро- та мікроекономічних факторів на контрактацію, так і впливу контрактації на ефективність діяльності сільгосптоваровиробників [4]. На основі опрацювання цієї праці, нами були згруповані названі фактори та розрахований ступінь їхнього впливу як процентне співвідношення подій відповідної групи до загальної кількості.

Як свідчать наведені у табл. 1 дані, на розвиток контрактації в аграрному секторі економіки позитивно впливає державна підтримка, схильність інвесторів до мінімізації і диверсифікації ризиків, розміри контракторів та професіоналізм працівників сільгосптоваровиробників.

Таблиця 1

Вплив окремих факторів на контрактацію в аграрному секторі економіки*

Фактор	Позитивний вплив, %		Негативний вплив, %		Відсутній або змішаний вплив, %	
	усі контракти	з них виробничі	усі контракти	з них виробничі	усі контракти	з них виробничі
<i>Макроекономічні фактори впливу на підприємницьке середовище</i>						
Державна підтримка	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ринковий ризик (ризик непередбачуваних змін цін реалізації)	0,0	0,0	33,3	0,0	66,7	100,0
Несхильність інвесторів до ризику	20,0	100,0	20,0	0,0	60,0	80,0
<i>Виробничі параметри сільськогосподарських товаровиробників</i>						
Спеціалізація виробництва	29,4	0,0	29,4	80,0	41,2	76,5
Наявність активів	9,1	0,0	0,0	0,0	90,9	100,0
Розмір підприємства	60,0	25,0	15,0	66,7	25,0	75,0
Доступ до кредитних ресурсів	0,0	0,0	33,3	100,0	66,7	66,7
Віддаленість від ринку збуту	50,0	0,0	50,0	100,0	0,0	50,0
<i>Соціальні параметри сільськогосподарських товаровиробників</i>						
Вік фермера	9,1	0,0	36,4	37,5	54,5	86,4
Керівник – жінка	0,0	0,0	30,0	66,7	70,0	80,0
Наявність фахової освіти	30,4	14,3	13,0	100,0	56,6	82,7
Досвід роботи у сільському господарстві	42,9	100,0	42,9	66,7	14,2	28,5

Примітка. Вплив окремих факторів на контрактацію узагальнений на основі регресійних моделей з високим рівнем статистичної значимості.

*Складено автором на основі досліджень Х. Ванга, Я. Ванга, М. Делгадо [4]

Негативний вплив на макрорівні формує ринковий ризик, на мікрорівні – спеціалізація і розміри контракторів, віддаленість від ринків збуту, незадовільна кредитна історія, відсутність досвіду роботи в галузі та фахової освіти тощо. Також спостерігається дискримінація за гендерною ознакою при укладенні договорів виробничої контракції, коли абсолютна перевага надається чоловікам-головам сільськогосподарських

підприємств чи сільських домогосподарств. Слід також наголосити, що більшість факторів тісно корелює між собою, має переважно змішаний або невизначений вплив.

У свою чергу, в 75,0 % випадків контракція позитивно впливає на розмір прибутку сільгосптоваровиробників, а у 92,3 % – сприяє зростанню рівня рентабельності виробництва й реалізації продукції (табл. 2).

Таблиця 2

Вплив контракції на ефективність діяльності сільгосптоваровиробників*

Фактор	Позитивний вплив, %		Негативний вплив, %		Відсутній або змішаний вплив, %	
	усі контракти	з них виробничі	усі контракти	з них виробничі	усі контракти	з них виробничі
Прибуток	75,0	62,5	6,3	100,0	18,7	25,0
Рентабельність	92,3	62,5	0,0	0,0	7,7	0,0

Примітка. Вплив контракції на ефективність діяльності сільгосптоваровиробників узагальнений на основі регресійних моделей з високим рівнем статистичної значимості.

* Складено автором на основі досліджень Х. Ванга, Я. Ванга, М. Делгадо [4]

Із загальної кількості контрактів 62,5 % є виробничими, які мають лише позитивний вплив на формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин.

За даними Світового Банку, участь у виробничій контракції індійських фермерів дозволило підвищити прибутковість при виробництві корнішонів на 21,0 %, папаї – на 32,0 %, продукції птахівництва – на 150,0 %; у Китаї на контрактованих насадженнях зерняткових плодів рівень рентабельності був у середньому на 38,0 % вищий, ніж на індивідуальному виробництві. Дані щодо зростання ефективності виробництва у 1,5-2 рази мають також по виробництву продукції птахівництва, кукурудзи і рису в Індонезії, земляних горіхів – в Сенегалі, какао бобів і зерна кави – в Уганді, чаю – у В'єтнамі тощо. Додатковий ефект від квазі-інтеграційної взаємодії сільгосптоваровиробники отримують при залученні третіх осіб у формі неприбуткових громадських організацій, покликаних контролювати недопущення опортунізму і захищати інтереси сторін контракції.

У процесі формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин визначальним є механізм ціноутворення, за яким не лише встановлюється вартість договору виробничої контракції, а й відбувається узгодження економічних інтересів контракторів і контрактантів, розподіляються вигоди і ризики. На основі узагальнень теорії та світової практики виробничої контракції в аграрному секторі економіки нами були виокремлені три основні методи ціноутворення, які включають відповідні види цін, що різняться за своїм економічним змістом (рис. 1).

Визначальною методологічною передумовою ціноутворення у процесі контракції є усвідомлення сторонами контракції того, що договірна ціна повинна забезпечувати достатню норму прибутковості для контракторів, за якої вони б не розглядали варіант опортуністичної поведінки у формі дострокового розірвання контракту і реалізації виробленої продукції третім особам. Крім того, ціновий механізм має враховувати пропорційний розподіл ризиків між учасниками контракції, чітко визначати вартість наданих контрактору матеріальних ресурсів за укладеним договором.

Фіксована ціна передбачає її узгодження сторонами виробничої контракції на момент укладення угоди. Її перевагою є захист контракторів від опортунізму контрактантів, які можуть намагатися знизити закупівельну ціну, мотивуючи своє рішення невідповідністю продукції параметрам якості чи специфічністю товару, який неможливо швидко реалізувати на вільному ринку без додаткових втрат. З іншого боку, в умовах значних інфляційних коливань і волатильності аграрних ринків, фіксована ціна на момент укладення договору може виявитися набагато нижчою, ніж ринкова на дату проведення розрахунків, що знижує зацікавленість, перш за все контракторів. У такому разі застосовується метод фіксації ринкової ціни, яка буде діяти на момент здійснення операції купівлі-продажу, що забезпечує гарантію контрактанту від імовірного розірвання угоди контрактором, а також не потребує обґрунтування і узгодження в процесі переговорів. Однак, такий підхід до ціноутворення призводить до значної невизначеності, що ускладнює процес планування діяльно-

сті обох сторін контрактації, не дає змоги провести точні розрахунки ефективності проекту тощо. Одним із різновидів фіксованих цін в Україні є державні інтервенційні ціни, які вста-

новлюються Мінагрополітики України щорічно відповідно до вимог Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» № 1877-IV від 24.06.2004 р.

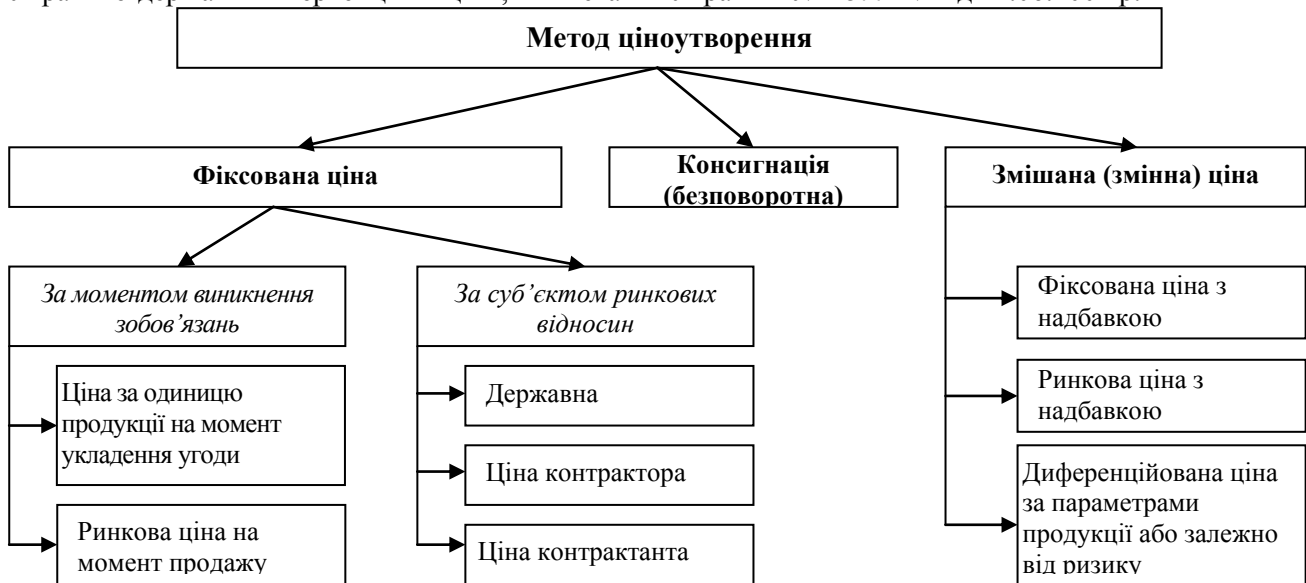


Рис. 1. Методи ціноутворення в системі квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки*

* Розроблено автором

За дослідженнями Міжнародного інституту з уніфікації приватного права (UNIDROIT), відокремленим підходом при формуванні фіксованої ціни за договорами контрактації в аграрному секторі економіки є безповоротна консигнація [5, с. 7-8]. За цим методом контрактор (консигнант) передає контрактантові (консигнатор) сільгосппродукцію для подальшої реалізації упродовж визначеного строку, після якого консигнатор зобов'язується викупити нереалізовану частину продукції. Консигнаційна ціна при цьому являє собою фіксовану частину контрактора і відсоток комісійної винагороди контрактанта. Недоліком методу є значна розбіжність у часі факту постачання продукції на склад контрактанта і проведення остаточних розрахунків, що створює передумови для цінових махінацій з боку останнього і підвищує ризик невизначеності для товаровиробника. Також цей механізм ціноутворення не може бути застосований для швидкопсувної сільськогосподарської продукції, вимагає коригувань з огляду на норми природнього убутку і псування при зберіганні на складі тощо. В Україні договори консигнації у сільському господарстві застосовуються доволі рідко, бо не визначені у нормативно-правовому полі, можуть укладатися лише на основі застосування до них норм Цивільного кодексу України як до різновиду договорів комісії.

Для нівелювання негативних рис фіксованих цін використовують змішані (змінні) ціни. За своєю структурою змінна ціна складається з

фіксованої частини, визначеної за методом фіксованого ціноутворення, і диференційованих надбавок. Слід зазначити, що такий метод був широко розповсюдженим у СРСР під час здійснення виробничої контрактації. Система економічного стимулювання виробничої контрактації сільськогосподарської продукції за допомогою цінового механізму включала систему надбавок і знижок до базисних закупівельних цін, які, в свою чергу, встановлювалися державою у відповідних преїскурантах на всі види продукції [6, с. 28-45].

За даними Освітнього центру контрактації в сільському господарстві ФАО ООН така система надбавок зараз широко провадиться в усьому світі. Так, на практиці встановлюється диференційована шкала залежно від цукристості цукровмісних культур, розміру корнішонів, стручків спаржі, жирності молока тощо. Також додатково стимулюється економія наданих контрактору матеріальних ресурсів, виробництво екологічно чистої та органічної сільгосппродукції. Знижки як такі при цьому не застосовуються, оскільки мінімальні параметри кількості й якості сільськогосподарської продукції встановлюються у договорі виробничої контрактації.

На основі узагальнення вітчизняного і світового досвіду виробничої контрактації, нами були обґрунтовані відповідні методи ціноутворення, які знайшли своє відображення в розробленому проекті Положення про виробничу контрактацію сільськогосподарської продукції.

При застосуванні методу фіксованих цін контрактант може використовувати обґрунтовані ним коефіцієнти або індекси для перерахування цін сільськогосподарської продукції з урахуванням відмінностей у якісних характеристиках товару, комерційних та (або) фінансових умов поставки.

За методом «ціна плюс» ціна одиниці продукції є диференційованою та складається з двох частин – фіксованої ціни та цінової надбавки, яка визначається на момент проведення остаточних розрахунків за договором виробничої контрактації як понад договірні різниця цін активного ринку на сільськогосподарську продукцію, або шляхом індексування на середній рівень змін цін реалізації сільськогосподарської продукції. Цінова надбавка при цьому розраховується за формулою (1).

$$Ц_n = \prod_{i=1}^n I_i \times 100\% - 100\%, \quad (1)$$

де $Ц_n$ – цінова надбавка, %; I_i – помісячний індекс цін реалізації продукції сільського господарства, виражених у долях одиниці, $i = 1, \dots, n$; n – кількість місяців дії договору виробничої контрактації.

У разі від'ємного або нульового розрахункового значення $Ц_n$ цінова надбавка не нараховується. Метод «ціна плюс» є пріоритетним методом ціноутворення при укладенні договорів виробничої контрактації, в тому числі тривалістю понад один рік (виробничий період).

Метод нормативних «витрат плюс» застосовується у разі укладення договору контрактації на сільськогосподарську продукцію, для якої відсутній активний ринок або ціну одиниці продукції не можливо встановити методами фіксованої ціни чи «ціна плюс». При цьому ціна одиниці продукції визначається на основі добутку планової собівартості сільськогосподарської одиниці продукції в цінах, які діяли на момент укладення договору виробничої контрактації, та планової норми рентабельності сільськогосподарського виробництва. Норма рентабельності сільськогосподарського виробництва розраховується як номінальна ставка процента за методом Фішера за формулою (2).

$$H_p = 1 + (T_i + C_p + \frac{T_i}{100\%} \times \frac{C_p}{100\%}) / 100\%, \quad (2)$$

де H_p – норма рентабельності сільськогосподарського виробництва, долі одиниці; T_i – середній темп інфляції, визначений як різниця між максимальним сценарним значенням індексу споживчих цін (у середньому до попереднього року), одержаним відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про

схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 20__ рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 20__-20__ роки» на момент укладення договору виробничої контрактації, і 100 %; C_p – облікова ставка Національного Банку України, встановлена на момент укладення договору виробничої контрактації, %.

Використання методу нормативних «витрат плюс» при укладенні договорів виробничої контрактації на строк більше одного року (виробничого періоду) не допускається. У разі необхідності укладення договорів виробничої контрактації на строк більше одного року (виробничого періоду) до них повинні вноситися відповідні зміни в частині коригування ціни.

Іншим механізмом формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин є управління витратами суб'єктів контрактації в процесі реалізації укладених договорів.

Ми вважаємо, що крім загального обов'язку щодо надання матеріальних і фінансових ресурсів контракторам, контрактанти мають нести усі витрати по транспортуванню й розвантаженню сільськогосподарської продукції, яка становить об'єкт виробничої контрактації. При транспортуванні продукції транспортом контрактора контрактанти відшкодовують йому витрати по транспортуванню (по фактичній брутто-вазі, що включає тару і упаковку продукції), що відповідає базисним умовам поставки DDP за Інкотермс-2010. При цьому витрати по транспортуванню сільськогосподарської продукції відшкодовуються за всю відстань від місця відправлення продукції контракторами до приймального пункту контрактанта або третіх осіб, відповідно до умов договору виробничої контрактації, що відповідає базисним умовам поставки EXW за Інкотермс-2010. Витрати, пов'язані з відправленням продукції з дотриманням додаткових вимог контрактанта, які не були визначені в договорі виробничої контрактації, також повинні оплачуватися у повному обсязі за рахунок контрактанта. Додаткова оплата за тимчасове зберігання на території контрактора прийнятої контрактантом безпосередньо у самого контрактора швидкопсувної сільськогосподарської продукції провадиться відповідно до умов договору виробничої контрактації. При прийманні контрактантом сільськогосподарської продукції, яка не відповідає встановленим у договорі виробничої контрактації параметрам, а також некондиційної продукції, додаткове сортування проводиться контрактантом, а витрати по виконанню робіт мають розподілятися за

додатковою угодою між контрактором і контрактантом у формі протоколу погодження сум і розподілу додаткових витрат за приймання некондиційної продукції.

Порівняння ефективності прямого продажу та двох форм квазі-інтеграційних відносин – давальництва і виробничої контрактації, здійснено нами на прикладі бурякоцукрового виробництва, яке наразі залишається одним із найбільш інтегрованих в Україні та відносно інформаційно відкритим. Інформаційною базою для розрахунків є дані Держстату України та НАЦУ «Укрцукор».

Так, у 2014 р. сільськогосподарськими підприємствами України, які ведуть бухгалтерський облік у повному обсязі, було вироблено 14248,0 тис. т цукрових буряків (фабричних), із яких 36,2 % було реалізовано. Виробнича собівартість при цьому становила 379,26 грн/т, із яких прямі матеріальні витрати – 74,2 %, прямі витрати на оплату праці – 4,2 %, інші прямі та загальновиробничі витрати – 21,6 %. За повної собівартості реалізованої продукції на рівні 421,53 грн/т і середній ціні реалізації 497,02 грн/т рівень рентабельності виробництва й реалізації цукрових буряків (фабричних) в середньому становив 17,9 %.

За станом на 01.01.2015 р. цукровими заводами України було прийнято 14802,2 тис. т цукрових буряків (фабричних), із яких перероблено – 97,8 %, вироблено цукру –

2041,9 тис. т. Дигестія зданих на цукрові заводи буряків, за даними НАЦУ «Укрцукор», становила 16,24 %, вихід цукру – 13,35 %, втрати цукру – 0,86 %, вміст цукру в мелясі – 1,74 %. Беручи до уваги чистий вихід цукру із цукробурякової сировини на рівні 12,49 %, для виробництва однієї тони цукру необхідно 8,01 т цукрових буряків (фабричних). Собівартість виробництва цукру в 2014 р. становила 8496,09 грн/т, із яких вартість цукросировини – 46,9 %, палива та енергії – 25,0 %, транспортні витрати – 12,0 %, адміністративні та інші витрати – 16,1 %. Слід зазначити, що згідно з наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України «Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2014/2015 маркетинговому періоді» № 242 від 27.06.2014 р., мінімальні й максимальні інтервенційні ціни на цукор-пісок (буряковий) становили 7735,00 і 8800,00 грн/т відповідно [7]. Однак середня ціна реалізації цукру-піску (який не входив до квоти обсягів державних інтервенцій) сільськогосподарськими підприємствами на вільному ринку в 2014 р. становила 6721,10 грн/т.

Виходячи із наведених даних видно, що за умов не-інтеграційної взаємодії, лише максимальна інтервенційна ціна на цукор забезпечує мінімальний рівень рентабельності для цукрових заводів, а сільгосптоваровиробники є у п'ятеро ефективніші за переробників (табл. 3).

Таблиця 3

**Формування ефективності за різних варіантів квазі-інтеграційної взаємодії
(на прикладі цукробурякового підкомплексу, 2014 р.)***

Показник	Сільськогосподарське підприємство	Цукровий завод
1	2	3
<i>Купівля-продаж на ринку-spot</i>		
Собівартість сировини з розрахунку на 1 т цукру, грн/т	421,53×8,01 = 3376,46	8496,09
Ціна реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т		
а) ринкова	497,02×8,01 = 3981,13	
б) максимальна		8800,00
Прибуток, збиток (-) від реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т	75,49×8,01 = 604,67	303,91
Рівень рентабельності, збитковості (-) виробництва й реалізації продукції, %	17,9	3,6
<i>Давальницька схема (у пропорції 53,0 : 47,0)</i>		
Собівартість сировини з розрахунку на 1 т цукру, грн/т	3918,50	4033,64
Ціна реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т		
а) мінімальна	6721,10	7735,00
б) максимальна	7735,00	8800,00
Прибуток, збиток (-) від реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т		
а) за мінімальної ціни	-356,32	-398,19
б) за максимальної ціни	181,05	102,36

Продовження табл. 3

1	2	3
Рівень рентабельності, збитковості (-) виробництва й реалізації продукції, %		
а) за мінімальної ціни	-9,1	-9,9
б) за максимальної ціни	4,6	2,5
Виробнича контракція (цукровий завод – контрактант)		
Норма рентабельності, %		
а) мінімальна	12,0	×
б) економічно доцільна	18,0	×
Собівартість сировини з розрахунку на 1 т цукру, грн/т	$379,26 \times 8,01 = 3037,87$	
а) за мінімальної ціни	×	7916,73
б) за максимальної ціни	×	8099,01
Ціна реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т		
а) мінімальна	3402,41	7735,00
б) максимальна	3584,69	8800,00
Прибуток, збиток (-) від реалізації з розрахунку на 1 т цукру, грн/т		За мінімальної ціни:
а) мінімальний	364,54	-181,73 або -364,01
б) максимальний	546,82	За максимальної ціни:
		883,27 або 700,99
Рівень рентабельності, збитковості (-) виробництва й реалізації продукції, %		За мінімальної ціни:
а) мінімальний	12,0	-2,3 або -4,5
б) максимальний	18,0	За максимальної ціни:
		11,2 або 8,7

* Розрахунки автора

За давальницької схеми, яка провадилася цукровими заводами України в 2014 р., 53,0 % виробленого цукру-піску залишається у власності сільськогосподарських підприємств, а 47,0 % – зараховується як оплата послуг цукрових заводів. При цьому в такій же пропорції розподіляються і транспортні витрати між учасниками цих квазі-інтеграційних відносин. Наші розрахунки свідчать, що давальницька схема загалом вирівнює диспропорції обміну між цукровими заводами і сільгосптоваровиробниками, але, з огляду на ціновий фактор, є майже неефективною для обох сторін. Так, за мінімальної ціни на цукор-пісок і виробники цукрових буряків, і переробники зазнають збитків. При максимально можливій ціні реалізації цукру рівень рентабельності бурякосійних господарств становить 4,6 %, цукровиробників – 2,5 %.

Проте, незважаючи на низьку ефективність, обидві сторони зацікавлені в інтеграційній взаємодії для гарантування завантаження своїх виробничих потужностей. Як зазначає Н. Рижикова, давальницька схема дозволяє чітко узгодити строки й обсяги поставок сировини, стимулює господарства до підвищення рівня цукристості цукрових буряків. Але відсутність обігових коштів у цукрових заводів не дає їм

змоги вчасно провести розрахунки з бурякосійними господарствами, а недосконала система розподілу кінцевих результатів не стимулює до ефективної співпраці, що ще більше поглиблює кризовий стан обох сторін [8, с. 263].

При виробничій контракції виробник цукрових буряків (фабричних) не має витрат на збут та частини інших накладних витрат, собівартість реалізованої продукції дорівнює виробничій. Контрактант при цьому бере на себе розподіл витрат, описаний нами вище, а також гарантує оплату послуг за встановленою у договорі нормою прибутку. Його власний економічний інтерес при цьому полягає в економії витрат на закупівлю сировини (частина вартості цукрових буряків (фабричних), витрат на транспортування та відповідні транзакційні витрати). За даними асоціації «Харківцукор» мінімальний рівень рентабельності, за якого виробництво цукрових буряків є доцільним, становить 12,0 %. Економічно доцільний розмір норми прибутку був обчислений нами за формулою (2) для умов 2014 р. і становив 18,0 %. Формування ефективності цукрових заводів – контрактантів відбувається лише за максимальної інтервенційної ціни на цукор-пісок і, залежно від норми прибутку, становить 11,2 і 8,7 % відповідно. При цьому, динаміка

закупівельних цін на цукор імплементує ринковий регулятор виробничої контрактації, який стимулює контрактантів до оптимізації як власного виробництва, так і виробництва контракторів задля мінімізації вартості цукрових буряків і максимізації власного прибутку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, виробнича контрактація є ефективною формою квазі-інтеграційних відносин, але лише за певних умов, які витікають із збалансування інтересів контракторів і контрактантів. Формування ефективності квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки можливе лише за умов одночасного застосування

витратного і цінового механізму, в основу яких має бути покладений принцип максимальної зацікавленості усіх сторін контрактації, а також чіткого дотримання принципів партнерської відповідальності, об'єктивної взаємодії, взаємного стимулювання, інформаційного моніторингу, статистичного відображення, податкової адекватності і усталеності податкового навантаження. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка відповідних механізмів стимулювання розвитку квазі-інтеграційних контрактних відносин в аграрному секторі економіки України, а також дослідження їхнього впливу на розвиток сільських територій.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Кісіль М. І. Теоретико-методологічні засади оцінок ефективності агробізнесу / М. І. Кісіль. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 36 с.
3. Мороз О. О. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи: монографія / О. О. Мороз, В. М. Семцов. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
4. Wang H. H. The Transition to Modern Agriculture: Contract Farming in Developing Economies / H. H. Wang, Ya. Wang, M. S. Delgado // *American Journal of Agricultural Economics*. – 2014. – Vol. 96. – Issue 5. – Pp. 1257-1271.
5. Viinikainen T. Price mechanisms in agricultural production contracts [Study 80 A, Doc. 1, Add 19] / T. Viinikainen. – Rome : Unidroit, 2014. – 13 p.
6. Гайдуцкий П. И. Контрактация сельскохозяйственной продукции / П. И. Гайдуцкий. – К. : Урожай, 1989. – 176 с.
7. Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2014/2015 маркетинговому періоді: наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 24.06.2014 р. № 242 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0794-14>.
8. Рижикова Н. І. Види взаємовідносин суб'єктів бурякоцукрового підкомплексу в умовах розвитку інтеграційних процесів / Н. І. Рижикова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії; серія: економічні науки. – 2012. – Вип. 5. – Т. 2. – С. 260-265.

REFERENCES

1. Andriichuk, V. H. (2005), *Efektivnist diialnosti ahrarnykh pidpriemstv: teoriia, metodyka, analiz* [Operating efficiency of agricultural enterprises: theory, methods and analysis], KNEU, Kyiv, Ukraine [in Ukrainian].
2. Kisil, M. I. (2015), *Teoretyko-metodolohichni zasady otsinok efektyvnosti ahrobiznesu* [Theoretical and methodological bases for agribusiness efficiency estimation], NNC "Instytut ahrarnoi ekonomiky", Kyiv, Ukraine [in Ukrainian].
3. Moroz, O. O., Semtsov, V. M. (2011), *Kontrakty v ahrarnii ekonomitsi: realnist i perspektyvy* [Contracts in the agrarian economics: reality and prospects], VNTU, Vinnytsia, Ukraine [in Ukrainian].
4. Wang, H. H., Wang, Ya., Delgado, M. S. (2014), "The Transition to Modern Agriculture: Contract Farming in Developing Economies", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 96, issue 5, pp. 1257-1271.
5. Viinikainen, T. (2014), *Price mechanisms in agricultural production contracts*, Study 80 A, Doc. 1, Add 19, Unidroit, Rome.
6. Gaidutckii, P. I. (1989), *Kontraktatsiia selskokhoziaistvennoi produkcii* [Contracting of the agricultural products], Urozhai, Kyiv, Ukraine [in Russian].
7. The Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine (2014), *The Order of Ministry "Topics of Agrarian fund activities on the formal agrarian market at the 2014/2015 marketing year"*, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0794-14> (Accessed 01 August 2016) [in Ukrainian].
8. Ryzhykova, N. I. (2012), "Vydy vzaiemovidnosyn subiektiv buriakotsukrovoho pidkompleksu v umovakh rozvytku intehratsijnykh protsesiv" [Forms of relationship between entities of the beet-sugar subcomplex in the conditions of integration processes' development], *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii, ekonomichni nauky* [Scholarly works of the Poltava state agrarian academy on economic sciences], vol. 5, issue 2, pp. 260-265 [in Ukrainian].

Одержано 27.08.2016 р.

Кампо Г.М., Дочинець Н.М., Гаврилець О.В.

ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У даній статті висвітлено сутність категорій «інститут» та «інституція», наведено теоретичні підходи окремих видатних представників інституціоналізму щодо понятійно-категоріального апарату даного напрямку економічної думки. Здійснено оцінку інституційних вад внутрішнього ринку України, а також позицій нашої країни у різноманітних рейтингах за рівнем розвитку інституцій. Проаналізовано основні інституційні проблеми розвитку малого підприємництва та запропоновано певні шляхи їх подолання.

Ключові слова: інститути, інституційне середовище, малий бізнес, розвиток.

Постановка проблеми. На фоні посилення світової економічної конкуренції, кризових явищ в економіці України надзвичайно важливим завданням є створення режиму максимально комфортного бізнес-середовища та сприятливого клімату для залучення інвестицій та фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу. Одним із факторів, які стримують розвиток підприємницької ініціативи та гальмують економічні реформи в Україні періоду незалежності можна назвати невідповідність інституційного середовища ринковим умовам господарювання.

Подолання інституційних проблем розвитку малого бізнесу, підтримка підприємницької ініціативи громадян, стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого підприємництва, зміцнення їх фінансового стану у цілому здатні надати нові імпульси для виведення вітчизняної економіки з кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Підґрунтям для дослідження інституцій та інституційного середовища є теорія інституціоналізму, представниками якої Т.Вебленом [1], Дж. Коммонсом, К. Гелбрейтом, Дж. Б'юкененом, Р. Коузом, Д. Нортотом [9], К. Ерроу, Д. Беллом. Р. Соллоу було розроблено категоріальний апарат та концептуальні засади дослідження. Вітчизняні науковці також здійснюють спроби розв'язати проблеми

інституційного забезпечення розвитку економіки. Наприклад, О.М. Луцків, М.В. Максимчук досліджують інституційне середовище регіональної структурної політики [7], Ю.М. Коваленко – сучасне інституційне середовище фінансового сектору [5], А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук – інституційне середовище фіскального регулювання соціально-економічних процесів [6]. Загалом вітчизняні вчені приділяють багато уваги дослідженню інституційного середовища розвитку різних секторів економіки, однак інституційні проблеми розвитку малого бізнесу потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є висвітлення інституційних проблем розвитку малого бізнесу та пошук шляхів їх вирішення.

Опис основного матеріалу дослідження. У вітчизняній та зарубіжній літературі представлено багато різноманітних тлумачень таких категорій як «інституція» чи «інститут» (закордонній літературі часто використовують терміни «institution» і «organization»). Засновник інституціоналізму Т.Веблен визначав таку категорію як інституція («institution») як звичний спосіб здійснення процесу суспільного життя в його зв'язку з матеріальним оточенням, в якому живе суспільство [1].

Д. Норт вважав, що «інститути – це «правила гри» у суспільстві, або, висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми» [9, с. 17]. Д. Норт наголошував, що інститути слід відрізняти від установ та організацій. Основу інститутів становлять формальні обмеження (правила, закони, конституції), неформальні обмеження (соціальні норми, кодекси поведінки) та механізми примушення до їх виконання. Інші представники нової інституційної економічної теорії визначають інститут як сукупність, що складається з правила чи кількох правил і

© Кампо Георгіна Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.: +38(050)9210907

Дочинець Наталя Мирославівна, к.е.н., доцент кафедри мультимедійних технологій та веб-дизайну, ДВНЗ «Закарпатська академія мистецтв», м. Ужгород, тел.: +38(050)9791012

Гаврилець Олесь Василівна, к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу, ДВНЗ «Мукачівський національний університет», м. Мукачево, тел.: +38(095)4536069

зовнішнього механізму примушення індивідів до виконання цих правил [4, с. 23]. Тому й інститут можна розглядати як сукупність як правил, так і цілої низки установ, організацій і мереж, що сприяють дотриманню цих правил [8, с. 3].

Погоджуючись з думкою багатьох дослідників (О.Іншакова, Т.Гайдай, С.Сорокіна), вважаємо, що термін “інституція” відображає певний звичай, порядок, традиції, які прийняті у суспільстві, а “інститут” – формалізоване втілення інституцій, їх закріплення у вигляді норм, правил, законів чи певних установ.

На думку Д.Норта, інституційна структура включає в себе політичну систему, права власності, які визначають формальні економічні стимули та соціальну структуру, яка визначає неформальні стимули в економіці.

Тобто інституція – це не просто права і можливості, але і методи їх захисту, реакція на них та особливості використання економічними агентами [11, с. 26].

Д.Норт вважав, що існує група правил, котрі визначають механізми їх підтримки і примусу до виконання. Також вони регулюють поведінку тих, хто контролює дотримання умов гри економічними суб'єктами.

Формальні інститути зафіксовані у законодавчо-правових актах та укладених угодах, а неформальні інститути представлені соціальними нормами та домовленостями суб'єктів ринку. Дотримання неформальних норм тісно пов'язано з економічною культурою та менталітетом представників тої чи іншої соціальної групи. Д. Норт наголошував, що “навіть у найбільш розвинених ринкових економіках формальні правила складають незначну (хоч і дуже важливу) частину тої сукупності обмежень, котрі формують ситуації вибору, що постають перед нами... Наша поведінка переважним чином визначається неписаними кодексами, нормами та умовностями” [9, с. 56]. Неформальні норми спираються на культурні традиції суспільства і тому є досить стійкими. Саме цим пояснюється значна кількість невдалих спроб перенесення досвіду розвинених країн з тривалою історією розвитку інституційного середовища на вітчизняний ґрунт. Недостатньо просто змінити формальні правила за прикладом успішних країн, тому що зміни в менталітеті, усталених традиціях економічної та правової поведінки відбуваються досить повільно. Формальні правила мають базуватися на неформальних нормах та бути взаємоузгодженими.

В економіках, які проходять процес трансформації інституційне середовище є часто суперечливим, адже формальні правила та

ринкові інститути не базуються на неформальних традиціях соціально-економічних відносин.

До базових інституцій сучасної ринкової економіки можна віднести права власності, механізми їх захисту, економічну свободу суб'єктів підприємництва, способи їх взаємодії, систему норм і правил, які регулюють економічну і соціальну діяльність в суспільстві.

На нашу думку, існування чітких правил, закріплених у нормативно-правових актах, ефективної системи захисту і відновлення порушених прав, особливо прав власності і правил конкурентної боротьби, стабільність економічної політики уряду сприяють посиленню позитивних очікувань економічних агентів та інвестиційної привабливості країни, що створює основу для економічного зростання. Однією з причин провалу економічних реформ в Україні періоду незалежності можна назвати невідповідність ринкових інституцій тим неформальним правилам і звичним способам поведінки, які були сформовані ще за часів командно-адміністративної економіки.

Відсутність цілісної концептуальної державної політики у напрямку покращення умов ведення бізнесу призвела до формування сталих «інституційних пасток», що ускладнюють процеси структурних трансформацій та проведення реформ у країні, серед яких можна назвати: надмірну зарегульованість підприємницької діяльності; неефективність інститутів права, що проявляється в слабкій системі правозастосування і породжує масову практику неформальних домовленостей; слабкість інститутів укладення контракту та ведення переговорів та інші [2].

Якісне інституційне середовище є визначальною умовою можливості держави проводити реформи, які необхідні для формування різних аспектів національної конкурентоспроможності.

За індексом глобальної конкурентоспроможності за 2015 рік (The Global Competitiveness Index) – глобальне дослідження, яке здійснюється Всесвітнім економічним форумом), Україна займає 79-у позицію серед 144 країн світу. Складовими цього індексу, зокрема, є три субіндекси: основні вимоги, підсилювачі продуктивності, інновації та фактори вдосконалення. Серед показників субіндексу “основні вимоги” є оцінка інституцій (130 місце). Інституційне середовище у звіті визначається як “легальні та адміністративні рамки, у межах яких індивіди, фірми та уряд взаємодіють задля створення добробуту”. Для розрахунку використовується оцінка

ефективності інституцій за 21 позицією. За складовою інституцій найгіршими є оцінки бізнесом марнотратства у бюджетних витратах (134-е місце), захисту інтересів міноритарних акціонерів (134-е) та надійності роботи правоохоронних органів (133-е), незалежності судової системи (132-е місце)[12].

Отже, Україна посідає дуже низькі позиції за рівнем розвитку інституцій, надзвичайно важливих для функціонування бізнесу. Низька якість державного регулювання, проблеми із захистом прав власності, неефективність правоохоронних органів та судової системи, корупція є тими факторами, які погіршують бізнес-середовище в країні.

Проблемам інституційних вад внутрішнього ринку присвячено розділ аналітичної доповіді колективу вчених Національного інституту стратегічних досліджень, які виділили наступні інституційні вади українського внутрішнього ринку [10]:

- панування неформальних (тіньових) домовленостей в укладанні комерційних угод. Більшість комерційних угод укладаються в економіці з одиничними партнерами на особистісному (неформальному) рівні;

- галузеве субсидування суб'єктів господарювання та підприємницької діяльності, що призводить до викривлення ринків на користь окремих економічних агентів;

- неоднозначність економічних обґрунтувань пільгових режимів. Регуляторні дії уряду із стимулювання підприємництва зводяться до однотипних заходів прямої підтримки окремих підприємств, часто з невизначеною формою власності, а також неоднозначним значенням для економіки країни. Зокрема основним засобом підтримки є державні закупівлі (58 % від загальної підтримки у грошовому виразі). При цьому вони та інші стимули, як правило, зорієнтовані на групу «великі» (88,6 % від загальної кількості великих підприємств) і «середні» (46,2 %) підприємства. Це в умовах значної концентрації виробництва в Україні означає, що різні «пільги» отримують в основному великі підприємства. Тобто зникає економічний зміст таких пільг, особливо на тлі високої частки закупівель за державні кошти у підприємств-пільговиків;

- неринкове тарифне регулювання цін. В Україні широко застосовується практика адміністративного регулювання ціноутворення і тарифів при високій частці виключень з антимонопольного законодавства щодо певних видів товарів чи галузей економіки;

- вибіркова адміністративна дискримінація. Непрогнозована зміна регуляторних норм щодо

пом'якшення чи надання жорсткості умовам для ведення підприємницької діяльності спонукає економічних агентів до досягнення короткострокової окупності будь-яких вартісних підприємницьких проєктів;

- обтяженість податкового адміністрування. Незважаючи на проведені реформи, зменшення кількості і часу обробки податкових платежів, зберігається високий податковий тиск та надмірна зарегульованість адміністрування податків [10].

Наведені вади інституційного середовища підтверджують також результати дослідження умов ведення бізнесу ("Doing business"), які розраховуються Світовим банком. Незважаючи на покращення позиції України у загальному рейтингу – 96 місце у 2015 році серед 189 країн порівняно з 112 місцем у 2014 році, все ж спостерігається погіршення умов за такими показниками як реєстрація підприємств (з 47 -го до 76-го місця), отримання дозволу на будівництво (з 41-го до 70-го місця) та досить низькі позиції з деяким зростанням за такими показниками як захист інвесторів (з 128-го до 109-го місця) та оподаткування (з 164-го до 108-го місця) [3].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, наведені інституційні проблеми призводять до того, що результативність реформ не відповідає очікуванням. Надмірна зарегульованість та монополізація вітчизняної економіки, значний вплив окремих фінансово-промислових груп на політичні та економічні рішення, корупція та недостатній захист прав власності погіршують інвестиційний клімат в країні. Все це не сприяє активізації суб'єктів підприємницької діяльності. Сучасний стан консервується та різко зростає ймовірність повторення загострення економічної кризи в Україні.

Для подолання вад інституційного середовища в Україні необхідно:

- проведення судової реформи та реформи правоохоронних органів, адже для країн, що розвиваються (зокрема України), одним із факторів економічного розвитку є визначеність прав власності, особливо питання захисту речових прав громадян і інвесторів;

- боротьба з корупцією. За умов значного обсягу тінізації економіки та низького рівня захисту прав власності корупційні схеми поступово замінюють легальні процедури;

- підвищення ефективності державного управління;

- удосконалення податкового адміністрування та зміна практики останніх

років, коли податкова система країни змінюється з метою збалансування бюджету;

– спрощення реєстраційних та дозвільних процедур.

Вдосконалення інституційного середовища сприятиме скороченню трансакційних витрат, активізації інвестиційних процесів та підприємницької діяльності, що може стати

основою економічного зростання у майбутньому. У свою чергу розвиток підприємництва веде до інституційної перебудови суспільства на основі поширення економічної свободи та становлення «середнього класу» як підґрунтя соціальної стабільності.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М: Прогресс, 1984. – 367 с. – Режим доступу: <http://socioline.ru/pages/t-veblen-teoriya-prazdnogo-klassa>
2. Глушач А. В. Трансакційні витрати ринку праці як фактор гальмування економічного розвитку в трансформаційній економіці та шляхи їх мінімізації// БІЗНЕСІНФОРМ № 9 '2013. – С. 40-48
3. Доповідь «Ведення бізнесу – 2015: Більше, ніж ефективність». – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>
4. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учеб. для студ. высш. учеб. завед. / под общ. ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
5. Коваленко Ю. М. Сучасне інституційне середовище фінансового сектору економіки України / Ю.М. Коваленко // Фінанси України. - 2013. - № 5. - С. 100-111. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2013_5_11
6. Крисоватий А. І. Інституційне середовище фіскального регулювання соціально-економічних процесів / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // Фінанси України. - 2011. - № 9. - С. 18-32. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2011_9_3
7. Луцків О. М. Інституційне середовище регіональної структурної політики / О. М. Луцків, М.В. Максимчук // Регіональна економіка. - 2014. - № 3. - С. 37-47. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2014_3_6
8. Марушевський Г.Б., Інституційні проблеми державного управління збалансованим розвитком в Україні / Інституційні проблеми державного управління збалансованим розвитком в Україні / Г. Б. Марушевський // Державне управління: теорія та практика. - 2013. - № 2. - С. 14-23. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2013_2_4.pdf
9. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М. : Фонд экон. книги “Начала”, 1997. – 180 с.
10. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні. – К.: НІСД, 2014 – 73 с.
11. Фертікова Т.М. Інституційні проблеми розбудови ринкової економічної моделі в Україні / Т.М. Фертікова // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"]. Серія : Економіка. - 2014. - Т. 247, Вип. 235. - С. 25-29. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npchdues_2014_247_235_6.pdf
12. Global Competitiveness Index. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#indexId=GCI&economy=UKR>

REFERENCES

1. Veblen T. (1984) *Teoriia prazdnogo klassa* [The Theory of the Leisure Class]. Moscow: Progress, 367 p. Retrieved from <http://socioline.ru/pages/t-veblen-teoriya-prazdnogo-klassa> [in Russian].
2. Hlushach A. V. (2013) *Transaktsiyni vytraty rynku pratsi yak faktor hal'muvannya ekonomichnoho rozvytku v transformatsiyniy ekonomitsi ta shlyakhy yikh minimizatsiyi* [Transaction costs of the labor market as a factor in the inhibition of economic development in economy and ways to minimize them] *BIZNESINFORM – BUSINESSINFORM*, 9, pp. 40-48 [in Ukrainian].
3. *Doing business 2015 – Going Beyond Efficiency* (n.d.) *doingbusiness.org* Retrieved from <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf> [in Russian].
4. Auzan A. A. (Eds). (2010) *Ynstytutsyonal'naya ekonomyka: novaya ynstytutsyonal'naya ekonomicheskaya teoryya* [Institutional Economics: A New Institutional Economic Theory]. Moscow: YNFRA-M, 416 p. [in Russian].
5. Kovalenko Y. M. (2013) *Suchasne instytutsiyne seredovyshche finansovoho sektoru ekonomiky Ukrayiny* [The current institutional framework of the financial sector of Ukraine]. *Finansy Ukrayiny – Finance of Ukraine*, 5, pp.100-111. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2013_5_11 [in Ukrainian].

6. Krysovaty A. I., Koshchuk T. V. (2011) Instytutsiyne seredovyshe fiskal'noho rehulyuvannya sotsial'no-ekonomichnykh protsesiv [The institutional environment of social and economic processes fiscal regulation]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 9, pp.18-32. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2011_9_3 [in Ukrainian].
7. Lutsiv O. M., Maksymchuk M. V. (2014) Instytutsiyne seredovyshe rehional'noyi struktural'noyi polityky [The institutional environment of regional structural policy] *Rehional'na ekonomika - Regional economy*, 3, pp.37-47. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2014_3_6 [in Ukrainian].
8. Marushevs'kyi H.B. (2013) Instytutsiyni problemy derzhavnoho upravlinnya zbalansovanyim rozvytkom v Ukraini [Institutional problems of government balanced development in Ukraine] *Derzhavne upravlinnya: teoriya ta praktyka - Public Administration: Theory and Practice*, 2, pp.14-23. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2013_2_4.pdf [in Ukrainian].
9. Nort D. (1997) Ynstytutu, ynstytutsyonal'nye yzmenenyya y funktsyonyrovanye ekonomyky [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. (A. N. Nesterenko, Trans). – Moscow: Fond ekon. knyhy “Nachala”, 180 p. [in Russian].
10. Peredumovy ta priorityety reformuvannya derzhavnoyi polityky rozvytku pidpryyemnytstva v Ukraini (2014) [Background and priorities for reforming public policy development in Ukraine]. Kyiv: NISD, 73 p. [in Ukrainian].
11. Fertikova T.M. (2014) Instytutsiyni problemy rozbudovy rynkovoyi ekonomichnoyi modeli v Ukraini [Institutional problems of market economic model development in Ukraine] *Naukovi pratsi [Chornomors'koho derzhavnoho universytetu imeni Petra Mohyly kompleksu "Kyievo-Mohylyans'ka akademiya"] Seriya: Ekonomika. - Scientific papers, Ser.: economy. Vol. 247, issue. 235, pp. 25-29*. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npchduec_2014_247_235_6.pdf [in Ukrainian].
12. Global Competitiveness Index (n.d.). *reports.weforum.org* Retrieved from <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#indexId=GCI&economy=UKR> [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Кохан М.В.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Стаття присвячена висвітленню питання світового досвіду впровадження механізмів використання джерел альтернативної енергії. Досліджуються головні політичні та економічні заходи, які здійснюються урядами для широкого використання нетрадиційних джерел енергії в енергетичних сферах країн світу. Оцінюються масштаби поширення різноманітних механізмів застосування нетрадиційної енергетики у всьому світі та успішність їх реалізації. Також зазначаються найпопулярніші механізми використання альтернативної енергетики у всьому світі та ті механізми, які поки що залишаються недостатньо розповсюдженими. Здійснюється аналіз впровадження механізмів застосування джерел альтернативної енергії на сучасному етапі розвитку галузі нетрадиційної енергетики у світі.

Ключові слова: альтернативні джерела енергії, енергоресурси, енергетична сфера, механізми використання нетрадиційної енергетики, нетрадиційна енергетика.

Постановка проблеми. Енергетична сфера є невід'ємним елементом світової економіки та життєдіяльності суспільства, без якого неможливе існування та функціонування сучасного всесвітнього господарства. Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії останнім часом стали одним із найважливіших критеріїв сталого розвитку світової спільноти. Здійснюється пошук нових і вдосконалення вже існуючих технологій, виведення їх до економічно ефективного рівня та розширення сфер використання. Вичерпність традиційних джерел енергії, зростання їх ціни, недосконалість та шкідливий вплив на довкілля, наслідки якого все більше турбують світову спільноту, зумовило підвищену увагу до збільшення використання відновлюваних джерел енергії. У законодавстві більшості країн світу вони кваліфікуються як альтернативні джерела, з огляду на те, що є заміником (альтернативою) найбільш використовуваних, проте обмежених джерел енергії.

До альтернативних чи нетрадиційних джерел енергії відносять гідроенергетику, геотермальну енергетику, геліоенергетику, енергію океанів, припливів та вітру, біоенергетику, а також енергію космосу та енергію вторинного використання. Сприяння впровадженню альтернативних джерел енергії в економіку країн відобразиться на їх соціально-економічному рівні, так як забезпечить створення значної кількості робочих місць, покращення якості енергопостачання та екологічної ситуації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій сфери альтернативної енергетики засвідчив помітний інтерес різних вчених та науковців до цієї тематики. Зокрема, серед українських вчених проблемами застосування джерел відновлюваної енергії займалися О. Адаменко, О.Г. Грушка, С.С. Девяткіна, В.В. Кувшинов, С.О. Кудря, Ю. Ландау, Д.В. Легошин, М. Мартиненко, Г.Г. Півняк, А., Шидловський, Т.Ю. Шкварницька, Ф.П. Шкрябинець.

Формулювання цілей статті. Метою наукового дослідження є аналіз впровадження механізмів застосування джерел альтернативної енергії на сучасному етапі розвитку альтернативної енергетики у світі, огляд практики використання відновлюваних джерел енергії провідних країн світу. Стаття присвячена сучасній проблемі розвитку сфери альтернативної енергетики, та масштабів запровадження політики відновлюваних джерел енергії у країнах світу.

Опис основного матеріалу дослідження. Постійне зростання попиту на енергію в умовах поступового скорочення існуючих запасів традиційних енергоресурсів призводять до того, що урядами багатьох держав формується і впроваджується політика залучення альтернативної енергетики в систему господарювання.

У світі існує кілька механізмів застосування альтернативної енергетики. Перший і найпростіший - пропаганда і просвітництво заради збереження екології та енергетичної безпеки. Виробникам палива з відновлювальних джерел значно складніше достукатися індивідуально до кожного споживача, ніж державі. Навряд чи населення Швеції, Бразилії чи Німеччини самостійно

переходило б на споживання біодизеля для своїх автомобілів, а швейцарці прославилися б настільки ретельними сортувальниками сміття, якби не загальнодержавні інформаційні кампанії з просування «зеленого» способу мислення. В Україні цей напрям виглядає досить розрізнено: незважаючи на прийняті програми енергоефективності, цільної ідеології з просування і застосування альтернативної енергетики так і не вироблено. Більш того, неоднозначно сприймається і політика скорочення споживання традиційних енергоресурсів. Яскравим прикладом такої безсистемності є результати аналізу й моніторингу за використанням альтернативної енергії Української асоціації виробників твердого альтернативного палива, відповідно до яких з одного боку, з держбюджету було витрачено 50 млрд. грн. до 2015 року на програму енергоефективності, з іншого - «Нафтогаз» нарощував обсяги закупуваного в Росії газу, а Мінпаливенерго провів інтенсивну газифікацію сіл в тих регіонах, які вже цілком могли б обходитися твердим альтернативним паливом. Як наслідок, інвесторами така політика сприймається як нераціональна та непослідовна.[2]

Досвід європейських держав показує: більше половини країни можна перевести на відновлювальні джерела енергії. Незважаючи на наявність «під боком» багатого газом Норвегії, Швеція вже перевела на «чисті» ресурси 51% економіки. Данія з одного тільки вітру виробляє 25% всього струму. Китай ставить завдання довести частку «альтернативних» енергоносіїв у загальному енергобалансі до 15% до 2020 року. Усього тільки почавши використовувати «підніжні» ресурси, Україна реально може досягти показника в 5-7%. Якщо ж зібрати всю волю в кулак, впровадити всі можливі стимули і задіяти всі механізми, цілком можна досягти частки виробництва енергії з поновлюваних джерел (з урахуванням сьогоднішніх великих ГЕС) в 30% вже через якихось 20 років.[3]

Другий механізм, який вже допомагає рухатися в цьому напрямку, - «зелені» тарифи. Цей інструмент припускає, що держава за підвищеними цінами (наприклад, для вітру і сонця - в 3-4 рази) викупує всю «чисту» енергію. Щорічно тариф знижується для нових гравців (у Німеччині, наприклад, на 9%), однак у цілому тримається на рівні, достатньому для швидкого становлення бізнесу на ноги. В Україні це поки що єдиний ефективний інструмент для залучення інвесторів. Більше 50 компаній, які його вже отримали, заявляють про прозорість і порівняльній простоті процедури. Першочергова

мета була - створення потужностей, які б серйозно вплинули на енергобаланс. [2]

Основною метою введення "зеленого" тарифу в Україні є стимулювання розвитку альтернативної енергетики, залучення інвестицій у сферу енергозбереження та покращення стану навколишнього середовища. Крім цього стимулювання зеленої енергетики зміцнює національну енергетичну безпеку. Відповідно до Закону України "Про електроенергетику" «*зелений*" тариф» – це спеціальний тариф, за яким закупається електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, у тому числі на введених в експлуатацію чергах будівництва електричних станцій (пускових комплексах), з альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії – вироблена лише мікро-, міні- та малими гідроелектростанціями) (Про електроенергетику, 2014). [1]

Величини ЗТ(зеленого тарифу) визначаються НКРЕКП (Національною Комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг). Енергопостачальники зобов'язані купувати електричну енергію у випадках, обсягах та за цінами, визначеними НКРЕКП. Гарантований мінімальний "зелений" тариф встановлюється для електроенергії, згенерованої за допомогою енергії вітру, сонця, малих гідроелектростанцій, біомаси повністю або частково рослинного походження. Щомісяця розміри ЗТ переглядаються НКРЕКП шляхом перерахунку в євро на дату їх перегляду щодо курсу євро. Після перегляду тарифу його величина не може бути нижчою за мінімальний розмір ЗТ (Про встановлення, 2013).[7]

Електроенергія, закуплена за ЗТ, підлягає продажу на ОРЕ України(Оптовий ринок електричної енергії України). ОРЕ (ДП "Енергоринок") зобов'язаний купувати у суб'єктів господарювання, яким встановлено ЗТ, всю електричну енергію, вироблену на об'єктах електроенергетики, що використовують відновлювані джерела енергії. Українським законодавством не передбачені спеціальні джерела фінансування ЗТ, тому ДП "Енергоринок" повинно планувати свою діяльність таким чином, щоб забезпечити фінансування виплат за ЗТ, зокрема шляхом встановлення відповідних цін продажу електроенергії постачальникам.[7]

Схема державного економічного стимулювання виробництва електроенергії за допомогою ЗТ встановлена до 1.01.2030 року і поширюється на суб'єктів господарювання, що виробляють електроенергію з відновлюваних джерел енергії на генеруючих об'єктах, уведених

в експлуатацію у період її чинності. Держава гарантує закупівлю всього обсягу електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел енергії, упродовж терміну порядку стимулювання і оплати такої енергії у повному обсязі. [1]

Третя можливість державної підтримки - субсидії та пільги для тих, хто виробляє, а також ввозить обладнання для виробництва «чистої» енергії. Це можуть бути як звільнення від митних зборів, так і пільгові кредити. У ряді країн Європи, наприклад, у Німеччині, діє механізм вільного ліцензування. Тобто всі дрібні (побутові) виробники енергії, наприклад співвласники багатоквартирного житлового будинку, можуть встановити на даху сонячну батарею і не проходити складну процедуру підключення до мереж. Більш того, в Іспанії, є навіть механізм «сонячних зобов'язань», коли нова або реконструйована будівля обладнується сонячною батареєю в обов'язковому порядку. Будинок сам споживає вироблений струм, а жителі просто отримують з бюджету різницю між звичайним і зеленим тарифом. Польський досвід показує, що уряд заради стимулювання переходу на альтернативні джерела згоден компенсувати не тільки ставку по кредиту, але і вартість самого обладнання. Наприклад, рядовим полякам компенсується 30% вартості котлів на біологічно чистому паливі, які вони встановлюють у власних будинках та квартирах.[2]

Лідером же в цьому плані є Китай, який поставив значні ресурси на розвиток, в тому числі сонячної енергетики. Геліонагрівачі входять до списку електроприладів, на які сільське населення отримує державні субсидії. Китайський уряд реалізовує програму «Установка геліоколекторів на дахах будівель». Запровадилися субсидії, що складають 50% від загальної суми інвестицій у великі сонячні енергооб'єкти. Тобто відбувається компенсація інвестору половини витрат на будівництво електростанції.[5]

В Україні процес субсидування і надання пільг поки далекий від ідеалу. Єдиним дієвим механізмом є тимчасове звільнення від податку на прибуток виробників відновлюваної енергії. Пільги по імпорту обладнання для виробництва «чистої» енергії все ще працюють дуже погано. Про компенсації, пільгові програми кредитування наразі зовсім не йдеться, так як в основному фінансування здійснюється міжнародними організаціями. Складна система погоджень не дозволяє активно підключатися до мереж індивідуальним споживачам, наприклад бажаним використовувати вдома сонячні накопичувачі.[2]

Четверта можливість державної участі - створення і підтримка інфраструктури, а також розробка проектів для використання потенціалу альтернативної енергетики. В Україні це начебто вже починає здійснюватися в рамках Національних проектів. Крім того, діють програми з реконструкції мереж, проте їх недостатньо для того, щоб прийняти в повному обсязі ту кількість енергії, яку здатні згенерувати альтернативні станції. За різними оцінками, мова йде про те, що тільки за рахунок вітру і сонця можна довести відсоток «чистого» струму в електробалансі до 20%. [1]

До речі, до створення інфраструктури можна віднести й інвестиції в наукові дослідження, пов'язані з «альтернативним» потенціалом. Адже, як і в будь-якій інноваційній галузі виграє тут той, хто здешевлює та вдосконалює технологію. Світовим лідером у цьому напрямку є США. Одним з останніх досягнень Вашингтона є новостворене Агентство передових дослідницьких проектів в галузі енергетики (ARPA-E) і підкоряється йому система з 46 наукових центрів. Така увага держави, природно, стає катализатором для приватних інвестицій. [2]

Комбінація всіх цих стимулів і механізмів могла б привести до відчутних результатів і в Україні. Але поки держава обмежується деклараціями, ми змушені витратити на імпортний газ ті ресурси, які мали б піти на інновації та оновлення країни.

Стандарти відновної енергетики (Renewable Portfolio Standards), або, як їх ще називають, «Зобов'язання по ВДЕ». Ці стандарти зараз застосовуються в 22 країнах світу, та в штатах США, Індії та провінціях Китаю. Норвегія прийняла таку політику лише в 2012 році. Сутність таких стандартів зводиться до вимог нарощувати виробництво енергії з альтернативних джерел енергії, такий як вітер, сонце, біомаса та тепло Землі. Це означає, що компанії, які спеціалізуються на виробництві енергії, певну частину своєї енергії повинні виробляти з ВДЕ. Таким компаніям надаються спеціальні сертифікати на виробництво якогось певного виду відновної енергії. [2]

Система чистого вимірювання. Така політика дуже популярна в країнах Європи, та і взагалі в країнах, де є малі підприємства чи домогосподарства, які використовують альтернативні джерела енергії. Суть її полягає в тому, що споживач, по-перше, може відслідковувати кількість спожитої енергії, по-друге, сучасні установки (наприклад, сонячні батареї) резервують залишок невикористаної енергії. Ці залишки можуть направлятися на забезпечення енергією інших будинків, а

споживач взамін отримує специфічний «кредит» за цю енергію тоді, коли йому буде потрібно.[2]

Данія встановила таку систему ще в 1998 році для приватизованих фотоелектричних систем. Управляти такими системами виявилось легко та дешево з адміністративної точки зору, та це стимулювало розширення використання фотоелектричних платформ. В Італії система чистого вимірювання та «зелений податок» поєднуються в єдину систему.

Фіскальні заохочення, що були застосовані для того, щоб зменшувати фінансові бар'єри для впровадження та розвитку ВДЕ, зараз всіляко доповнюються та переглядаються. Ірландія, наприклад, розширила механізм, що дозволяє корпораціям інвестувати у альтернативну енергетику. Бельгія відмінила податок на інвестиції у сектор геотермальної та сонячної енергетики, а також біомаси. Кіпр запровадив інвестиційні субсидії, щоб заохочувати та підтримувати купівлю нових систем енергозабезпечення. Шотландія оголосила про організацію 162-мільйонного фонду для підтримки проектів альтернативної енергетики, включаючи енергію хвиль та припливів. Велика Британія вклала 31,5 млн доларів в розвиток хвилевої енергетики. [2]

Отже, головними механізмами використання нетрадиційних джерел енергії є : пропаганда та широке інформування про необхідність та переваги застосування альтернативної енергетики, «зелені» тарифи, субсидії та пільги, системи чистого виміру, «Зобов'язання по ВДЕ» та держані проекти по створенню енергетичної інфраструктури. Слід зазначити, що істотну роль відіграє саме державна підтримка запровадження механізмів використання альтернативної енергетики.

У всьому світі в сфері енергетики проводяться відповідні заходи, спрямовані на посилення активізації використання альтернативних енергетичних ресурсів: створюються програми розвитку альтернативної енергетики, проводяться міжнародні семінари, наукові та практичні конференції, форуми, розробляються інвестиційні проекти тощо. Ці заходи значно збільшують доцільність розвитку нетрадиційної енергетики, дають змогу більш детально та поглиблено вивчати та шукати нові підходи щодо розвитку цього виду ресурсів.

У західних країнах високі ціни на енергоносії є потужним стимулом для розвитку технологій отримання сонячної та вітрової енергії, створення паливних елементів, приливних і геотермальних електростанцій, виробництва поновлюваної енергії з біомаси, так само, як і інших подібних технологій.

На сьогодні відновлювані джерела енергії забезпечують близько 19% кінцевого

енергоспоживання в світі, зокрема традиційна біомаса – 9%, сучасні ВДЕ – більше 10% (виробництво теплової та електричної енергії, транспортний сектор). Загалом за рахунок біомаси (традиційної та сучасної) покривається близько 14% кінцевого споживання енергії. Термін «традиційна біомаса» означає безпосереднє використання біомаси для приготування їжі та для обігріву у країнах, що розвиваються. Поняття «сучасні ВДЕ/біомаса» стосується використання ВДЕ/біомаси в сучасних технологіях виробництва енергії. [8]

Внесок відновлюваних джерел енергії до загального виробництва електроенергії в світі становить майже 23%. З усіх джерел відновлюваної енергії найбільша частка у вітроенергії – 4,1%, за якою слідує сонячна енергія з використанням ФЕ - 2,3% і біомаса – 1,6%. Найкрупнішими виробниками «зеленої» електроенергії є 7 країн, сумарні потужності яких складають 71,5% світових (548 ГВт, без врахування гідроенергії): Китай (загальна виробнича потужність – 190 ГВт), США (122 ГВт), Німеччина (92 ГВт), Японія (43 ГВт), Індія (36 ГВт), Італія (33 ГВт), Іспанія (32 ГВт). (рис.1). Теплова енергія становить близько половини кінцевого енергоспоживання в світі. Більше чверті потреби в тепловій енергії забезпечується за рахунок відновлюваних джерел.[6]

З рисунку 1 можна відмітити, що у загальносвітовому секторі виробництва ВДЕ переважна більшість припадає на галузь вітроенергетики, виробнича потужність якої – близько 420 ГВт, далі – галузь сонячної енергетики з використанням ФЕ (виробнича потужність – 240 ГВт), виробнича потужність сфери біоенергетики – 110 ГВт, виробнича потужність сфери геотермальної енергії – 10 ГВт, а на галузь виробництва сонячної енергії за допомогою концентруючих сонячних колекторів ((CSP)КСК) - близько 5 ГВт. При цьому, в енергетичному секторі країн ЄС найбільша частка виробничих потужностей ВДЕ припадає також на сферу вітроенергетики (150 ГВт), виробнича потужність сонячної енергетики з використанням ФЕ – 90 ГВт, галузь біоенергетики характеризується виробничою потужністю у 30 ГВт і зовсім незначною потужністю володіє сфера виробництва сонячної енергетики з використанням КСК – близько 6 ГВт. Стосовно групи країн БРІКС, то можна зазначити, що найбільшими виробничими потужностями володіє сфера вітроенергетики – 190 ГВт, галузь сонячної енергетики з використанням ФЕ визначається виробничою потужністю у 44 ГВт, а галузь біоенергетики – у 28 ГВт.

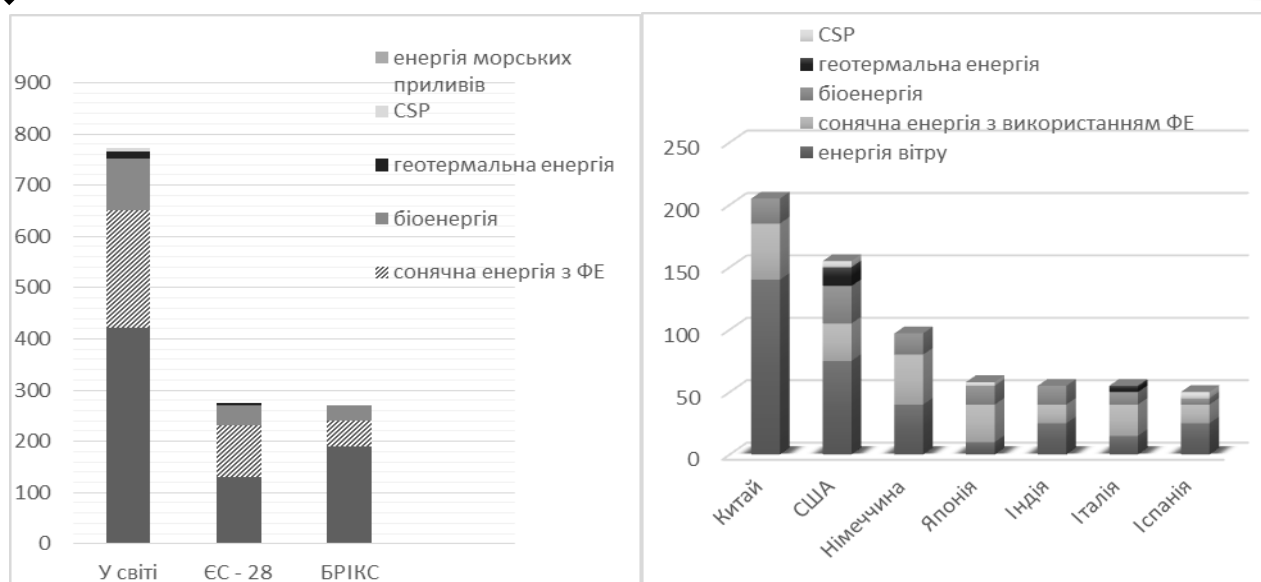


Рис. 1. Встановлена енергетична потужність ВДЕ у світі без врахування гідроенергії, країнах – членах ЄС, БРІКС та ТОП-7 країн (станом на кінець 2015 р.)*

Примітка: (CSP)КСК – концентруючі сонячні колектори, ФЕ – фотоелектричні елементи

* Створено автором на основі джерела [6]

Як показує світовий досвід, увага державних інституцій до проблем розвитку відновлюваних джерел енергії, а головне практичні дії в цьому

напрямку дають досить серйозні результати (див. рис. 2.).



Рис. 2. Дані щодо застосування різних типів політики використання відновлюваних джерел енергії у світі, період 2012-2015 років*

* Створено автором на основі джерела [6]

З рис. 2, можна зазначити, що відповідно до Глобального Звіту всесвітньої організації REN21 (the Renewable Energy Policy Network for the 21st Century/Організація з політики щодо відновлюваної енергії у 21-му столітті), протягом періоду 2012-2015 років і станом на кінець 2015 року: у 114 країнах світу застосовується політика «сили», яка включає запровадження закупівельних тарифів (FIT, feed-in tariff), участь у тендерах (tendering), схеми чистого виміру

енергії (net metering); у 66 країнах використовується транспортна політика, яка полягає у впровадженні біодизелю, етанолу та санкції на використання речовин, що не змішуються у транспортному паливі; у 22 країнах застосовується політика нагрівання й охолодження (H&C), яка використовує механізми зобов'язання країн використовувати технологічно нейтральні види енергії та, зокрема, сонячну енергію.

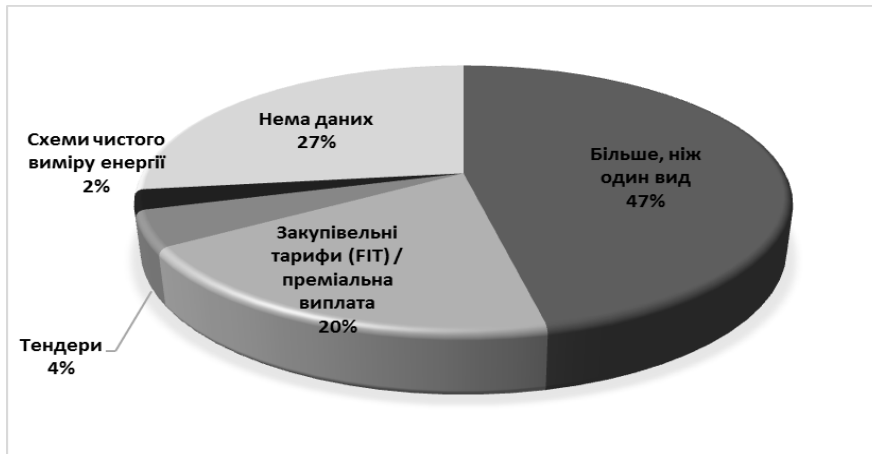


Рис. 3. Кількість країни світу, у яких застосовується політика щодо відновлюваних джерел енергії за типами, 2015*

*Створено автором на основі джерела [6]

З рисунку 3 можна зробити висновок, що найуспішнішою та найбільш результативною стала політика «сили», особливо механізм закупівельних тарифів, в той час як механізми політики нагрівання й охолодження і транспортної політики впроваджується досить низькими темпами, що пояснюється дороговизною обладнання та складнощів з потраплянням на ринки. Поки що саме механізм запровадження спеціальних закупівельних тарифів на альтернативні джерела енергії є найпопулярнішими у світі. Варто зауважити, що переважна більшість держав застосовує одночасно кілька видів політичних механізмів використання ВДЕ, серед яких як найрозвиненіші країни (США, Канада, ФРН, Франція, Італія, Японія), так і країни групи БРІКС, країни, що розвиваються, та Україна зокрема. При цьому, частка держав, де застосовується політика «сили» з використанням закупівельних тарифів (FIT, feed-in tariff), набагато менша і включає такі країни, як наприклад, Велика Британія, Фінляндія, Швеція, Білорусь, Казахстан, Іран, Танзанія, Нігерія та інші. У Норвегії, ПАР, Іраку, Узбекистані, Камеруні, Кот-д'Івуарі, Буркіна-Фасо, Анголі, Замбії механізм використання альтернативної енергії реалізується через тендери. Політика застосування схем чистого виміру енергії (net metering) втілюється лише у Південній Кореї, Габоні, Еритреї, Тунісі та Колумбії.

Проаналізувавши використання альтернативної енергетики у провідних країнах світу, можна зробити висновок, що на сучасному етапі лідирують у впровадженні ВДЕ у власний енергетичний сектор такі держави –США, Китай, Індія, Японія, Німеччина, Данія, в яких процес впровадження нетрадиційної енергетики пов'язаний, передусім, з природно-ресурсним потенціалом та кліматичними особливостями.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах сучасного розвитку людства, технологій та масштабу глобалізації, галузь альтернативної енергетики завдяки своїй різноманітності та екологічності набуває дедалі важливішого значення для світового господарства. Одна з найважливіших складових світової економіки, ринок енергоресурсів, протягом останніх десятиліть зазнає значних змін і трансформацій, в наслідок чого роль альтернативної енергетики стала більш вагомою. Таким чином, можна підсумувати, альтернативна енергетика постійно розвивається і завдяки втіленню різноманітних державних й ринкових механізмів активно впроваджується в енергетичні галузі країн світу. Зважаючи на ефективну реалізацію нових енергетичних стратегій розвитку, у ряді провідних країн світу вже змогли забезпечити значну частку власних енергопотреб шляхом використання відновлюваних джерел енергії, що не тільки приносить додаткові кошти у бюджет країн, але й створює робочі місця, а також, що є дуже важливо, сприяє захисту навколишнього середовища від згубної антропогенної діяльності. Галузь нетрадиційної енергетики є багатообіцяючою, адже у майбутньому завдяки подальшим дослідженням відновлювані джерела енергії можуть стати головним енергоресурсом на світовому ринку, що докорінним чином змінить світову економіку. Перспективи впровадження альтернативної енергетики та практично необмежені можливості її застосування у різноманітних сферах людського життя свідчить про серйозний потенціал і необхідність значних ресурсів та уваги науковців для їх реалізації. Зокрема, розвиток альтернативної енергетики уможливить трансформацію енергетичних, транспортних, промислових галузей країн та змінить систему енергоспоживання.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України Про електроенергетику :за станом на 16 липня 2015 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2015. – 714 с.
2. Зеленієв І.А. Альтернативна енергетика як драйвер зростання для України/ І.А. Зеленієв// УНІАН. – 2010.
3. Ребенок Н. В. Досвід зарубіжних країн у використанні альтернативних видів палива [Електронний ресурс] / Н. В. Ребенок // Чернігівський державний технологічний університет. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vcndtu/2011_48/30.htm
4. Сайт європейської організації The Climate Action Network Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.caneurope.org/>
5. Сайт міжнародної організації International Energy Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iea.org/>
6. Сайт міжнародної організації «REN21 Network» [Електронний ресурс]. – Дата публікації: 06.2016. - Режим доступу: <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>
7. Сайт національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ovu.com.ua/articles/588-natsionalna-komisiya-scho-zdiysnyue-derzhavne-regu/publisher>
8. Сайт статистичної організації Європейської Комісії Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
9. Сайт Української асоціації відновлюваної енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uare.com.ua/novyny/497-zelena-energetika-klyuchovij-napryam-ekonomichnogo-zrostannya.html>
10. Сылкина С. М. Международно-правовые аспекты рационального использования альтернативных источников энергии/ С. М. Сылкина// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Pravo/13_105979.doc.htm

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy «Pro elektroenergetiku» [The Law of Ukraine «On the electroenergy»]. (16.07.2015). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*. Kyiv: Parlam. vyd-vo [in Ukrainian]
2. Zeleniiev, I.A. (2010) Alternatyvna enerhetyka yak draiver zrostannia dlia Ukrainy/ [Alternative energy as a driver of growth for Ukraine]. UNIAN. Retrieved from <http://www.unian.ua/science/437150-alternativna-energetika-yak-drayver-zrostannya-dlya-ukrajini.html>. [in Ukrainian]
3. Rebenok N. V. Dosvid zarubizhnykh krayin u vykorystanni al'ternatyvnykh vydiv palyva [The foreign countries experience in the use of alternative fuels]. Chernihivs'kyi derzhavnyi tekhnolohichnyi universytet. Chernihiv state University of technology. Retrieved from http://www.nbuu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vcndtu/2011_48/30.htm [in Ukrainian]
4. Sait yevropeiskoi orhanizatsii The Climate Action Network Europe [Site of European organization The Climate Action Network Europe]. www.caneurope.org/. Retrieved from <http://www.caneurope.org/>. [in English]
5. Sayt mizhnarodnoyi orhanizatsiyi International Energy Agency [Site of an international organization International Energy Agency]. www.iea.org/. Retrieved from <https://www.iea.org/> [in English]
6. Sayt mizhnarodnoyi orhanizatsiyi «REN21 Network» [Site of an international organization «REN21 Network»]. www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/. Retrieved from <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/> [in English]
7. Sait natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi enerhetyky [Site of National Commission for Energy State Regulation]. ovu.com.ua/articles/588-natsionalna-komisiya-scho-zdiysnyue-derzhavne-regu/publisher. Retrieved from <http://ovu.com.ua/articles/588-natsionalna-komisiya-scho-zdiysnyue-derzhavne-regu/publisher>. [in Ukrainian]
8. Sayt statystychnoyi orhanizatsiyi Yevropeys'koyi Komisiyi Eurostat [Site of the statistical office of the European Union]. [ec.europa.eu/Eurostat](http://ec.europa.eu/eurostat). Retrieved from <http://ec.europa.eu/eurostat> [in English]
9. Sayt Ukrayins'koyi asotsiatsiyi vidnovlyuvanoyi enerhetyky [Site of Ukrainian renewable energy association]. uare.com.ua/. Retrieved from <http://uare.com.ua/novyny/497-zelena-energetika-klyuchovij-napryam-ekonomichnogo-zrostannya.html> [in Ukrainian]
10. Sylkina, S. M. Mezhdunarodno-pravovye aspekty ratsionalnogo ispolzovaniia alternativnykh istochnikov energii [International legal aspects of rational use of alternative energy sources] (n.d.). www.rusnauka.com/10_DN_2012/Pravo/13_105979.doc.htm. Retrieved from http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Pravo/13_105979.doc.htm [in Russian]

Одержано 11.07.2016 р.

Стеблянок І.О.

ДИНАМІЗАЦІЯ ТА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Визначено позицію національної економіки у світових інвестиційних рейтингах. Проаналізовано динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 1994-2015 років. Зроблено висновок про зміну їх тренду у 2014 р. зі стійкого зростання на скорочення. Формалізовано динаміку інвестицій на основі функцій різного типу, показано, що ступенева найбільш адекватно віддзеркалює характер економічного процесу. З'ясовано причини скорочення прямих іноземних інвестицій на основі балансу руху акціонерного капіталу і боргових інструментів. Проаналізовано структуру вкладень іноземних інвесторів у розрізі країн походження інвестицій, видів економічної діяльності та регіонів України. Розроблено заходи з динамізації та структуризації розвитку процесів іноземного інвестування та покращення інвестиційної привабливості національної економіки.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, національна економіка, динамізація, структуризація, рейтинги.

Постановка проблеми. Стабілізація національної економіки та відновлення процесів економічного зростання потребує збільшення обсягів залучення інвестицій, покращення їх структури та якісних характеристик. Враховуючи брак внутрішніх інвестиційних ресурсів, для забезпечення структурної перебудови економіки України виключно важливого значення набуває активізація інвестиційної діяльності іноземних інвесторів [1, с. 284]. Українцями необхідними є заходи, спрямовані на покращення інвестиційного клімату в країні; збалансування структурного розподілу потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в національну економіку [2, с. 63]. Тому дослідження сучасної динаміки та структури прямих іноземних інвестицій в економіці України є актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки інвестиційній діяльності належить провідна роль в економічному процесі, дослідженню її проблем приділяється увага багатьох учених. Родіонова Т. А. відносить Україну до групи країн із ринком, що формується (англ. *emerging markets*) [3, с. 85]. Це сприяє істотному розширенню її присутності на міжнародних ринках капіталу як імпортера і експортера інвестиційних ресурсів.

Підгородецька С. М., Зелик Г. Г. акцентують увагу на основних причинах непривабливості інвестиційного клімату в національній економіці: повільні темпи реформування, її заполітизованість, нестабільність законодавства

та політичної обстановки, невиконання урядом узятих на себе зобов'язань [4, с. 341]. Для збільшення потоків та поліпшення структури ПІІ в економіку України Ромусік Я. В. пропонує заходи [5, с. 6], пов'язані з формування єдиного реєстру інвестиційних проектів для здійснення аналізу динаміки реальних інвестицій, поліпшення міжнародної інвестиційної позиції та міжнародного кредитного рейтингу країни для мінімізації відсотків і максимізації термінів залучення позикових коштів; спрощення процедури реєстрації прав власності нерезидентами; активізацію співпраці між Україною та міжнародними організаціями, які оцінюють рівень інвестиційної привабливості країни, що має сприяти об'єктивному висвітленню його реального стану. Ткаченко Ю.В. визначено вагомість механізму валютного регулювання як основного чиннику, що впливає на обсяг прямих іноземних інвестицій; та виявлено ряд недоліків його функціонування в Україні [6, с. 31].

Проблеми формування і оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів ринкової економіки (підприємства, галузі, регіону), а також визначення факторів, які визначають її структуру досліджуються у працях Булеєва І.П., Брюховецької Н.Ю., Богуцької О.А. [7], Дацій Н.В. [8], Скриньковського Р. М. [9], Хорішко К.С. [10; 11]. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів слід визнати недостатню увагу до проблем покращення інвестиційної привабливості економіки як передумови залучення іноземних інвестицій.

Формулювання цілей статті – визначення кількісних і якісних ознак взаємозв'язку процесів прямого іноземного інвестування та

© Стеблянок Ірина Олегівна, к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та управління національним господарством, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро, тел.: +38(050)1429848, e-mail: irinasteb23@gmail.com

стану національної економіки для обґрунтування заходів динамізації та структуризації її розвитку.

Опис основного матеріалу дослідження. Широкомасштабна фінансова інтеграція наприкінці XIX ст., особливістю якої став глобальний інвестиційний бум, привела до зростання фінансових потоків [12, с. 114]. Прямі іноземні інвестиції створюють інструмент, за допомогою якого формуються стійкі та довготривалі зв'язки між країнами. Процес іноземного інвестування відображає вкладення капіталу в закордонні підприємства з метою реалізації довготривалого інтересу прямого інвестора в підприємстві-реципієнті, яке базується в країні, відмінній від країни інвестора. Під інвестиційною привабливістю економічних суб'єктів розуміють їх здатність приймати капітал у певних масштабах і формах, ефективно освоювати його, а також гарантувати повернення інвестованого капіталу з достатнім рівнем прибутку за припустимим рівнем ризику [13, с. 73]. Оцінка інвестиційної привабливості складних економічних систем дозволяє сформулювати об'єктивний погляд на глибинні процеси, що відбуваються між їх елементами [14, с. 42]. Вона є ключовим інструментом реалізації функцій управлінської діяльності через визначення основних векторів макроекономічного регулювання для забезпечення інтенсифікації процесу. Оскільки розвиток національної економіки визначено керівною ідеєю оцінки інвестиційної

привабливості, слід зупинитися на виявленні основних домінант та чинників, що обумовлюють цей процес.

Підґрунтям інвестиційної привабливості національної економіки в цілому лежить її інвестиційний потенціал, ступінь реалізації якого оцінюється різними іноземними рейтингами і на основі якого визначається прогнозний обсяг прямих іноземних інвестицій у країну. Сьогодні значна кількість великих економічних видань та консалтингових компаній регулярно відслідковують інформацію про стан національних та регіональних інвестиційних комплексів на основі публічних джерел та рейтингів інвестиційної привабливості країн та регіонів, які регулярно презентують Світовий Банк, *BERI*, *Standard & Poor's*, *Moody's Investors Service* і *Fitch Ratings* [15; 16]. У рейтингу інвестиційної привабливості *International Business Compass* у 2014 р. Україна займала 109 місце, у 2015 р. вона піднялася на 20 позицій і перебувала на 89 місці, але у 2016 р. знизилася в рейтингу на 41 позицію, зайнявши 130 місце [17]. Таким чином, Україна залишається країною із невисоким інвестиційним потенціалом і високим інвестиційним ризиком, яка посідає в рейтингах останні місця.

Прямі інвестиції нерезидентів в Україні складаються з акціонерного капіталу та боргових інструментів. У табл. 1 наведено динаміку ПІІ у формі акціонерного капіталу України у взаємовідносинах із іншими країнами.

Таблиця 1

Динаміка прямих інвестицій України у взаємовідносинах із іншими країнами на початок 1995-2016 рр. у формі акціонерного капіталу*

Роки	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США		Коефіцієнт притоку іноземних інвестицій, од.	Роки	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США		Коефіцієнт притоку іноземних інвестицій, од.
	в Україну	із України			в Україну	із України	
1995	483,5	20,3	23,8	2006	16890	219,5	76,9
1996	896,9	84,1	10,7	2007	21607,3	243,3	88,8
1997	1438,2	97,4	14,8	2008	29542,7	6196,6	4,8
1998	2063,6	127,5	16,2	2009	35616,4	6203,1	5,7
1999	2810,7	97,5	28,8	2010	40053	6226,3	6,4
2000	3281,8	98,5	33,3	2011	44806	6868,3	6,5
2001	3875	170,3	22,8	2012	50333,9	6899,7	7,3
2002	4555,3	155,7	29,3	2013	55296,8	6483,3	8,5
2003	5471,8	144,3	37,9	2014	58156,9	6575,3	8,8
2004	6794,4	166	40,9	2015	45744,8	6350,6	7,2
2005	9047	198,6	45,6	2016	43371,4	6427,1	6,7

* Побудовано за даними [18-19]

Статистичні спостереження за прямими інвестиціями здійснюються в Україні починаючи з 1994 року. Протягом 1994-2013 рр. існувала чітко виражена тенденція до зростання обсягу ПІІ із 483,5 млн дол. США до 58156,9 млн дол. США. За підсумками 2014 р. вони скоротилися до 45744,80 млн дол. США, а у 2015 р. - до 43371,4 млн дол. США, що відповідає рівню

2010 р. Протягом 1994-2006 рр. обсяги ПІІ в Україну у десятки разів перевищували обсяги ПІІ з України. Ситуація кардинально змінилася у 2007 р., відтоді коефіцієнт притоку іноземних інвестицій коливається на рівні 5-8 разів. За результатами моделювання динаміки ПІІ в Україну протягом 1994-2015 рр. отримано такі рівняння (табл. 2).

Таблиця 2

Результати моделювання динаміки ПІІ в Україну протягом 1994-2015 рр.*

Тип функції	Формалізація функції	Оцінка відповідності економічній сутності процесу
Експоненціальна	$y = 2013e^{0,2015x}$ $R^2 = 0,9222$	Не враховує тенденцій скорочення обсягу ПІІ у 2014-2015 рр.
Поліноміальна	$y = 27,443x^2 + 2889,2x - 7232,3$ $R^2 = 0,8905$	Враховує тенденції минулого з прискоренням
Лінійна	$y = 3438,1x - 9153,3$ $R^2 = 0,8892$	У структурі пам'яті функції тенденції зростання пригнічують ситуацію падіння двох останніх років
Ступенева	$y = 882,81x^{1,3712}$ $R^2 = 0,8794$	Найбільшою мірою відповідає ситуації зміну тренду зі зростання на скорочення

* Власні розрахунки автора

Експоненціальна, поліноміальна та лінійна функції описують динаміку ПІІ в Україну (y) від фактору часу (x) з найбільшими значеннями коефіцієнту множинної детермінації (R^2 від 0,8892 до 0,9222), однак вони не враховують ситуацію з падінням обсягу ПІІ в Україну протягом 2014-2015 рр. Більш достовірно динаміку процесу описує ступенева функція зі значенням $R^2=0,8794$, яку можна використовувати для прогнозування.

ПІІ в Україну надійшли зі 134 країн світу. Із країн ЄС із початку інвестування внесено 33042,3 млн дол. інвестицій (76,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10329,1 млн дол. (23,8%). До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0% загального обсягу прямих інвестицій, станом на 01.01.2016 р. входять: Кіпр – 11744,9 млн дол. (27,1%), Нідерланди – 5610,7 млн дол. (12,9%), Німеччина – 5414,3 млн дол. (12,5%), Російська Федерація – 3392,1 млн дол. (7,8%), Австрія – 2402,4 млн дол. (5,5%), Велика Британія – 1852,5 млн дол. (4,3%), Віргінські Острови (Брит.) – 1798,9 млн дол. (4,1%), Франція – 1528,1 млн дол. (3,5%), Швейцарія – 1364,2 млн дол. (3,1%) та Італія – 972,4 млн дол. (2,2%). У 2015 р. найбільшими темпами скоротилися інвестиції з Кіпру (на 1962,7 млн дол., або на 14,32%), а також із Великої Британії (на 300,9 млн дол., або на 13,97%). Серед указаних країн приріст інвестицій забезпечили лише дві країни: Нідерланди (на 391,6 млн дол., або на 7,5%), а також Росія (на 676,2 млн дол., або на 24,9%).

У галузевому аспекті найбільша частка прямих іноземних інвестицій зосереджена на підприємствах промисловості - 13280,1 млн дол. (30,6%), у т.ч. переробної – 11331,7 млн дол. (26,1%). Серед її галузей найбільший обсяг інвестицій приходить на металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування - 5309,7 млн дол. (12,2%), виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів - 2426,0 млн дол. (5,6%), виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – 1097,6 млн дол. (2,5%), машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, – 808,8 млн дол. (1,9%), виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – 747,9 млн дол. (1,7%), постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 629,6 млн дол. (1,5%). У добувну промисловість і розроблення кар'єрів вкладено 1243,6 млн дол. (2,9%).

В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 11823,9 млн дол., або 27,3% загального обсягу прямих інвестицій, на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 5659,5 млн дол. (13,0%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 3482,8 млн дол. (8,0%), у сфері інформації та телекомунікацій – 2308,7 млн дол. (5,3%), професійної, наукової та технічної діяльності – 2174,5 млн дол. (5,0%).

Існують істотні відмінності у галузевій спеціалізації іноземних інвесторів в Україні.

Найбільшу диверсифікацію за видами економічної діяльності мають інвестори з Кіпру. Станом на 01.01.2016 р. на фінансову та страхову діяльність приходилося 27,09%, промисловість - 22,04% (у т.ч. переробну -17,57%), операції з нерухомим майном - 13,71%, оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів - 9,61%, професійну, наукову та технічну діяльність - 8,02%, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування - 5,52%, будівництво - 5,06%.

Нідерланди є лідером у сфері інвестування в галузь інформації та телекомунікацій України, на яку приходилося 32,08% загального обсягу інвестицій, другу позицію утримує промисловість (30,16%), у т.ч. переробна (23,14%), з неї виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (11,14%). Також значні обсяги інвестицій приходяться на оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (13,03%), операції з нерухомим майном (9,02%).

Основна частка інвестицій із Німеччини надійшла у промисловість України (89,68%), у т.ч. у переробну (89,00%), з неї у металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування, вкладено 79,32% загального обсягу інвестицій.

У фінансову та страхову діяльність переважна частка інвестицій надійшла із Російської Федерації (83,91%), Австрії (70,15%), Франції (71,51%), Італії (83,59%). Значно меншими є вкладення із Російської Федерації, Австрії, Франції в оптову та роздрібну торгівлю; ремонт

автотранспортних засобів і мотоциклів – відповідно 5,98%, 6,99%, 11,90%. Із загального обсягу австрійських і французьких інвестицій у промисловість вкладено відповідно 11,32% та 12,49%, у т.ч. у переробну - 9,12% та 11,71%.

Вкладення з Віргінських Островів, Великої Британії, і Швейцарії в оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів є найбільшими порівняно з іншими країнами за питомою вагою – відповідно 48,41%, 23,82%, 22,69%. Велика Британія та Віргінські Острови також мають найбільшу частку вкладень в операції з нерухомим майном – відповідно 21,67% і 10,77%. Інвестиції з Великої Британії у промисловість становлять 16,43%, у т.ч. у переробну (13,07%), фінансову та страхову діяльність - 11,08%, транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність - 7,81%, будівництво - 6,43%. З Віргінських Островів значна частка інвестицій надійшла у фінансову та страхову діяльність - 10,91%, а також у переробну промисловість - 8,61%. Основу інвестицій із Швейцарії становлять вкладення у промисловість - 63,51%, у т.ч. добувна промисловість і розроблення кар'єрів (50,28%) і переробна промисловість (13,08%).

У регіональному аспекті більше половини ПІІ приходиться на м. Київ, причому протягом 2014-2015 рр. частка столиці зросла з 50,3% до 52,1%. Друге місце посідає Дніпропетровська область, питома вага якої збільшилася з 15,9% до 16,6%, третє – Донецька область, частка якої скоротилася з 6,3% до 4,2%.

У табл. 3 наведено балансування руху сукупних ПІІ в економіку України.

Таблиця 3
Сукупні прямі іноземні інвестиції в економіку України у 2014-2015 рр. (млн.дол. США)*

Показники	2014			2015		
	Усього	Країни ЄС	Інші країни	Усього	Країни ЄС	Інші країни
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1.01. року	67306,1	52762,1	14544,0	54041,9	42763,9	11278,0
Акціонерний капітал нерезидентів на 1.01. року	57056,4	43911,4	13145,0	45744,8	35592,4	10152,4
Надійшло акціонерного капіталу нерезидентів	2451,7	1810,3	641,4	3763,7	2007,3	1756,4
Вибуло акціонерного капіталу нерезидентів	-1167,1	-890,4	-276,7	-891,3	-661,4	-229,9
Інші зміни вартості акціонерного капіталу нерезидентів	-12425,0	-9255,8	-3169,2	-5245,8	-3896,0	-1349,8
з них курсова різниця	-12246,5	-9379,9	-2866,6	-5024,3	-3818,9	-1205,4
Акціонерний капітал нерезидентів на 31.12. року	45916,0	35575,5	10340,5	43371,4	33042,3	10329,1
Боргові інструменти						
на 1.01. 2015р.	10249,7	8850,7	1399,0	8297,1	7171,5	1125,6
на 31.12.2015р.	8568,0	7524,1	1043,9	7824,2	6784,2	1040,0
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 31.12.року	54484,0	43099,6	11384,4	51195,6	39826,5	11369,1

* Побудовано за даними [19;20]

Для з'ясування причин скорочення ПІІ проаналізуємо їх рух (табл. 3). Протягом 2014 р. надходження акціонерного капіталу склали 2451,7 млн дол., а вибуття – 1167 млн дол., тобто чисте сальдо є додатним (1284,6 млн дол.). У 2015 р. також було забезпечено чистий притік акціонерного капіталу у сумі 2872,4 млн дол., оскільки його надходження - 3763,7 млн дол., а вибуття - 891,3 млн дол. Негативний вплив на притік ПІІ має неврегульованість процедури здійснення та повернення інвестицій та переказу доходів від здійснення інвестиційної діяльності.

Недосконалим є перелік документів щодо відчуження корпоративних прав, придбаних на вторинному ринку та відступлення нерезидентам права вимоги за сумнівними та безнадійними кредитними договорами українськими позикодавцями. Основною причиною скорочення ПІІ є зміна вартості акціонерного капіталу нерезидентів унаслідок курсових різниць у 2014 р. у сумі 12246,5 млн дол., у 2015 р. - 5024,3 млн дол. У системі бухгалтерського обліку акціонерний капітал номінований в гривнях, різка девальвація національної валюти протягом 2014-2015 рр. негативно позначилася на його вартості у доларовому еквіваленті.

Боргові інструменти (заборгованість за кредитами та позиками, зобов'язання за торговими кредитами та інші зобов'язання перед прямими інвесторами) протягом 2014 р. скоротилися із 10250 млн. дол. до 8568 млн. дол., або на 16,41%, у 2015 р. падіння продовжилося на 472,9 млн. дол., або на 5,7%. Основна частина боргових інструментів (близько 87%) припадає на країни ЄС.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

1. Протягом 1994-2013 рр. спостерігалася висхідна тенденція зростання обсягів прямих іноземних інвестицій у національну економіку, тренд яких у 2014 р. змінився на низхідний, що співпало в часі з різким погіршенням позицій України в інвестиційних рейтингах.

2. Формалізовано динаміку інвестицій на основі функцій різного типу (експоненціальна, поліноміальна, лінійна, ступенева) з високими значеннями показника множинної детермінації. Показано, що ступенева функція найбільш адекватно віддзеркалює характер економічного процесу і відповідає ситуації зміну тренду прямих іноземних інвестицій зі зростання на скорочення.

3. На основі балансу руху сукупних прямих іноземних інвестицій встановлено, що основними причинами їх зменшення є втрата вартості акціонерного капіталу в доларовому

еквіваленті внаслідок значної девальвації національної грошової одиниці, а також погашення боргових інструментів.

4. Проаналізовано структуру вкладень іноземних інвесторів у розрізі країн походження інвестицій, видів економічної діяльності та регіонів України. Більше $\frac{3}{4}$ обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну забезпечують країни ЄС. У галузевому аспекті найбільша їх частка зосереджена на підприємствах промисловості, у т.ч. переробної, а також у фінансово-страхових установах. У регіональному аспекті більше половини прямих іноземних інвестицій сконцентровано у м. Києві.

5. Найбільші обсяги вкладень і диверсифікацію за видами економічної діяльності мають інвестори з Кіпру. Інші країни характеризуються істотними відмінностями у галузевій спеціалізації інвестицій в Україну. Нідерланди є лідером у сфері інвестування в галузь інформації та телекомунікацій, Німеччина - у металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування, Швейцарія - у добувну промисловість і розроблення кар'єрів. У фінансову та страхову діяльність переважна частка інвестицій надійшла з Російської Федерації, Австрії, Франції, Італії. Пріоритетами інвестиційних вкладень із Віргінських Островів, Великої Британії і Швейцарії є оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, а Великої Британії та Віргінських Островів - операції з нерухомим майном.

6. Надаючи оцінку структуризації прямого іноземного інвестування в національну економіку, слід визнати його переважно низько-технологічну, сировинну спеціалізацію, а також посередницький характер як на фінансовому, так і на товарному ринках, брак інвестиційної підтримки наукомістких виробництв.

7. Під динамізацією процесу прямого іноземного інвестування розуміємо вплив на підсилення темпів зростання його обсягів та поліпшення структури, який має бути досягнутий шляхом покращення інституціонального середовища інвестиційного ринку, створення прозорих правил його функціонування, стимулювання вкладень іноземних інвесторів в сектори національної економіки з підвищеним рівнем технологічності, спрямування їх коштів у довгострокові проекти, які мають стимулювати зростання продуктивності праці та зайнятості населення.

Перспективами подальших досліджень є розробка пропозицій щодо покращення інституціонального середовища інвестиційного ринку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Косенко А. В. Інвестиційна складова у формуванні раціональної структури суспільного відтворення / А. В. Косенко // Теорія та практика державного управління. - 2012. - Вип. 2. - С. 282-289.
2. Ромусік Я. В. Інвестиційне забезпечення збалансованості структурних пропорцій економіки України / Я. В. Ромусік // Економіка промисловості. - 2012. - № 1-2. - С. 59-65.
3. Родіонова Т. А. Структура іноземних зобов'язань та репатріація інвестиційних доходів в країнах з ринком, що формується / Т. А. Родіонова // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Сер. : Економічні науки. - 2012. - Т. 15, № 2. - С. 79-87.
4. Підгородецька С. М. Проблеми інвестування структурної перебудови економіки України / С.М. Підгородецька, Г. Г. Зелік // Університетські наукові записки. - 2008. - № 2. - С. 339-343.
5. Ромусік Я. В. Прямі іноземні інвестиції: світові тенденції та структурний розподіл в економіці України / Я. В. Ромусік // Економіка промисловості. - 2012. - № 3-4. - С. 3-8.
6. Ткаченко Ю. В. Удосконалення механізму валютного регулювання України в контексті формування інвестиційної привабливості національної економіки / Ю. В. Ткаченко // Інвестиції: практика та досвід. - 2012. - № 8. - С. 30-33.
7. Булеєв І. П. Формування структури промисловості індустріального міста за критеріями підвищення якості життя населення та інвестиційної привабливості / І. П. Булеєв, Н. Ю. Брюховецька, О. А. Богуцька // Прометей. - 2013. - № 1. - С. 45-49.
8. Дацій Н. В. Роль держави у підвищенні інвестиційної привабливості галузей національної економіки / Н. В. Дацій // Економіка та держава. - 2010. - № 8. - С. 103-105.
9. Скриньковський Р. М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу в структурі факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства / Р. М. Скриньковський // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 9. - С. 24-27.
10. Хорішко К. С. Структура підсистеми управління інвестиційною привабливістю підприємства / К.С. Хорішко // Агросвіт. - 2014. - № 8. - С. 72-75.
11. Хорішко К. С. Удосконалення управлінського інструментарію в напрямі підвищення процесів ефективного формування інвестиційної привабливості господарських структур / К. С. Хорішко // Інвестиції: практика та досвід. - 2015. - № 21. - С. 17-20.
12. Маслій В. Методика аналізу структури прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності / В. Маслій // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. - 2013. - Вип. 18. - С. 106-115.
13. Гунько В. І. Особливості інвестиційної привабливості національної економіки України / В. І. Гунько // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2013. - № 3. - С. 71-74.
14. Гришаєва Ю. Г. Концепція оцінювання інвестиційної привабливості в контексті управління національною економікою / Ю. Г. Гришаєва // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2012. - № 4. - С. 38-42.
15. Ткаченко Ю. В. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості національної економіки [Електронний ресурс] / Ю. В. Ткаченко // Ефективна економіка. - 2013. - № 9. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_56
16. Огородник В. О. Аналіз стану інвестиційних процесів та оцінка інвестиційної привабливості національної економіки України / В. О. Огородник // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. - 2015. - Вип. 1. - С. 138-154.
17. BDO International Business Compass 2016 [Online]. – Retrieved from: <http://www.bdo.ua/getattachment/ed2bb569-3171-4c47-81af-d19bbb93749b/attachment.aspx>
18. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність / Прямі іноземні інвестиції (1995-2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
19. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/02/24pdf.zip>
20. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2015/02/32w.zip>

REFERENCES

1. Kosenko A. V. (2012), The investment component in the formation of a rational structure of social reproduction, *Teorija ta praktyka derzhavnogo upravlinnja [Theory and practice of public administration]*, No. 2, pp. 282-289 (ukr).
2. Romusik Ja. V. (2012), Investment provision of balance of structural proportions of Ukraine Economy, *Ekonomika promyslovosti [Industrial economics]*, No. 1-2, pp. 59-65 (ukr).
3. Rodionova T. A. (2012), The structure of foreign liabilities and repatriation of investment income in countries with emerging, *Visnyk Mizhnarodnogo slov'jans'kogo universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky [The structure of foreign liabilities and repatriation of investment income in countries with emerging]*, Vol. 15, No. 2, pp. 79-87 (ukr).
4. Pidgorodec'ka S. M., Zelyk G. G. (2008), Problems of investment economic restructuring Ukraine, *Universytets'ki naukovi zapysky [University research note]*, No. 2, pp. 339-343 (ukr).

5. Romusik Ja. V. (2012), FDI: global trends and structural distribution in the economy of Ukraine, *Ekonomika promyslovosti [Industrial economics]*, No. 3-4, pp. 3-8 (ukr).
6. Tkachenko Ju. V. (2012), The mechanism of currency regulation Ukraine in the context of investment attractiveness of the national economy, *Investycii: praktyka ta dosvid [Investment: Practice and Experience]*, No. 8, pp. 30-33 (ukr).
7. Buljejev I. P., Brjuhovec'ka N. Ju., Boguc'ka O. A. (2013), Formation of industrial structure of industrial city on the criteria of improving the quality of life and investment attractiveness, *Prometej [Prometheus]*, No. 1, pp. 45-49 (ukr).
8. Dacij N. V. (2010), The state's role in increasing investment attractiveness of national economy, *Ekonomika ta derzhava [Economy and State]*, No. 8, pp. 103-105 (ukr).
9. Skryn'kovskij R. M. (2013), Educational and professional capacity of staff in the structure of factors influencing the investment attractiveness of the company, *Investycii: praktyka ta dosvid [Investment: Practice and Experience]*, No. 9, pp. 24-27 (ukr).
10. Horishko K. S. (2014), Structure of subsystem of investment attractiveness of the company, *Agrosvit [Agrosvit]*, No. 8, pp. 72-75 (ukr).
11. Horishko K. S. (2015), Improving management tools towards improving the processes of formation of effective investment attractiveness of economic structures, *Investycii: praktyka ta dosvid [Investment: Practice and Experience]*, No. 21, pp. 17-20 (ukr).
12. Maslij V. (2013), Methods of analysis of the structure of FDI by economic activity, *Ukrai'ns'ka nauka: mynule, suchasne, majbutnje [Ukrainian science: Past, Present and Future]*, Vol. 18, pp. 106-115 (ukr).
13. Gun'ko V. I. (2013), Features of investment attractiveness of the national economy Ukraine, *Visnyk Universytetu bankivs'koi' spravy Nacional'nogo banku Ukraïny [Bulletin of the University of Banking of National Bank of Ukraine]*, No. 3, pp. 71-74 (ukr).
14. Gryshajeva Ju. G. (2012), The concept of evaluation of investment attractiveness in the context of the management of the national economy, *Visnyk Berdjans'kogo universytetu menedzhmentu i biznesu [Bulletin Berdyansk University of Management and Business]*, No. 4, pp. 38-42 (ukr).
15. Tkachenko Ju. V. (2013), Methodological approaches to assessing the investment attractiveness of the national economy [Online], *Efektivna ekonomika [Efficient Economy]*, No. 9, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_56 (ukr).
16. Ogorodnyk V. O. (2015), Analysis of investment processes and evaluation of investment attractiveness of Ukraine National Economy, *Rozvytok metodiv upravlinnja ta gospodarjuvannja na transporti [Development of methods of administration and management on transport]*, No. 1, pp. 138-154 (ukr).
17. BDO International Business Compass (2016) [Online], available at: <http://www.bdo.ua/getattachment/ed2bb569-3171-4c47-81af-d19bbb93749b/attachment.aspx> (ukr).
18. Economic statistics / Foreign trade / FDI (1995-2015) [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (ukr).
19. Investment of foreign economic activity Ukraine (2015) [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/02/24pdf.zip> (ukr).
20. Investment of foreign economic activity Ukraine (2014) [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2015/02/32w.zip> (ukr).

Одержано 15.09.2016 р.

Футало Ю.Р.

СТРУКТУРНІ ДЕФОРМАЦІЇ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В статті розглянуто структурні деформації, що виникли у галузях економіки внаслідок процесів інтеграції. Поступова інтеграція в європейський політичний, економічний, правовий простір потребує поглиблення досліджень у даному напрямі. Здійснений аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, спрямованих на визначення індикаторів (критеріїв) розвитку пріоритетних галузей економіки України. Обґрунтовано, що ключовими умовами інтеграції є: рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн. Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення ефективності процесів економічної інтеграції в Україні.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційний економічний процес, структурні деформації у галузях національної економіки.

Постановка проблеми. Внаслідок інтеграційних процесів України в світове міжнародне господарство виникли відповідні структурні деформації у цілих галузях національної економіки. Одні з них зазнали руйнації, інші стали більш привабливими для вкладання іноземних інвестицій у їхні активи та стають домініантними для розвитку економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для написання статті використовувалися різні джерела: саме думки економістів, інтернет ресурси, дослідження провідних вітчизняних та зарубіжних економістів, роботи яких присвячені даній проблемі, структурним деформаціям в економічних галузях національної економіки. Колосов І.О. розробив методикку визначення перспективних галузей економіки [1], Сичевський М.П. та А.Е. Юзефович, займався проблемами державного регулювання харчової промисловості [2], Тарасюк Г.М. в своїх працях досліджував потенціал галузей національної економіки [4]. Вітчизняні вчені досліджували стан та перспективи тієї чи іншої галузі в національному господарстві, але на недостатньому рівні було приділено саме аналізу впливу інтеграційних процесів на загальну структуру економіки

Формування цілей статті. Метою даної статті є аналіз тенденцій в розвитку галузей та ринків національної економіки, які найбільше зазнають впливу внаслідок інтеграційних процесів та стануть ймовірно конкурентоспроможними на світових ринках.

Опис основного матеріалу дослідження.

Набуття членства в СОТ, підготовка до підписання Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, ратифікація угоди про вільну торгівлю з країнами СНД – все це створювало потенційні можливості для забезпечення досягнення цілей збалансованого економічного розвитку держави.

Поступове утворення універсального світового середовища ринкової діяльності, що має на меті зниження та скасування державами тарифних та нетарифних регуляторів торгівлі товарами та послугами, лібералізацію руху факторів виробництва та розвиток транснаціональних господарських структур, виступає наслідком поглиблення багатовекторних процесів інтеграції.

У міжнародній економіці за П. Герстом і Г. Томсоном [1,с.6] виділяється два фундаментальних типи економічної інтеграції. Один із них – це суто глобальна економіка. Для іншого типу ключовим є обмін між відносно незалежними національними економіками, які розвиваються внаслідок зростання внутрішніх суб'єктів господарювання. У той же час під глобалізацією варто розуміти утворення нової економічної структури, яка „розмиває” національні економічні кордони і в основному базується на функціонуванні транснаціональних економічних угруповань. У глобальній системі економіки окремих держав поглинаються міжнародними процесами, в регулюванні яких національні уряди беруть щоразу менше участі. Натомість сучасною рисою регулювання міжнародної системи є виникнення великих економічних блоків з наддержавними міжнародними органами керування і координації економічної діяльності, наприклад, ЄС, НАФТА. Як показує досвід, всередині таких утворень

відбуваються дискримінаційні процеси відносно до слабкіших чи нових учасників. Тому тут важливим є зберегти переваги внутрішнього споживчого ринку.

Другий тип міжнародної економічної інтеграції передбачає розквіт національних економік, використовуючи внутрішні ресурси, та їх входження в міжнародні процеси, зберігаючи національну економічну незалежність, характерні принципи та направленість. Прикладом такого напряму міжнародного розвитку є Китай, економіка якого не гармонізована з іншими суб'єктами міжнародної діяльності до такого ступеня, як це є в окремих міжнародних економічних блоках або транснаціональних компаніях, а є відносно закритою економікою, що ґрунтується на державній формі власності. Показники розвитку економіки Китаю є такими, що якщо їх екстраполювати на 2020 рік, то Китай стане економічно найрозвиненішою країною світу. Це привертає увагу країн з перехідною економікою для перейняття досвіду.

В економічній літературі, в діяннях українського уряду акцент у питанні входження України в міжнародний економічний простір, робиться на глобалізаційні процеси. Тобто пропонується перший тип економічної інтеграції і практично не обговорюється альтернативний шлях, який використовується іншими країнами. В останньому випадку такі країни повинні мати критичну кількість компаній, які є конкурентоспроможними на міжнародному ринку і які будуть визначати конкурентні переваги певної країни. Причому ці суб'єкти економічної діяльності повинні бути спроможними самостійно будувати свою діяльність в міжнародному економіко-правовому середовищі, керуючись власними інтересами.

Разом з тим, як зазначається в [5], „ Україна, яка за роки незалежності не довела власну здатність створювати умови розширеного та самодастанього відтворення всіх суб'єктів економічних відносин, в міру входження у світовий економіко-правовий простір та формування національної економіко-правової системи на засадах міжнародних норм і правил „несподівано” перейшла до етапу коли питання її участі та місця в глобалізаційних процесах розглядається вже суто в практичній площині”.

Інтеграція – це складний, багаторівневий процес об'єднання суб'єктів для утворення цілісної системи у різних сферах життєдіяльності суспільства з метою розвитку зв'язків та поглиблення взаємодії між ними.

Наслідками встановлення тісних торговельних, виробничих та фінансових зв'язків

між країнами, поглиблення міжнародного та територіального поділу праці та розвитку спільної системи світового господарства стало становлення однієї із підвидів інтеграції – економічної інтеграції.

Економічна інтеграція – це, на наш погляд, процес зближення та взаємодії національних економік держав задля вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили з метою утворення єдиного економічного простору для здійснення економічної діяльності. Економічна інтеграція виступає якісно новим етапом розвитку і формою прояву інтернаціоналізації господарського життя та відбувається на рівні національних господарських структур різних держав, а також між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями. Саме економічна інтеграція проявляється у розширенні і поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, у створенні сприятливих умов для здійснення економічної діяльності. Економічна інтеграція між країнами виявляється у державних формах економічного об'єднання країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик, прикладом яких є : Європейський Союз, ОПЕК, Світова організація торгівлі, Європейська асоціація вільної торгівлі тощо.

Особливо помітною останнім часом стає і посилюється тенденція до формування та посилення інтеграційного підходу до регіонального розвитку макросистем, який специфікується природничо-виробничими, функціонально-територіальними та структурними особливостями систем. Інтеграція стає домінуючим напрямом сучасної економіки, забезпечуючи синергійний ефект у процесі взаємозв'язку і зрощення потенціалів розвитку господарства на всіх рівнях його організації. Необхідність розвитку інтеграційних процесів особливо важлива, в умовах структурної перебудови економіки країни та її регіональних структур в єдиному економічному просторі. Посилення й актуалізація інтеграційного процесу макросистем обумовлена необхідністю інтегрування окремих локальних систем у національну і далі світову економіку, модернізації й прискореного їх розвитку та пошуку для цього ресурсів, удосконаленням територіальної організації економічного простору.

Інтегрованість можна розуміти як притаманність макросистемі характеристик, які властиві її окремим елементам або підсистемам. Такі зв'язки, котрі перетворюють взаємодіючі суб'єкти в єдине ціле, є інтеграцією. Економічна

інтеграція передбачає взаємопроникнення та зрощення вітворювальних процесів різних господарських суб'єктів, „у результаті чого незалежні економічні агенти набувають нової властивості – вони перетворюються на систему” [6]. У свою чергу система є сукупністю елементів і зв'язків між ними, яка має властивість не тотожну сумі властивостей її елементів.

Інтегрованість можна визначати як стратегічний ресурс, направлений на підвищення ефективності роботи мезо- і макросистем, оптимізацію просторової організації з вектором на входження у світовий економічний простір. Інтеграційний підхід та його реалізація включає зростання потенціалів регіональних господарських систем усіх таксономічних рангів, зниження перешкод для потоків усіх ресурсів і факторів виробництва, модернізацію вітворювальних процесів, зниження рівня диференціації та дезінтеграції регіонального розвитку через інтегральну взаємодію, створення сприятливого життєвого середовища.

Основними характеристиками процесу економічної інтеграції між країнами є поглиблення економічної співпраці держав, спільне використання науково-дослідного потенціалу на основі міжнародного поділу праці, прискорення науково-технічного прогресу, підвищення ефективності функціонування національних господарств, раціоналізація використання сировинних ресурсів, поглиблення міжнародної спеціалізації виробництва та цілеспрямована перебудова структури національних господарств задля забезпечення вищого ступеня їх взаємодії у світовому господарському процесі. Економічна інтеграція відбувається на макро- та мікро- рівнях.

Внаслідок інтеграційних процесів України в світове міжнародне господарство виникли відповідні структурні деформації у цілих галузях національної економіки та основних ринках. Одні з них зазнали руйнації, інші стали більш привабливими для вкладання іноземних інвестицій у їхні активи та стають домінуючими для розвитку економіки країни в цілому. Одна з найкращих ситуацій з балансом зовнішньоторговельних операцій склалася в галузі сільського господарства та харчової промисловості, яка за даними Держкомстату за рівнем виробництва продукції на душу населення займає друге місце в Європі. Харчова промисловість здатна забезпечити не лише потреби населення в основних видах продуктів харчування, але й сформуванню продовольчий фонд і експортний потенціал України.

Інтеграція зазнає великого впливу на ринок праці і на кількість кваліфікованих спеціалістів, які через спрощення працевлаштування за кордоном лишатимуть український ринок праці, через що вітчизняні підприємства почнуть відчувати дефіцит кадрів, так як це сталося у Львові.

Серед іноземних інвесторів Львівської області – бельгійська компанія НІМА, яка є виробник м'яких меблів, буде завод у Бориславі. Бельгійці планують залучити шість мільйонів євро інвестицій у Львівську область і працевлаштувати 500 людей. Восени цього року японська компанія Fujikura Automotive Ukraine Lviv запустить ще один завод із виготовлення кабельних мереж для автомобілів – у Яворівському районі, поблизу Львова. На першому своєму заводі працевлаштували 1150 людей. Розвиває виробництво і підприємство з німецькими інвестиціями ТзОВ „БАДЕР Україна”, на якому виготовляють шкіряні сидіння для автомобілів AUDI, BMW та VOLKSWAGEN. 2009 року стартувало виробництво у Городку. У вересні ТОВ „Бадер Україна” відкриває другий завод поблизу Львова – у серпні Кожичі Яворівського району, підприємство готує влаштувати - 2,5 тисячі людей. Канадська фірма Bombardier хоче будувати локомотиви і тепловози на Львівському локомотиворемонтному заводі. відповідний протокол про наміри ця провідна світова фірма підписала у Кабінеті Міністрів України з „Укрзалізницею”. Шість тисяч працівників трудяться на німецькому заводі „Леоні” у селі Нежухові Стрийського району. Кабельними мережами, виготовленими на заводі, оснащують автомобілі світових брендів, таких як „Опель”, „Порше”, „Фольксваген”, „Ауді” та „Ламборгіні”.

Львівщина має доступну робочу силу, тому в першу чергу на ринок приходять компанії з неавтоматизованими або навіавтоматизованим виробництвом. які 25 років тому прийшли на східноєвропейський ринок. Таку можливість для вирішення проблеми безробіття свого часу використали поляки, угорці, словаки, румуни. Однак за якийсь час ситуація міняється, коли на ринок приходять багато компаній, починається конкуренція за працівників. Якщо на початку року на Львівщині такого ще не було, то тепер уже відчутні зародки конкуренції на цьому ринку. Починається ріст заробітних плат, виплата додаткових бонусів за якість і швидкість роботи. Якщо в 2015 році на деяких підприємствах була зарплата 2500 грн, то тепер рівень зарплати праці в компаніях зріс для того, щоб люди гарантовано працювали на

підприємстві, щоб не було плінності кадрів. Інвестору необхідно збільшити заробітну плату до двухсот евро по курсу Національного банку України, нажаль зараз немає таких заробітних плат.

Німецька фірма „Леоні”, свій другий завод відкриває на Івано-Фанківщині, перший відкрито у Нежухові Стрийського району, де працевлаштовано шість тисяч чоловік.

Здебільшого іноземного інвестора цікавить робоча сила, яка працює на конвейєрі, а це велика плінність кадрів, бо працівники приходять на місяць, а потім звільняються і повертаються на біржу. На сьогоднішній день на обліку у Львівському міському центрі зайнятості перебувають і отримують допомогу з безробіття 3 тисячі осіб, в області – 15 тисяч. Понад 60% з них- люди, які мають одну-або й три вищі освіти або незакінчені вищі освіти. Молода людина після закінчення учбового закладу, отримавши диплом, приходять у центр зайнятості, стає на облік і отримує 544 грн, пробуде рік на біржі, а потім виїжджає за кордон.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, поведене

дослідження дало змогу зробити наступні висновки: Поступова інтеграція України в європейський економічний, правовий простір потребує поглибленого вивчення структури розвитку економіки, а саме, які галузі та ринки є пріоритетними для виходу зі своєю конкурентоспроможною продукцією на світові ринки. Найбільшої деформації зазнає ринок праці, внаслідок міграції робочої кваліфікованої сили за кордон, внаслідок чого постраждає малий та середній бізнес. Ключовими умовами економічної інтеграції є: рівень розвитку країни, її ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн.

В подальших дослідженнях буде проведений аналіз та взаємовплив різних галузей національної економіки; визначені основні критерії (індикатори), за допомогою яких можна здійснювати діагностику розвитку тих чи інших галузей та їхнього взаємовпливу на внутрішньому ринку, так і зовнішніх ринках глобальної світової економіки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Герст П. Сумніви в глобалізації. Міжнародна економіка і особливості керування / Герст П Томсон Г. // Пер.з англ.- К.: К.І.С., 2002.-306с.
2. Колосов І.О. Методика визначення перспективних галузей економіки [електронний ресурс] / І.О. Колосов, О.О. Семенко.- Режим доступу: [http:// archive.nbuv.gov.ua/portal](http://archive.nbuv.gov.ua/portal)
3. Сичевський М.П. Розвиток харчової промисловості: акценти державнох політики / М.П. Сичевський, А.Е. Юзефович// Економіка АПК.-2014.-№7.-С.46-52.
4. Пашнюк Л.О. Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку / Л.О. Пашнюк// Економічний часопис- XXI.-2012.-№9, 10.-С.60-63
5. Україна у Світовій організації торгівлі: очікування та реальні перспективи.// Збірник наукових статей.-К.-К.: НІСД, 2002.-128, сс.14-15.
6. Сторонянська І. Міжрегіональний інституційний розвиток: тенденції і проблеми. //І. Сторонянська-Львів:ІРД, 2011.-321с.
7. Тарасюк Г.М. Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирсько області: основні тенденції та планування розвитку: [монографія] // Г.М. Тарасюк.-Житомир: ЖДТУ, 2008.-274с.
8. Циган Р.М. Тенденції та перспективи розвитку харчової промисловості України// Глобальні та національні проблеми економіки/ Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського.- Випуск 8.2015-С. 283-287.
9. Food and Agriculture Organization of the United Nations // [Електронний ресурс] [http. www. fao. org/ home/ en/](http://www.fao.org/home/en/)
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. –Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES

1. Hirst, P. (2002). *Doubts about globalization. International economy and management.* Hirst P Tomson H. [in Ukrainian]
2. Kolosov I.O. *Metodyka vyznachennya perspektyvnykh haluzey ekonomiky [Methods of identifying promising sectors of the economy]* / Retrieved from <http://archive.nbuv.gov.ua/portal> [in Ukrainian]
3. Sychevs'kyu M.P. & Yuzefovych A.E., (2014). *Rozvytok harchovoyi promyslovosti: akcenty derzhavnoji polityky. [Development of food industry focus of public policy]*, №7. 46-52. Ekonomika APK [in Ukrainian]
4. Pashnyuk L.O. *Ekonomichnyy chasopys (2012). Kharchova promyslovist' Ukrayiny: stan, tendentsiyi ta perspektyvy rozvytku. [Ukraine Food Industry: status, trends and prospects].* №9, 10. 60-63. KhKhI. [in Ukrainian]

5. Zbirnyk naukovykh statey. K.K.: NISD, (2002) *Ukrayina u Svitoviy orhanizatsiyi torhivli: ochikuvannya ta real'ni perspektyvy [Ukraine in GTO: expectations and real prospects]* 128, 14-15. [in Ukrainian]
6. Storonyans'ka I. (2011) *Mizhrehional'nyy instytutsiynyy rozvytok: tendentsiyi i problemy. [International institutional development: trends and challenges]* 321. L'viv: IRD [in Ukrainian]
7. Tarasyuk H.M. (2008) *Potentsial pidpryemstv kharchovoyi promyslvosti Zhytomys'koi oblasti: osnovni tendentsiyi ta planuvannya rozvytku. [The potential of the food industry Zhytomyr region: main trends and development planning]* Zhytomyr, ZhDTU, 274 [in Ukrainian]
8. Tsyhan R.M. (2015). *Tendentsiyi ta perspektyvy rozvytku kharchovoyi promyslovosti Ukrayiny. Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky [Trends and prospects of the food industry Ukraine. Global and national economic problems].* 8, 283-287 [in Ukrainian]
9. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Retrieved from <http://www.fao.org/home/en/>
10. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny. *State Statistics [Committee of Ukraine]* // Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian]

Одержано 15.09.2016 р.

Шibaєва Н. В., Ткаченко С.Є., Бабан Т.О.

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті проведений аналіз основних елементів інституційного середовища та їх теоретичне висвітлення в економічних дослідженнях закордонних та вітчизняних фахівців. Представлено авторське бачення основних економічних категорій, які застосовуються у процесі інституційного аналізу, а також визначені важливі характеристики національного інституційного середовища. Отримані теоретичні результати, використані для аналізу механізмів забезпечення функціонування однієї з базисних інституцій ринкової економіки – права власності на землю.

Ключові слова: інституційне середовище, регуляторна політика, аграрний сектор, приватна власність на землю.

Постановка проблеми. Роль ринкового механізму координації економічної діяльності полягає в ефективному розподілі ресурсів, який забезпечується дієвістю ринкових інституцій, що специфікують права власності та забезпечують конкуренцію й відповідно є складовою умов рівноважного економічного зростання. Разом з тим, зв'язок між економічним зростанням та якістю інститутів є двостороннім: стійке рівноважне економічне зростання полегшує удосконалення інститутів. Вдосконалення інститутів як складової інституційного середовища може відбуватися як еволюційним, так і революційним шляхом. Обрана стратегія реформування визначає особливості створюваного інституційного середовища, яке впливає на поведінку суб'єктів та перспективи розвитку соціально-економічної системи. Інституційне середовище створює технології й алгоритми поведінки, які суб'єкти використовують для самоідентифікації, колективної організації, за певних умов створення нових інститутів. Дослідження інституційного середовища сприяють виявленню залежностей між обраним вектором регуляторної політики держави, її ефективністю та інституційними змінами, що відбуваються у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституційна складова функціонування соціальних систем є об'єктом політологічних, соціологічних,

економічних досліджень. В економічній науці процеси та явища аналізувались з урахуванням дії інституційних чинників спочатку представниками безпосередньо інституційного напрямку, але згодом і послідовники академічного мейнстріму також почали поділяти думку, що інституційні структури є найбільш глибоким джерелом довгострокового економічного зростання та, відповідно, економічного розвитку.

Питання, пов'язані з аналізом інституційного середовища та його складових, висвітлені у працях Д. Норта, О. Вільямсона, В. Полтеровича, В. Тарасевича, С. Архієреєва, О. Яременка, А. Гриценка. Дослідженню аграрного сектора з урахуванням його інституційних засад присвячені роботи В.Онегіної, В.Мамчура, О.Шпикуляка та ін.

Автори переважної більшості досліджень підкреслюють роль держави та державних інститутів у створенні інституційного середовища. Набагато менше досліджений зворотній зв'язок між інституційним середовищем та тією політикою, що здійснює держава, тим, яким чином держава у межах існуючого інституційного середовища встановлює правила взаємодії та алокації ресурсів.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є аналіз інституційного середовища, спрямований на виявлення та систематизацію тих його складових, що впливають на процес формування та реалізації регуляторної політики в аграрній сфері.

Опис основного матеріалу дослідження. Фактором створення соціально-економічного середовища, що сприяє зростанню продуктивності, є підвищення якості процесів регулювання на інституційному рівні. В свою чергу, еволюція механізму регуляторної політики, як форми державного регулювання економіки, відбувається не тільки під впливом функціональних факторів, а й завдяки економічним, соціальним, політичним інститутам, які діють у тій чи іншій країні в конкретний період часу.

© Шibaєва Наталія Володимирівна, к.е.н., доцент, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка, м. Харків, тел.: +38(067)6216133, e-mail: shibaevanv@list.ru

Ткаченко Світлана Євгенівна, к.е.н., доцент, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка, м. Харків, тел.: +38(095)3016581, e-mail: solar2701@mail.ru

Бабан Тетяна Олександрівна, ст. викладач, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка, м. Харків, тел.: +38(050)9353847, e-mail: babanto@ukr.net

В економічній теорії вперше поняття інституту було включено в аналіз Т. Вебленом, який інститути розумів як поширений образ думки в тому, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю й окремих виконуваних ними функцій; і система життя суспільства, ...яка може бути охарактеризована в загальних рисах, як переважаюча духовна позиція або поширене уявлення про спосіб життя в суспільстві [1, С. 201-202].

Найбільш поширеним в економічній науці є трактування інститутів Д. Норта: Інститути - це правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми [2].

О. Вільямсон розглядає інститути, як механізми управління контрактними відносинами [3]. Такий підхід концентрує увагу на рівні опосередковуваних інститутами окремих трансакцій і відповідно проблемі мінімізації трансакційних витрат, а отже тій ролі, яку виконують інститути.

Д. Норт підкреслює, що головна роль, яку інститути відіграють у суспільстві, полягає в зменшенні невизначеності шляхом встановлення стійкої (хоча й необов'язково ефективної) структури взаємодії між людьми. У сучасній економічній науці поширений інженерний підхід до аналізу інститутів, згідно з яким інститути повинні оцінюватися з позицій результативності, яка оцінюється зазвичай з точки зору мінімізації трансакційних витрат, та забезпечувати підвищення ефективності не тільки економічної діяльності, а й інституційного середовища (прав власності, правил контрактації, господарського законодавства).

Економічна наука приділяє увагу вивченню не тільки економічних інститутів, але досліджує й політичні інститути, оскільки вони визначають владну ієрархічну структуру суспільства, способи прийняття рішень і контролю. Теорія та практика доводять, що політичний ринок, який опосередковує створення формальних правил, належить до найбільш недосконалих внаслідок високого ступеня невизначеності та асиметричного розподілу інформації.

Інститути поділяють на формальні (закони, правила, контракти, тощо) та неформальні (звичаї, норми суспільної моралі, правила поведінки, загальноприйняті умовності). Більшість дослідників, й перш за все Д. Норт, дають визначення у вигляді простого перерахування: «формальні правила включають політичні (і юридичні), економічні правила і контракти».

До формальних правил регуляторної політики належать закони, що регулюють економічну діяльність, підзаконні акти, також ті правила, що визначають механізми їх підтримки та виконання. Ці правила регулюють поведінку й власне органів

держави, які контролюють діяльність суб'єктів ринку. У сукупності ці правила становлять інституційну складову регуляторної політики.

У значній кількості економічних досліджень поняття інститут й організація використовуються як синоніми, що зумовлено дихотомією, яка притаманна деяким з економічних явищ. Так, Б. Шаванс вбачає значущість теорій, які ототожнюють інститути та організації. Сенс його погляду полягає у тому, що вони аналізують внутрішньо організаційні правила у контексті більш широкої системи права, як наслідок, власне організація інституціоналізована правом. Також існує паралель між правом та правилами всередині організацій. Слабкий бік таких теорій, на думку науковця, – ігнорування суттєвих розбіжностей між інститутом та організацією, які обумовлені ієрархічною природою організації та ігнорування розбіжностей між типами поділу праці – технічним та суспільним [4].

Визначення інституційної площини організацій, на нашу думку, не порушує принцип системності, а дозволяє визначити ті особливості організацій, що формують інституційне середовище конкретної системи, а отже впливають на регуляторну політику аграрної сфери як об'єкт дослідження.

З урахуванням вищевказаного держава також розглядається як організація. Але держава не є монолітною, вона складається з різних гілок влади, які також репрезентовані різними державними органами.

Існує певний термінологічний плюралізм відносно таких категорій, як інституційне середовище, інституційна структура, інституційна основа, інституційна матриця [5-8].

У даному дослідженні інституційне середовище розуміється як набір інституцій, інститутів (організацій) та їх системоутворюючих взаємозв'язків, що визначають обмеження та напрями діяльності економічних суб'єктів в межах конкретної форми координації економічної діяльності. Інституційне середовище визначає вектор та швидкість інституційних змін та у сучасній ринковій економіці змішаного типу в ідеальній формі характеризується: наявністю єдиного правового поля й інформаційної прозорості економічних відносин, високим ступенем довіри між суб'єктами, у тому числі органами державної влади, відсутністю суттєвих розбіжностей між формальними правилами та неформальними нормами, низькими адміністративними бар'єрами входу на ринки та виходу з них, невеликою часткою тіньового сектору, а також можливістю здійснювати достеменно прогнозування. Ці характеристики забезпечують умови для ефективного розміщення та використання ресурсів.

Інституційне середовище складається з інституційної матриці, має інституційну структуру, характеризується певною стійкістю або відчуває зміни.

Інституційна матриця, відповідно до теорії інституційних матриць визначається як історично сформований стійкий триплекс взаємопов'язаних базисних інститутів, що регулюють функціонування основних суспільних підсистем: економіки, політики, ідеології. Згідно з теорією інституційних матриць (Institutional Matrices Theory) існують дві системи базових інститутів (інституційних матриць), які визначають природу і характер розвитку суспільств та домінують у структурі суспільства: або Х-, або Y-матриця [9].

Отже, в термінах теорії інституційних матриць у вітчизняній соціально-економічній системі відбувається перехід від домінування Х-матриці до домінування Y-матриці.

Відмінності в інституційних матрицях засновані на переважанні певних базисних інститутів, але в економічній науці відсутня єдина позиція щодо визначення базисних інститутів. Так, до базисних відносять права власності та вільні ціни, тобто ті інститути, які мають найбільший вплив на поведінку, інші інститути, розвиток в цілому [10].

Інша позиція висловлена у монографії, присвяченій інституційним трансформаціям соціально-економічної системи України. Так, автори пропонують, виходячи з історичної ретроспективи розвитку суспільних інститутів, розрізнити такі види: первинні інститути, що розподіляються на базові (власність і праця) і вітальні (родина і шлюб) [11].

Вважаємо, що інститути за змістом неоднорідні – є ті, що утворюють систему, й ті, що є складовими системи, тому узагальненим визначенням базисних інститутів, на наш погляд, є наступне: базисними є інститути, що визначають тип економічного порядку, тобто домінуючий тип економічної системи. До базисних належать інститути, що специфікують права власності й забезпечують механізм їх захисту та інститути координації економічної діяльності. Відповідно такі інституційні складові регуляторної політики як рамкові правила, що визначають умови взаємодії економічних суб'єктів у тому числі рамкові правила формування та реалізації напрямів економічної політики та здійснення економічної діяльності, належать до базисних, у той час як вимоги, система стимулів у межах рамкових правил – до тих, що складають систему. Виокремлення базисних інститутів у теоретичній площині дозволяє розмежувати такі категорії, як інституційне середовище та інституційна структура.

Враховуючи існуючі підходи, вважаємо, що інституційна структура по відношенню до

інституційного середовища є тією сукупністю інститутів та зв'язків між ними, що визначають властивості, якості та закономірності функціонування середовища. В свою чергу, інституційне середовище створює умови й орієнтири відбору ефективних елементів інституційної структури з альтернативних форм економічної координації діяльності.

У дослідженнях, які ґрунтуються на методології інституціоналізму, набуває розповсюдження категорія «інституційна архітектоніка», яка означає глибинну інституційну структуру, будівельне мистецтво і загальний естетичний план побудови інституцій [12].

На нашу думку, у процесі дослідження інституційного середовища категорія «інституційна архітектоніка» визначає співвідношення окремих елементів середовища, їх питому вагу та взаємозв'язки, які утворюють цілісність. Інституційна архітектоніка охоплює як зовнішні структури інституцій та інститутів, так і їх внутрішню побудову.

Залежно від характеру змін, що відбуваються в інституційному середовищі, розрізняють:

- Еволюційні зміни, коли неформальні норми поступово закріплюються як загально визнані у формальних правилах. В результаті «формальні правила можуть доповнювати неформальні обмеження, підвищувати їх ефективність та знижувати витрати на отримання інформації, нагляду і примусу».

- Революційні інституційні зміни, які ініціюються зверху, але можуть відбуватися як радикальним, так і градуалістським шляхом. У сучасних умовах революційні зміни відбуваються через екзогенне запозичення інститутів, тобто їх імпорт або в інших термінах «трансплантацію» [13].

Неформальні норми ринкової поведінки найменш схильні до швидких змін. Тому вони, зокрема патерналістські уявлення щодо відносин з державою, гальмують становлення інституційної структури, що притаманна ринковій економіці змішаного типу.

В умовах революційної зміни інституційної структури важливим є принцип компліментарності, відповідно до якого інститути доповнюють один одного, й бажаний економічний ефект виникає за умови взаємопов'язаних інституційних змін. Нехтування даним принципом відбувається за градуалістською стратегією імпорту інститутів та може призвести до відсутності або слабкого розвитку деяких важливих інститутів та інституцій ринку. Градуалістський підхід, що розглядається як альтернатива радикальній стратегії, несе загрозу консервації часткових інституційних перетворень та формування зацікавленої у цьому групи суб'єктів.

Незавершеність реформ створює можливості для нецільового використання вже наявних інститутів.

Аналіз існуючих типів інституційних змін дозволив визначити специфіку формування інституційного середовища національної соціально-економічної системи, а саме: переважання стратегії трансплантації інституційної структури градуалістським шляхом, яка внаслідок несформованості демократичних інституцій правового середовища, посилила адміністративне навантаження, що знайшло прояв в існуванні значної кількості адміністративних обмежень, а, з іншого боку, поширило інституційний плюралізм, тобто співіснування формальних правил та неформальних норм, що притаманні як ринковій економіці змішаного типу, так і директивно-плановій системі.

До найважливіших характеристик інституційного середовища належать:

- інституціоналізація невідповідності формальних правил і неформальних норм та неузгодженості й суперечливості всередині формальних;
- консервація часткових інституційний перетворень;
- інституційні розриви, які призводять до відторгнення нового інституту, його деформалізації та нецільового використання;
- відставання впровадження формальних правил від економічних реалій;
- формування «подвійного стандарту» і неоднакових правил для різних груп економічних суб'єктів, вибіркоче застосування формальних правил, як інструменту політичної боротьби і недобросовісної економічної конкуренції;
- негативний взаємовплив базисних інституцій (наприклад, система захисту прав власності та еволюція державного регулювання економіки), що свідчить про незацікавленість держави у встановленні прозорих правил в деяких секторах економіки.

Дані характеристики інституційного середовища ускладнюють виконання інститутами їх цільового призначення: зменшення невизначеності та провокують неадекватність регулятивного забезпечення процесів економічного розвитку.

Проаналізовані характеристики інституційного середовища обумовлюють:

- Розповсюдження у регуляторній політиці процесу, що отримав назву залежності від спочатку обраного шляху (path dependence), сутність якого полягає у продовженні існування неефективного з точки зору мінімізації трансакційних витрат інституту, тому що існують некомпенсовані витрати по створенню системи організацій і правил, які підтримують такий інститут.

- Можливість нецільового використання інституту регуляторної політики, для досягнення власних цілей представниками вузькогрупових інтересів. Дане положення узгоджується з теорією суспільного вибору.

- Гальмування заходів регуляторної політики, що сприяють більш ефективній алокації ресурсів, тому що такі заходи змінюють відносини розподілу.

- Слабку систему інфорсменту прав власності й контрактних зобов'язань.

- Виникнення інституційних пасток, прикладом виникнення яких під час проведення регуляторної політики є запровадження процедури прискореного перегляду регуляторних актів, тобто регуляторної гільйотини, як методу дерегулювання.

Сформульовані теоретичні положення щодо впливу інституційного середовища на регуляторну політику можна проілюструвати на прикладі забезпечення механізмів функціонування однієї з базисних інституцій ринкової економіки – права власності на землю.

Одна з особливостей ринкової трансформації інверсійного типу для аграрного сектору полягала в тому, що одночасно із переходом від колгоспно-радгоспного способу виробництва, заснованого на державній власності на засоби виробництва, необхідно було змінити не тільки правову основу господарювання, а й неформальні норми щодо запровадження інституту приватної власності на землю та уявлення щодо відносин з державою. Специфікацію прав власності на землю було розпочато у грудні 1990 р. прийняттям Постанови «Про земельну реформу» [14] та Земельного кодексу [14], які визначали правовий режим передачі землі у довічне успадковане володіння громадянам і постійне володіння сільськогосподарським підприємствам установам і організаціям.

Закон України «Про форми власності на землю» від 30.01.1992 р. визначив три рівноправні форми власності: державну, колективну і приватну [14]. Згодом Конституцією України були закріплені приватна, державна і комунальна форми власності на землю [14].

Незважаючи на наявність розгалуженого нормативно-правового забезпечення, процес приватизації землі йшов повільно. Реформування земельних відносин прискорилося після виходу Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3.12.1999р. В результаті здійснення зазначених заходів з реформування 2/3 сільгоспугідь було передано у приватну власність, майже 7 млн громадян отримали сертифікати на право на земельну частку (пай), з яких 94,2 % замінили сертифікати на державні акти на право власності на земельну ділянку [15].

25.10.2001 р. ухвалено новий Земельний кодекс України, згідно з яким з'явилась можливість створення правового та організаційного середовища для реалізації громадянами прав власності на землю та введення земель сільськогосподарського призначення в економічний обіг. Однак новий Земельний кодекс є тимчасовим нормативним актом, у якому визначені норми, спрямовані на вирішення поточних завдань земельної реформи, а не на врегулювання земельних відносин у ринковому середовищі. Отже, з одного боку, нерозповсюдженість неформальних норм щодо необхідності створення механізму реалізації права власності на землю, а, з іншого, наявність груп, які зацікавлені у збереженні існуючого стану, впливає на заходи регуляторної політики. Так, на відчуження сільськогосподарських земель (окрім вищезгаданих) діє мораторій до 1 січня 2017р. Така оперативна регуляторна політика за відсутності стратегічних планів, підвищує ступінь невизначеності в аграрному секторі, створює передумови для функціонування тіньового ринку землі, у тому числі на засадах незаконної зміни її цільового призначення, формує передумови для здійснення спекуляцій на ринку орендних відносин, як наслідок, населення позбавляється можливості здавати власні паї в оренду за ринковими цінами.

У заходах регуляторної політики відсутні регламентація процесу користування землею іноземними особами, контролю за дотриманням порядку цільового використання сільськогосподарських угідь, формуванням державного земельного фонду, кадастрової оцінки та інвентаризації сільськогосподарських угідь.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Діяльність держави у напрямі створення економічних та організаційних умов взаємодії економічних суб'єктів відбувається у певному інституційному середовищі, яке впливає на визначення цілей, форм, методів формування та реалізації політики та її ефективність в цілому.

Наше дослідження виявило такі особливості інституційного середовища як інституціоналізація невідповідності формальних правил і неформальних

норм та неузгодженості й суперечливості всередині формальних; консервація часткових інституційних перетворень; інституційні розриви, які призводять до відторгнення нового інституту, його деформалізації та нецільового використання; відставання впровадження формальних правил від економічних реалій; формування «подвійного стандарту» і неоднакових правил для різних груп економічних суб'єктів, вибіркоче застосування формальних правил, як інструменту політичної боротьби і недобросовісної економічної конкуренції; негативний взаємовплив базисних інституцій.

Вказані особливості впливають на те, що інститути та інституції, які впроваджуються конкретним напрямом економічної політики держави з метою скорочення трансакційних витрат, викривляють стимули та мотиви поведінки економічних суб'єктів, відповідно здатність інститутів та інституцій виконувати свою основну функцію втрачається, і в цьому випадку вони не роблять очікуваний внесок в економічний розвиток, а навпаки сприяють підтримці невизначеності для суспільства в цілому. Отже, наявність окремих інститутів та інституцій демократії та ринку не є гарантією та достатньою передумовою стійкого економічного зростання, для цього необхідне якісне інституційне середовище, що має комплементарну інституційну структуру, яка узгоджується із ринковою економікою змішаного типу.

Вважаємо, що результати, отримані під час проведеного дослідження, можуть бути використані у подальших наукових розробках, присвячених визначенню факторів підвищення ефективності регуляторної політики як складової механізму координації економічної діяльності. Ключовими напрямками таких розробок є з'ясування можливостей теоретичного обґрунтування та практичної реалізації заходів щодо зміни тих елементів інституційного середовища, які ускладнюють проведення регуляторної політики й таким чином не забезпечують умов стійкого економічного зростання.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
2. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Пер. С англ. – ТЕИС. Т.1. Вып.2. М., 1993. С.73.
3. Вильямсон О. Экономические институты капитализма / Пер. С англ. – СПб: Лениздат, 1996 – С.48.
4. Шаванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах / Б. Шаванс // Вопросы экономики – 2003. – № 6. – С. 4– 21.
5. Архиреев С.И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С.И. Архиреев. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 288 с.
6. Лопатинський Ю. Інституціональна аграрна матриця / Ю. Лопатинський // Економіка України – 2000. – № 10. – С.37-46.

7. Онегіна В. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників: Моногр. / В.М. Онегіна. - К. : ННЦ «Ін-т аграр. Економіки», 2007. - 590 с.
8. Вольчик В.В. Курс лекцій по інституціональній економіці (учебное пособие) [Електронний ресурс] / В.В. Вольчик. - Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000.– Режим доступу: http://www.ipages.ru/index.php?ref_item_id=32609&ref_dl=1
9. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие / С. Кирина. – М.: ТЕИС, 2000. – 213 с.
10. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию / Я.Кузьминов, В.Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. - №5. – С. 5-27
11. Інституційні трансформації соціально-економічної системи України: монографія / за ред. чл.-кор. НАН України Гриценка А.А.; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозування НАН України». – К., 2015. – 274 с.
12. Грищенко А. Інституційна архітектура і механізми економічного розвитку / А. Грищенко // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 94-116.
13. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
14. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua>
15. Оцінка ефективності та напрями стимулювання структурних реформ в аграрному секторі України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/2291/>

REFERENCES

1. Veblen, T. (1984). *Teoriya prazdnogo klassa [The Theory of the Leisure Class]*. Moscow: Prohress [in Russian].
2. Nort, D. (1993). *Instituty i ekonomicheskij rost: istoricheskoe vvedenie [Institutions and economic growth: An historical introduction]*. Moscow: TEIS [in Russian].
3. Williamson, O. (1996). *Ekonomicheskie instituty kapitalizma [The Economic Institutions of Capitalism]*. St. Petersburg: Lenizdat [in Russian].
4. Shavans, B. (2003). Tipy i urovni pravil v organizatsiyah, institutah i sistemah [Types and rules of the levels in organizations, institutions and systems]. *Voprosy ekonomiki – Question of economy*, 6, 4- 21 [in Russian].
5. Arhιεreev, S.I. (2000). *Transaktsionnyie izderzhki i neravenstvo v usloviyah rynochnoy transformatsii [Transaction costs and inequality in the conditions of market transformation]*. Kharkiv: Biznes Inform [in Ukrainian].
6. Lopatinskiy, Yu. (2000). Instytutsional'na ahrarna matrytsya [The institutional agrarian matrix]. *Ekonomika Ukraini – Ukraine's Economy*, 10, 37-46 [in Ukrainian].
7. Onegina, V. (2007). *Derzhavne rehulyuvannya tsin i dokhodiv sil'skohospodars'kykh tovarovyrobnykiv [State regulation of prices and incomes of agricultural producers]*. Kiev: NNTs «Ін-т аграр. Економіки» [in Ukrainian].
8. Volchik, V.V. (2000). Kurs lektsiy po institutsionalnoy ekonomike [A course of lectures on institutional Economics]. Rostov-na-Donu: Izdatelstvo Rostovskogo universiteta. Retrieved from http://www.ipages.ru/index.php?ref_item_id=32609&ref_dl=1 [in Russian].
9. Kirdina, S. (2000). *Institutsionalnyie matrytsyi i razvitie [The institutional matrix and development]*. Moscow: TEIS [in Russian].
10. Kuzminov, Ya., Radaev, V., Yakovlev, A., Yasin, E. (2005). Instituty: ot zaimstvovaniya k vyiraschivaniyu [The institutions: from borrowing to grow]. *Voprosy ekonomiki – Question of economy*, 5, 5-27 [in Russian].
11. Hrytsenko, A.A. (Eds.). (2015). *Instytutsiini transformatsii sotsialno-ekonomichnoi systemy Ukrainy [Institutional transformation of the socio-economic system of Ukraine]*. Kiev: NAN Ukrainy, DU «Ін-т екон. та прогнозування NAN Ukrainy» [in Ukrainian].
12. Gritsenko, A. (2005). Instytutsiynna arkhitektonika i mekhanizmy ekonomichnoho rozvytku [Institutional mechanisms architectonic and economic development]. *Ekonomichna teoriya – Economic theory*, 1, 94-116 [in Ukrainian].
13. Oleynik, A.N. (2002). *Institutsionalnaya ekonomika [Institutional economy]*. Moscow: INFRA [in Russian].
14. Ofitsiynnyy veb-portal Verkhovnoyi Rady Ukrayiny [Official Web Portal Verkhovna Rada of Ukraine]. [zakon4.rada.gov.ua](http://www.zakon4.rada.gov.ua). Retrieved from <http://www.zakon4.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
15. Otsinka efektyvnosti ta napryamy stymulyuvannya strukturnykh reform v ahrarnomu sektori Ukrayiny [Evaluating the effectiveness and direction of stimulating structural reforms in the agrarian sector of Ukraine]. (n.d.). [niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua/articles/2291/) Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/2291/> [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Розділ 3

РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 330.567.2

Ватченко О. І.

ДОМОГОСПОДАРСТВО: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ

У статті досліджено поняття та сутність домогосподарства. Проаналізовано методологічні підходи до вивчення домогосподарства як сектора економіки, а також його основні функції. Автором визначено, що використовуючи виробничу функцію, домогосподарство може стати основою формування малого підприємництва.

Ключові слова: ринкова економіка, домогосподарство, сутність, підхід, функції, малий бізнес.

Постановка проблеми. В економіці будь-якої країни особливе місце займають домогосподарства як первинні економічні одиниці її функціонування. Вони є власниками і постачальниками ресурсів в економіку, за які отримують доходи і використовують їх на придбання певних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності. Незважаючи на те, що домогосподарство це один із найважливіших ринкових інститутів поряд із комерційними структурами й державою, на сьогодні це найменш вивчений інститут господарського життя внаслідок традиційного відношення до домогосподарств як другорядного сектора національної економіки. Визначення сутності домашніх господарств, їх функцій, підходів до вивчення їх економіки стає все більш актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тривалий час проблема домогосподарства як інституту і суб'єкта економіки недооцінювалась вченими, тому зараз в науковому середовищі спостерігається стрімке зростання інтересу до проблеми функціонування домогосподарств. Цьому присвячені роботи багатьох вчених: Видяпін В.І. [16, с.63] розглядав домогосподарство як економічну одиницю, яка функціонує в споживчій сфері економіки; Жеребін В.М. та Романов А.Н. [6, с.57] досліджували домогосподарство як господарську одиницю, яка постачає економіку ресурсами і використовує отримані за них гроші для придбання товарів і послуг, які задовольняють матеріальні потреби людини; Айнабек К.С. [1]

визначав домогосподарство як одиницю на основі поділу суспільної праці і панування приватної власності; Федоренко В.Г. [17, с.158] під домашнім господарством мав на увазі економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет; Юрій С.І. [18] визначав домогосподарство як економічну одиницю, яка володіє ресурсами, постачає ними економіку та використовує отримані за це доходи для купівлі товарів і надання послуг, які задовольняють матеріальні потреби його членів. Але актуальним залишається вичерпне трактування поняття сутності домогосподарства, визначення функцій та методичних підходів щодо вивчення їх економіки особливо в тих країнах, які розбудовують ринкові відносини.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз та визначення сутності, функцій та підходів щодо вивчення економіки домогосподарства в умовах розбудови ринкових відносин.

Опис основного матеріалу дослідження. Домашнє господарство має глибоке коріння. Воно виникло в епоху первіснообщинного ладу, де союз протилежних статей і родинно пов'язані люди могли жити спільно для забезпечення власного добробуту та продовження роду. В цей період відбувалося формування основних галузей виробничої діяльності на основі поділу суспільної праці і панування приватної власності.

За лексичним значенням термін «домогосподарство» утворюється складанням двох слів «дім» та «господарство». У великому тлумачному словнику сучасної української мови дається наступне трактування слова «дім» – приміщення, люди, що в ньому живуть, та їхнє

© Ватченко Оксана Ігорівна, аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємств, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, тел.:+38(068)4966670, e-mail:ksushkirko@mail.ru

господарство [4, с.256], а слово «господарство» – виробнича, фінансова, та інша сторона побуту [4, с.305].

Поняття «домогосподарство» є унікальним соціально-економічним утворенням, у якому сконцентровані всі аспекти людського життя: біологічні, соціальні, економічні. У різних культурах практично не існує єдиного поняття, який би визначав термін «домогосподарство».

Вчені розглядали поняття «домогосподарство» з двох аспектів: соціального та економічного. У працях Ксенофонта, Айнабека К.С. [1], Рогачевої О.А. [14], Іванової Н.О. [7], Кізими Т.О. [10] та у Законі України «Про Всеукраїнський перепис населення» [15, с.392] і Демографічному енциклопедичному словнику [5, с.89] основою в понятті «домогосподарство» є соціальний аспект. В усіх поняттях йдеться мова, що домогосподарство – це група (сукупність) осіб, об'єднаних спільним місцем проживання, бюджетом та спільним господарством. Видяпін В.І. [16, с.63], Жеребін В.М., Романов А.Н. [6, с.57], Федоренко В.Г. [17, с.158], Беляєв О.О. [2, с.139] та Юрій С.І. [18] – прихильники економічного аспекту поняття «домогосподарство». Засновник теорії нової економіки домогосподарства – Г. Беккер [3] розглядав домогосподарство як виробничу одиницю, яка може здійснювати як я ринкову, так і неринкову діяльність, володіє специфічним сімейним капіталом, створює товари особливої властивості – домашні послуги і товари. Він вважав, що домогосподарство розглядається на зрізі ринків: ринку праці, споживчих товарів, фінансового ринку (динаміка заощаджень, інвестицій), є базисною одиницею економічних відносин, яка розміщена всередині ринкової економіки, має функцію корисності та виконує

виробничі і відтворювальні функції, але не має автономії і залежить від індустріальних товариств.

В економічній літературі поняття «домогосподарство» має наступні тлумачення. Під ним розуміється господарство, яке ведеться одним або кількома особами, які проживають разом і мають загальний бюджет. Як економічна одиниця домогосподарство забезпечує відтворення людського капіталу, самостійно приймає рішення на споживчому ринку і є власником будь-якого фактора виробництва (земля, капітал, робоча сила), при цьому прагне максимально задовольнити свої потреби. Зазвичай автори, розкриваючи економічний зміст і сутність домогосподарства, в основу своїх визначень висувають одну або декілька ознак: спільне господарство, спільний бюджет, спільна власність, спільна територія проживання та родинні відносини. Вони вважають, що домогосподарство – це економічна (господарююча) одиниця, яка є постачальником ресурсів в економіку та одержує натомість кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності.

Отже, на нашу думку, домогосподарство по-перше – це самостійний суб'єкт господарювання, що складається з декількох або однієї особи, які перебувають або не перебувають в родинних зв'язках, проте обов'язково проживають в одному приміщенні; по-друге – це самостійний суб'єкт ринкової економіки, який є постачальником ресурсів і водночас їх споживачем для задоволення власних потреб; по-третє – це основа формування малого підприємництва.

Сучасну теорію вивчення домогосподарств, як сектора економіки формують методологічні підходи, які представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Методологічні підходи до вивчення економіки домогосподарств*

Підхід 1	Суть теорії 2
Неокласичний (початок ХХ ст. – кінець 50-х років ХХ ст.)	Полягає у з'ясуванні взаємозв'язку між демографічними та економічними процесами.
Кейнсіанський (40-ві – 60-ті роки ХХ ст.)	Суть полягала у з'ясуванні макроекономічних функцій домогосподарств.
Концепція нової економіки домогосподарства (середина 60-х років ХХ ст.)	Теорія полягала у спроможності домогосподарств здійснювати власне виробництво.
Організаційно-виробничий (кінець ХХ ст.)	Теорія розглядала організаційно-виробничу діяльність як складову політики домашнього господарства.
Інституціональний (20-ті – 30-ті роки ХХ ст.)	Підхід ґрунтується на дослідженні структурних характеристик домогосподарств, проблем використання ресурсів та витрачання ними грошей.
Неоінституціональний (80-ті роки ХХ ст.)	Розглядається суть, мета, цілі його створення, управлінська структура.

1	2
Марксистський (XX ст.)	Теорія розглядала вивчення та аналіз соціально-психологічних стосунків у сім'ї, гендерних проблем.
Школа соціального розвитку (кінець XX ст. – початок XXI ст.)	Теорія розглядала взаємодію усіх видів виробництва і репродуктивної діяльності домогосподарств на мікро- і макрорівнях.

* Розроблено автором на основі [3; 8; 9; 12; 13; 19]

Суть кейнсіанської теорії полягала у з'ясуванні поведінки домогосподарства як споживача та постачальника ресурсів у національну економіку. Представниками цього напрямку були Дж. Кейнс, І. Фішер [9, с.197].

Прихильниками неокласичної теорії розглядалися два основні суб'єкти економіки: фірма, що представляє сферу виробництва і має на меті максимізацію прибутку, і домашнє господарство, яке представляє сферу споживання і прагне максимізувати корисність на основі принципу раціональності.

З середини XX ст. починає розвиватися концепція нової економіки домогосподарства. Її представники – Г. Беккер, Т.Шульц, К. Ланкастер та інші відмовляються від жорсткого ділення суб'єктів економіки, як це пропонувалося у неокласичній теорії (фірми – виробники, домогосподарства – споживачі) і стверджували, що в домашніх господарствах може здійснюватися виробнича діяльність, причому як ринкова, так і неринкова.

В кінці XX ст. виникає організаційно-виробничий підхід який розглядав виробничу діяльність, як складову політики домашнього господарства. Це відбулося завдяки тому, що з одного боку виробничій діяльності у домашньому господарстві властиві закономірності матеріального виробництва на ринку, а з іншого – домогосподарство в цьому випадку виступає як сім'я, родина, внутрішнє виробництво тісно пов'язане з особистісними та соціальними процесами у середині родини.

Інституціональний підхід зазначав, що на функціонування сектора домогосподарств активно впливають соціокультурні, релігійні та політичні фактори [8]. Представники даної теорії – Т.Веблен, У. Мітчел, А. Дж. Тойнбі вважали, що стабільний розвиток сектора домогосподарств, а отже економіки в цілому, можливий через створення ефективних механізмів соціального контролю.

В неінституціональному підході значна увага приділяється функціонуванню та внутрішній структурі домогосподарства. Представник цього підходу Е. Етціоні, зазначав, що поведінку членів домогосподарств мотивує власна вигода та моральний обов'язок [19, с.63]. У рамках цього ж

підходу цікаві пропозиції для сучасної концепції дослідження сектора домашніх господарств запропонував А. Олейнік, який вважав головною функцією домогосподарств відтворення людського капіталу [12].

Марксистський підхід характеризувався наявністю політекономічного відтинку [9]. Представники цього підходу практично не аналізували економічні аспекти діяльності домогосподарств.

Школа соціального розвитку розглядала взаємодію усіх видів виробництва. Проте представники цієї школи залишали без уваги причини, які визначали економічну поведінку домогосподарств, та не розглядали внутрішню систему розподілу ресурсів, засобів виробництва, споживчих благ [13, с.104].

Домогосподарство є безпосереднім учасником суспільного виробництва, зокрема через постачання на ринок факторів виробництва, що дає змогу цьому суб'єкту брати участь у розподілі та перерозподілі національного доходу та претендувати на певну його частку. Своєрідними передумовами для можливості здійснення домогосподарством самостійної підприємницької діяльності стало існування в ринковій економіці різних форм власності, змога самостійно приймати рішення щодо свого функціонування та наявність у володінні домогосподарства різних факторів виробництва.

Поняття «домогосподарство» визначає економічну одиницю, що діє в умовах ринкової економіки та виконує наступні функції (рис. 1):

- виробнича функція, яка переважала на ранньому етапі формування і розвитку домогосподарства. Перетворення домогосподарств в суб'єктів господарювання та ринкових відносин відбувалося шляхом зберігання функції виробництва товарів і послуг для ринку. Такі суб'єкти виконували функції кооперативних виробничих організацій та селянських господарств [1];

- функція споживання є провідною та показує відношення споживчих витрат домогосподарств до їх сумарного доходу. Зростання попиту домогосподарств стимулює збільшення обсягу національного виробництва нових товарів та послуг. У домогосподарствах формуються обсяг і структура поточного

споживання. Вони характеризуються загальним бюджетом, житловим та накопиченим майном [17, с.158];

- функція заощадження виражається в тому, що домогосподарства для того, щоб придбати нові споживчі блага, повинні певну частку отриманих доходів заощаджувати;

- відтворююча функція показує роль доходів у процесі відтворення. У складі доходів домогосподарств основну роль у виконанні цієї функції грала заробітна плата, але в умовах ринку її частка в структурі доходів знизилася. Зараз поряд із заробітною платою важливу роль у процесі забезпечення потреб відіграють доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості. Всі види доходів стають основним джерелом забезпечення гідного рівня життя населення;

- функція соціальної гармонії характеризується впливом суб'єктивних і психологічних факторів, поведінкових мотивів населення, споживчих переваг. Рівень життя населення (домогосподарства) залежить від рівня їх доходів та витрат. Порушення в їх структурі ведуть до соціального розшарування, зростання напруже-

ності в країні, а від справедливості розподілу доходів у суспільстві залежить рівень спокою і соціальної гармонії;

- демографічна функція. Демографія розглядає домогосподарства як соціально-демографічний інститут, особливу увагу приділяючи її значенню в регулюванні процесів відтворення населення, що забезпечується насамперед відносинами і зв'язками всередині домогосподарства. Таким чином, демографічна функція впливає із сутності сім'ї та відображає її особливості як соціального явища;

- функція відтворення людського капіталу є визначаючою для домогосподарства. Поняттям «людський капітал» визначають сукупність знань та досвіду, реалізуючи які індивід створює матеріальні умови для себе та своїх рідних. В умовах формування та розвитку економіки знань ця функція набуває інноваційного змісту, оскільки додаткові інвестиції в зростання й удосконалення людського капіталу забезпечують накопичення людиною нових знань, здібностей, навичок та вмінь як ресурсів інноваційної діяльності [11].



Рис. 1. Функції домогосподарств в ринковій економіці*

* Розроблено автором на основі [1; 11; 17]

Найбільш інтенсивно вивчаються функція споживання та заощадження. Сутність їх характеризує процес задоволення первинних потреб домогосподарств, а також форми і способи їх задоволення. З точки зору розвитку виробництва споживчих товарів і ринку фінансових послуг вивчення цих функцій домогосподарства набуває першорядної важливості. Тим часом, виробнича функція є невід'ємною частиною життєдіяльності домогосподарств і основою його існування. Саме вона формує доходи домогосподарств, але в силу своєї різноманітності, невизначеності і

складності визначення вона практично не розглядається авторами.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Виникнення різних теорій вивчення домогосподарств пов'язане з багатогранністю досліджуваного об'єкта. При цьому кожна з теорій окреслює основні методологічні підходи даної проблеми. Відсутність єдиного методологічного підходу до вивчення домогосподарства пояснюється характером специфічних цілей та завдань, які формують автори в своїх працях. Кожна концепція характеризується специфічності-

стю підходів до вивчення домогосподарств, що, в свою чергу, пов'язане з функціями домогосподарств в економічній системі.

Дослідивши основні поняття терміну «домогосподарство» та порівнявши різні погляди вітчизняних і закордонних вчених на його визначення, ми дійшли висновку, що домогосподарство по-перше – це самостійний суб'єкт господарювання, що складається з декількох або однієї особи, які перебувають або не перебувають в родинних зв'язках, проте обов'язково проживають в одному приміщенні; по-друге – це самостійний суб'єкт ринкової економіки, який є постачальником ресурсів і водночас їх споживачем для задоволення власних потреб; по-третє – це основа формування малого підприємництва, тому що

домашні господарства можуть здійснювати ринкову виробничу діяльність.

Сутність домогосподарств розкривається у їх функціях: економічної – виробничої, споживання, заощадження, відтворення та у соціальної – соціальної гармонії, демографічна та відтворення людського капіталу.

Домогосподарство виступає не лише постачальником ресурсів, а й в той же час їх покупцем. За таких умов домогосподарство стає основою малого підприємництва в країні.

На нашу думку тема є актуальною і потребує подальших досліджень, тому що домогосподарство – є одним із факторів створення малого бізнесу в країні, який є фундаментом ринкової економіки та економічної системи.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Айнабек К. С. Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории и экономика) / К. С. Айнабек. – Караганда: КЭУК, 2014. – 608 с.
2. Беляев О. О. Політична економія: Навч. посібник / О. О. Беляев, А. С. Бебело. – К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
3. Беккер Г. Экономика семьи и макроповедение / Г. Беккер. // США: экономика, политика, идеология. – 1996. – №2. – С. 22–25.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
5. Демографический энциклопедический словарь/ гл. ред. Д.И. Валентей. – М.: Сов. Энцикл., 1985. – 608 с.
6. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 592 с.
7. Иванова Н.А. Развитие домохозяйств как института трансформационной экономики: дис. канд. эк. наук: 08.00.01 / Иванова Н.А. – Оренбург, 2009. – 211 с.
8. Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
9. История экономических учений: учебное пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 784 с.
10. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку/ Т.О. Кізіма; [вступне слово С.І. Юрія]. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
11. Носик О.М. Непрацюючий капітал в Україні: зміст та наслідки // Економічна теорія та право. Збірн. наук. праць. Нац. ун-т «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого». – 2015. – №3(22).
12. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
13. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж. / за ред. Л.М. Черенко. – К.: Консультант, 2006. – 428 с.
14. Рогачева О.А. Стоимостная оценка богатства, накопленного в домашних хозяйствах населения Иркутской области // Известия Иркутской государственной экономической академии (БГУЭП). – 2011. – №1. – С.126-130.
15. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. Осауленка О.Г. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 568 с.
16. Экономическая теория (политэкономия) / под общ. ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М. – 2004. – 640 с.
17. Федоренко В. Г. Політична економія / В.Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2008. – 488 с.
18. Юрій С.І., Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності // Фінанси України. – 2008. – №8. – С.3-10.
19. Etzioni Amitai. The Moral Dimension. Toward a new Economics / Amitai Etzioni. – New York, London: The Free Press, 1988. – 76 p.

REFERENCES

1. Aynabek, K.S. (2014). *Teoriya obschestvennogo hozyaystvovaniya (Alternativa ekonomicheskoy teorii i ekonomiksa) [The theory of public management (alternative economic theory and of economics)]* Karaganda: KEUK [in Russian].

2. Bieliaiev, O.O. & Bebelo, A.S. (2001). *Politychna ekonomiiia [Political Economy]* Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
3. Bekker, G. (1996). *Ekonomika semi i makropovedenie [Family economy and macrobehavior]*. *SShA: ekonomika, politika, ideologiya – USA: economics, politics, ideology*, 2, 22-25 [in Russian].
4. Busel, V.T. (Eds.). (2005). *Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy (z dod. i dopov.) [Great Dictionary of Modern Ukrainian (from ext. and supplemented)]*. Kyiv: VTF «Perun» [in Ukrainian].
5. Valentey, D.I. (Eds.). (1985). *Demograficheskiy entsiklopedicheskiy slovar [Demographic Encyclopedic Dictionary]* Moscow: Sov. Entsikl. [in Russian].
6. Zherebin, V.M. & Romanov, A.N. (2002). *Uroven zhizni naseleniya [Standards of living]* Moscow: YuNITI-DANA [in Russian].
7. Ivanova, N.A. (2009). *Razvitie domohozyaystv kak instituta transformatsionnoy ekonomiki [Development of households as the Institute of transformation economy]*. *Candidate's thesis*. Orenburg [in Russian].
8. Oleynik, A. (Eds.). (2005). *Institutsionalnaya ekonomika [Institutional economy]*. Moscow: INFRA-M [in Russian].
9. Avtonomova, V., Ananina, O., Makashevoy, N. (Eds.). (2003). *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy [History of economic thought]*. Moscow: INFRA-M [in Russian].
10. Kizyma, T.O. (2010). *Finansy domohospodarstv: suchasna paradyhma ta dominanty rozvytku [Personal finance: contemporary and dominant paradigm of development]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
11. Nosyk, O.M. (2015). *Nepratsiuiuchy kapital v Ukrainy: zmist ta naslidky [Idle capital in Ukraine: the content and consequences]*. *Ekonomichna teoriia ta pravo. Zbirn. nauk. prats. Nats. un-t «Iurydychna akademiia Ukrainy im. Yaroslava Mudroho» – Economics and Law. Collected Works. National. University «Law Academy of Ukraine in the name of Yaroslav the Wise»*, 3(22) [in Ukrainian].
12. Oleynik, A.N. (2002). *Institutsionalnaya ekonomika [Institutional economy]*. Moscow: INFRA-M [in Russian].
13. Cherenko, L.M. (Eds.). (2006). *Riven zhyttia naseleння Ukrainy [The level of life Ukraine]*. Kyiv: Konsultant [in Ukrainian].
14. Rogacheva, O.A. (2011). *Stoimostnaya otsenka bogatstva, nakoplenogo v domashnih hozyaystvah naseleniya Irkutskoy oblasti [Cost estimation of wealth accumulated in households of the population of Irkutsk region]*. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii – News of Irkutsk State Academy of Economics*, 1, 126-130 [in Russian].
15. Osaulenko, O.H. (Eds.). (2010). *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2009 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2009]*. Kyiv: Derzhavne pidpriemstvo «Informatsiino-analitychne ahentstvo» [in Ukrainian].
16. Vidyapin, V.I. & Zhuravleva, G.P. (Eds.). (2004). *Ekonomicheskaya teoriya (politekonomiya) [Economic theory (political economy)]*. Moscow: INFRA-M. [in Russian].
17. Fedorenko, V.H. (2008). *Politychna ekonomiiia [Political Economy]*. Kyiv: Alerta [in Ukrainian].
18. Yurii, S.I. & Kizyma, T.O. (2008). *Finansy domohospodarstv: teoretychni pidkhody do traktuvannya sutnosti [Personal finance, theoretical approaches to the interpretation of the essence]*. *Finansy Ukrainy – Finance Ukraine*, 8, 3-10 [in Ukrainian].
19. Etzioni Amitai. (1988). *The Moral Dimension. Toward a new Economics*. New York, London: The Free Press [in English].

Одержано 15.09.2016 р.

Готько Н.М., Вереш Є.С., Юрченко Т.В.

ТЕРИТОРІЇ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто теоретичні підходи до розуміння сутності території сільської місцевості в контексті забезпечення сталого розвитку регіону. Окреслено їх роль у формуванні ефективної регіональної економіки. Обґрунтовано основні постулати сталого розвитку з виокремленням його складових, зокрема економічної, соціальної й екологічної. Зазначено необхідність розроблення концептуальних підходів до забезпечення сталого розвитку просторових економічних систем, зокрема сільських територій з виокремленням стратегічних напрямів зростання на засадах раціонального й екологічного природокористування та використання потенційних можливостей сільської місцевості.

Ключові слова: території сільської місцевості, сталий розвиток, економіко-соціальна й екологічна складова, розвиток просторових економічних систем, стратегічні напрями, раціональне природокористування.

Постановка проблеми. Нині в суспільстві розгортаються процеси якісної радикальної трансформації, що зумовлюються реалізацією засад глобалізації, інтеграції, інформатизації в багатогранних напрямках життєзабезпечення. В цьому контексті у багатьох нових незалежних країнах актуалізується пошук ефективних моделей національної економіки та системи національної економічної безпеки. Стосовно України, як незалежної суверенної держави, актуальним є питання вибору оптимальної моделі взаємодії національної економіки зі світовим господарством, зокрема у геостратегічному, ринково-товарному, фінансово-інвестиційному, інституційному напрямках. В умовах трансформаційних перетворень в Україні, постає завдання концептуального розроблення нової інтегративної моделі економічних перетворень, пошуку шляхів формування конкурентоспроможної, інноваційної, соціально та екологічно орієнтованої територіальної економічної системи. Таким чином в контексті вибору стратегічних перспектив забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України у межах світового співтовариства постає необхідність реалізації інноваційних концепцій

ефективного функціонування економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку сільських територій з метою забезпечення їх збалансованості і сталого зростання присвятили свої праці вітчизняні науковці М. Барановський, Л. Газуда, С. Кваша, Л. Ковальська, Л. Михайлова, Н. Павліха, О. Павлов, В. Юрчишин. Проблеми регіонального рівня висвітлені у наукових працях М. Газуди, М. Лендела, М. Маліка, М. Хвесика та ін. Однак окремих досліджень потребують проблемні питання розвитку і функціонування територій сільської місцевості у процесі забезпечення сталого розвитку територіальних економічних систем на регіональному рівні.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування концептуальних підходів до забезпечення сталого розвитку територіальних економічних систем, зокрема територій сільської місцевості на рівні регіону.

Опис основного матеріалу дослідження. Взаємопроникнення національних економік в цілому, та територіальних економічних систем зокрема, у глобальному просторі, виявлення і визнання спільних проблем людства зумовило появу та концептуальне наповнення сталого розвитку як динамічної рівноваги економічної, соціальної та екологічної складових. Окреслення сутності поняття „сталий розвиток” відбулося у 1992 році на міжнародному форумі в рамках прийняття “Порядку денного на XXI століття” (Ріо-де-Жанейро), де було визначено як розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Єдності щодо походження концепції, її методологічних витоків немає, оскільки ключові

© Готько Наталія Михайлівна, к.е.н., викладач бухгалтерсько-економічних дисциплін, ВП НУБіП України «Мукачівський аграрний коледж», м. Мукачево

Вереш Єва Степанівна, магістр 6-го курсу заочної форми навчання спеціальності «Економіка підприємства» економічного факультету, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Юрченко Тетяна Володимирівна, магістр 7-го курсу заочної форми навчання спеціальності «Економіка підприємства» економічного факультету, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

засади концепції розглядалися задовго як у програмних документах міжнародних організацій, таких як власне Організація об'єднаних націй та її галузеві інституції, так і у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Незважаючи на те, що в тлумаченні складових сталого розвитку в наукових колах не виникає розходжень, оскільки більшість науковців дотримуються соціальної, економічної та екологічної складових, визначених у Концепції сталого розвитку 1992 р., власне сама ознака розвитку як „сталість” досі є предметом дискусій. Неоднозначний переклад англomовного терміну викликав появу синонімічного ряду понять у вітчизняній літературі. Зокрема, зустрічаються співзвучні категорії „стійкий”, „життєздатний”, „збалансований”, „врівноважений”, „рівноважний” розвиток тощо.

У науковій літературі висловлюється думка про те, що ознака „сталість” є не найбільш вдалий термін для позначення розвитку, що сам по собі є динамічною характеристикою системи. На думку В. Єрмоленка, термін „стійкий” є більш відповідним сутності розвитку, однак тут же автор зазначає, що найбільш визнаним практикою і сучасною наукою є термін „сталий розвиток” [4]. З іншого боку сталість ототожнюють зі стабільністю не у часовому вимірі, а в розумінні досягнення економічною системою певного балансу.

Найбільш точно, на нашу думку, визначення поняття сталого просторового розвитку дає Н. Павліха, визначаючи його як „...забезпечення органами самоврядування, регіональними та державними суб'єктами управління ефективної взаємодії та раціонального сполучення соціальних, економічних та екологічних елементів простору життєдіяльності людей для повного та доступного задоволення різноманітних потреб усіх верств населення” [10, с. 20]. Відмічене дає підстави стверджувати, що сталий розвиток просторових систем відображає не тільки взаємоузгодженість цілей, але і взаємодоповнюваність та взаємозалежність суб'єктів, що управляють розвитком.

Посилений антропогенний вплив на середовище існування зумовлює необхідність розроблення концептуальних підходів до забезпечення сталого розвитку просторових економічних систем з формуванням стратегічних напрямів розвитку на засадах раціонального й екологічного природокористування. Розроблення концепції на міжнародному рівні призводить до активної імплементації її ключових положень на національному та регіональному рівнях. Узагальненої моделі такого розвитку, що була б однаково дієвою для будь-якої територіальної

економічної системи, немає, оскільки узгодження інтересів економіки, соціуму та природи потребує всебічного врахування особливостей функціонування системи в сучасності, її потенційних можливостей і пріоритетних напрямів подальшого руху. Тому можна погодитися, що формування збалансованого розвитку потрібно розпочинати виходячи з інтересів конкретної території [14, с. 7].

Відмічені інтереси окреслюються рівнем економічного та соціального розвитку територіальних економічних систем, існуючими природно-ресурсним, трудовим потенціалом, місцем території у суспільному поділі праці, в цілому в системі національної економіки. При цьому одним із ключових положень концепції сталого розвитку є принцип взаємоузгодженості інтересів, до розуміння сутності якого необхідно додати: досягнення збалансованого розвитку конкретної території не повинно суперечити інтересам інших систем, і передусім національним інтересам.

На сучасному етапі розвитку людської цивілізації боротьба за обмежені ресурси є значно гострішою, оскільки базується на засадах ринкової економіки, а тому і проблема переходу від екстенсивного до інтенсивного їх використання, збереження відновлюваності неодмінно супроводжує досягнення цілей соціального розвитку. При цьому концепція сталого розвитку, що передусім розглядалася як філософська теорія і зумовлювала перспективне бачення співіснування людини і природи у глобальному просторі, трансформувалася у теоретичну основу соціально-економічного розвитку просторових територіально економічних систем.

Забезпечення збалансованого регіонального розвитку формує об'єктивну основу сталого розвитку країни, який є внеском у загальноцивілізаційний розвиток і формується за рахунок трансформації та взаємоузгодженості пріоритетів збалансованого розвитку на глобальному, національному і регіональному рівнях. Таким чином пріоритети сталого розвитку на регіональному рівні узгоджуються з загальноцивілізаційними та підпорядковані їм і спрямовуються на забезпечення економічного зростання та соціального добробуту у сприятливому для життя та відновлюваному навколишньому природному середовищі.

Регіональний рівень, на наш погляд, є основою забезпечення розвитку в заданому концептуальному розумінні, оскільки через вирішення завдань сталого розвитку територіальних економічних систем, реалізуються цілі національного рівня, а через останні, в свою чергу, потенційно є можливим досягнення

розвитку людської цивілізації в глобальному масштабі.

Території сільської місцевості у відміченому контексті відіграють важливу роль у забезпеченні збалансованого регіонального розвитку. Сільські території є складною функціональною системою, яка орієнтована не тільки на виробництво і реалізацію продукції аграрного сектору, ефективний розвиток пріоритетних видів економічної діяльності на основі сприятливих умов, притаманних певному регіону, але й соціо-економічне й екологічне просторове утворення з властивими лише йому характерними особливостями і ознаками.

Сільська територія, за визначенням В. Юрчишина, являє собою складну і багатофункціональну природну, соціально-економічну і виробничо-господарську структуру і характеризується сукупністю властивих кожній з них особливостей: площею земельних угідь, на яких вона розміщена; чисельністю проживаючих і зайнятих у виробництві і обслуговуванні людей; обсягами і структурою виробництва; розвитком соціальної і виробничої інфраструктури; формою зайнятості проживаючих на ній та іншими рисами [15, с. 7].

Розуміння сільських територій як складної системи є особливо важливим при обґрунтуванні наукових основ державної політики сприяння їх розвитку. Відхід від галузевого підходу, за яким важелі державного управління спрямовуються головним чином на врегулювання питань, пов'язаних з функціонуванням аграрного сектору, означає зміщення акцентів у бік соціальної складової розвитку села. Суспільне призначення сільських територій зумовлюється не тільки гарантуванням продовольчої безпеки країни, як наголошувалося в радянські часи, але і формуванням сприятливого життєвого середовища, збереженням селянства як носія української ідентичності та державності [11, с. 11], досягненням та підтриманням балансу між економічним, соціальним та екологічним розвитком.

Розвиток відмічених систем спрямовується на „визначення комплексних позицій щодо перетворення національного господарства України у стійку суспільну цілісність, здатну самовідтворюватися та самоорганізовуватися в напрямі вирішення конкретних соціально-економічних проблем” [13, с. 9].

Для регіонів України характерним є поглиблення процесів розрізнення за низкою показників, що характеризують ефективність функціонування економіки, соціальний добробут. У деяких випадках вони можуть відхилитися у десятки і навіть сотні разів за

даними офіційної статистики. Такий розрив зумовлюється не тільки незавершеністю трансформаційних процесів і неадаптованістю національного господарства до умов функціонування в динамічному інформаційно-технічному світі, але і внутрішніми, властивими кожному конкретному регіону проблемами, вирішення яких значною мірою залежить від ефективності регіонального управління на місцях.

Національною основою реалізації цілей сталого розвитку є „Стратегію сталого розвитку „Україна – 2020” [12]. Однак питання загальнодержавної стратегії сталого розвитку досі не врегульовані, відсутня чітка організація дій міністерств та відомств у реалізації принципів сталого розвитку. Такий підхід подекуди називають зневажливим і зазначають неузгодженість економічної, соціальної та екологічної політики в державі головною причиною відставання її соціально-економічного розвитку [7, с. 75-76]. Відмічене стосується і розвитку територій сільської місцевості, оскільки існуючі проблеми їх розвитку мають соціальний, економічний, демографічний та гуманітарний характер і, на нашу думку, не можуть вирішуватися тільки на принципах мінімального втручання держави або всеохоплюючого державного регулювання. Адекватним сучасним умовам є такий підхід, що дозволить поєднати створення загальних ринкових умов на селі із обмеженим державним впливом, спрямованим головним чином на турботу держави про селянина. Побудова ринкових умов включає:

- забезпечення реальної, а не задекларованої свободи підприємництва;
- вільний доступ до наявних ресурсів (головним чином до землі) та широкі можливості для залучення зовнішніх (фінансових, капітальних) ресурсів;
- вдосконалення системи ціноутворення в аграрному секторі, що відповідатиме критерію справедливості (встановлення реальної ціни на продукцію агропромислового виробництва з метою відшкодування витрат і отримання очікуваного прибутку).

Дослідження підтверджує, що розвиток сільських територій має базуватися на системних засадах, оскільки доведено, що сільська територія є складною системою елементів, кожен з яких виконує важливу суспільну функцію. Порушення функціонування одного з елементів призводить до порушення балансу складових системи і блокує її вихід на новий якісний рівень. Динамічність та специфіка взаємозв'язків усередині сільської території як системи та її зв'язків із зовнішнім середовищем вказують на

доцільність застосування синергетики до управління процесами розвитку сільських територій.

Враховуючи потенційні можливості агропродовольчого сектору України та необхідність віднайдення національного шляху протидії світовій продовольчій кризі, сільськогосподарська функція сільських територій залишається пріоритетною з позицій безпеки держави. Разом з тим, розширення функцій сучасного села потребує нових підходів до управління розвитком сільських територій, що дозволяють б диверсифікувати пріоритетні види економічної діяльності на селі, розширити напрями соціально-економічного розвитку територій за рахунок альтернативної зайнятості, багатофункціональності як сільського господарства, так і самої сільської території, розвитку нових форм господарювання на селі.

Окреслення ролі держави у забезпеченні сталого розвитку сільських територій полягає насамперед у встановленні „правил гри” господарюючих суб'єктів і держави, сільського населення і органів місцевого самоврядування, тобто відповідного законодавчого забезпечення, розроблення стратегічних і програмних засад розвитку територій сільської місцевості, що матимуть послідовний і стабільний характер.

Доцільно відмітити, що на забезпечення сталого розвитку сільської місцевості вагомий вплив справляють екологічні фактори, що узагальнюються за трьома напрямками, зокрема щодо функціонування аграрного сектору, забезпечення сприятливих умов проживання на територіях, розвитку рекреації як найбільш перспективного альтернативного напрямку залучення вивільнених із аграрного сектору трудових та інших ресурсів. Тому найкращим шляхом імплементації екологічної складової розвитку сільських територій України є подальше впровадження засад концепції сталого розвитку в практику управління сільськими територіями.

Враховуючи той факт, що проблема комплексного розвитку сільських територій виходить за межі розгляду пріоритетних напрямів аграрної політики, правове забезпечення статусу сільських територій та їх складових набуває особливої актуальності. Правова невизначеність поняття „сільська територія” ускладнює формування стратегічних напрямів розвитку, визначення інструментів та механізмів його досягнення та суб'єктів реалізації політики соціально-економічного розвитку сільських територій.

На нашу думку, за умов збереження євроінтеграційного курсу держави ідентифікація

сільських територій нашої країни має відбуватися з одного боку, з урахуванням загальноприйнятих на міжнародному рівні критеріїв поділу територій, з іншого – з урахуванням специфіки стану та процесів, характерних для сільських територій України на сучасному етапі. Досвід управління розвитком сільських територій нашої держави в умовах демократизації ринкових відносин та структурних трансформацій обмежений часовим лагом здобуття незалежності, тому цілком адекватним сучасним умовам є врахування досвіду розвинутих країн світу, де досягається мінімізація розриву у рівнях розвитку міської та сільської зон, а високоефективна організація агропромислового виробництва дозволяє досягти максимального ефекту з мінімальними затратами факторів виробництва. Такі підходи сприятимуть забезпеченню сталого розвитку територій сільської місцевості і регіонального розвитку в цілому.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження засвідчило важливу роль сільських територій у забезпеченні сталого регіонального розвитку. Узагальнення наукових підходів до визначення сутності сільських територій та окресленні їх ролі у забезпеченні сталого розвитку національної економічної системи та соціально-економічного розвитку держави в цілому зумовлює необхідність формування концепції, що враховуватиме особливості розвитку сільської місцевості, дотримання загальних принципів його регулювання. В умовах збереження сільськогосподарського призначення сільських територій відбувається розширення їх традиційних функцій, що зумовлюється як існуючим станом розвитку зазначених територій в Україні, так і впливом глобальних тенденцій і змін, зрушень у структурі суспільного виробництва. Зазначене зумовило перехід від звуженого галузевого бачення сільської території до розширеного просторово-функціонального, за яким досліджувані території розглядаються як складна система з притаманними їй ознаками, функціями, ендегенними та екзогенними зв'язками.

Дослідженням підтверджено, що сільським територіям притаманні особливі просторові, демографічні, природно-ресурсні, виробничо-господарські, соціальні, еколого-економічні, адміністративно-управлінські та культурно-історичні характеристики. Особливості геопросторового, зокрема периферійного розміщення сільських територій, створюють специфічні умови для формування і розвитку соціально-економічних відносин таких територій як із

центром регіону, близькими територіями, так і з прилеглими територіями суміжних держав. Це зумовлює необхідність пошуку адекватних інструментів регулювання розвитку сільських територій з урахуванням посиленого впливу існуючих форм взаємодії із зовнішніми партнерами, врахуванням внутрішніх особливостей території і забезпечення комфортного життєвого

середовища на основі формуванням сталого економічного й соціального зростання.

Перспективи подальших досліджень стосуватимуться виявлення факторів впливу на забезпечення збалансованого розвитку територій сільської місцевості процесів децентралізації владних повноважень.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановський М. Депресивність сільських територій України: методи оцінки, регіональні відмінності та шляхи їх подолання/М. Барановський//Економіка України. – 2010. – № 11. – С. 57-69.
2. Газуда М. В. Регіональні особливості продовольчого забезпечення: [монографія]/ М. В. Газуда, В. Й. Ерфан. Ужгород. Видавництво ФОП Брежа А. Е., 2011. – 296 с.
3. Газуда Л. М. Розвиток сільських територій: монографія/Л. М. Газуда, Н. М. Готько, М. Ю. Лалакулич. – Ужгород: Видавництво ФОП Сабов А. М., 2015. – 204 с.
4. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року (проект) // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 3-15.
5. Кваша С.М. Вплив світової продовольчої кризи на формування державної стратегії розвитку АПК/ С.М. Кваша, О.М. Синьокий // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 60-67.
6. Ковальська Л. Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення: [монографія] /Л. Л. Ковальська. – Луцьк: ЛДТУ, 2007. – 385 с.
7. Лендел М.А. Регіон в системі прикордонного співробітництва: [монографія] / М.А. Лендел, П.Ю. Студеняк. – Ужгород: Карпати, 2009. – 472 с. 80
8. Малік М.Й. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва/ М.Й.Малік, М.А.Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С.3-11.
9. Михайлова Л.І. Управління соціально-економічним розвитком сільських територій: наукові основи, стан і перспективи: Монографія / Л.І.Михайлова, Н.В.Стоянець. – Суми: Видавництво «Козацький вал», ВАТ «СОД», 2010. – 252 с.
- 10.Павліха Н.В. Управління сталим розвитком просторових систем: теорія, методологія, досвід: [монографія]/Н. В. Павліха. – Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2006. – 380 с.
11. Павлов О.І. Управління соціально-економічним розвитком сільських територій України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня... д-ра екон. наук : 08.00.03 / О. І. Павлов; "Ін-т аграр. екон.", Укр. акад.аграр. наук, нац. наук. центр. – К., 2010. - 36 с. 106
- 12.Про Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020". [Електронний ресурс]: Указ Президента України від 12.01.2015. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
13. Сільське господарство України за 2012 рік: статистичний збірник/Державна служба статистики України; за ред. Н.С. Власенко. – К., 2013. – 402 с.
14. Стратегія устойчивого развития территории / под.ред. В.Н. Степанова. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2001. – 140 с.
- 15.Юрчишин В.В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки/В.В.Юрчишин//Економіка АПК. – 2005. - № 3. – С. 3-7.

REFERENCES

1. Baranovskiy, M. (2010). Depresyvnist' sil's'kykh terytorij Ukrainy: metody otsinky, rehional'ni vidminnosti ta shliakhy ikh podolannia [The depression of the rural areas of Ukraine: methods of evaluation, regional differences and ways of overcoming them]. *Ekonomika Ukrainy – The Economy of Ukraine*, 11, 57-69 [in Ukrainian].
2. Hazuda, M.V. & Erfan, V.J. (2011). *Rehional'ni osoblyvosti prodovol'choho zabezpechennia [Regional peculiarities of food provision]*. Uzhhorod. Vydavnytstvo FOP Breza A. E. [in Ukrainian].
3. Hazuda, L.M., Hot'ko, N.M. & Lalakulych, M.Yu. (2015). *Rozvytok sil's'kykh terytorij [The development of rural territories]*. Uzhhorod: Vydavnytstvo FOP Sabov A. M. [in Ukrainian].
4. (2010). *Derzhavna tsil'ova prohrama staloho rozvytku sil's'kykh terytorij na period do 2020 roku (proekt) [State Target Program for sustainable development of rural areas for the period until 2020 (draft)]*. *Ekonomika APK – The Economy of AIC*, 7, 3-15 [in Ukrainian].
5. Kvascha, S.M. & Syn'ookyj, O.M. (2008). *Vplyv svitovoi prodovol'choi kryzy na formuvannia derzhavnoi stratehii rozvytku APK [The impact of the world food crisis on the formation of the state strategy of agricultural development]*. *Ekonomika APK – The Economy of AIC*, 8, 60-67 [in Ukrainian].
6. Koval's'ka, L.L. (2007). *Otsinka konkurentospromozhnosti rehionu ta mekhanizmy ii pidvyschennia [The assessment of the competitiveness of the region and mechanisms of its improvement]*. Luts'k: LDTU [in Ukrainian].

7. Lendiel, M.A. & Studeniak, P.Yu. (2009). *Rehion v systemi prykordonnoho spivrobitnytstva [The region in the system of cross border cooperation]*. Uzhhorod: Karpaty [in Ukrainian].
8. Malik, M.J. & Khvesyk, M.A. (2010). Stalyj rozvytok sil's'kyj terytorij na zasadakh rehional'noho pryrodokorystuvannia ta ekoloho-bezpechnoho ahropromyslovoho vyrobnytstva [A sustainable development of rural areas on the basis of regional nature management and ecologically safe agro-industrial production]. *Ekonomika APK – The Economy of AIC*, 5, 3-11 [in Ukrainian].
9. Mykhajlova, L.I. & Stoianets', N.V. (2010). *Upravlinnia sotsial'no-ekonomichnym rozvytkom sil's'kykh terytorij: naukovi osnovy, stan i perspektyvy [Management of socio-economic development of rural areas: scientific foundations, state and prospects]*. Sumy: Vydavnytstvo «Kozats'kyj val», VAT «SOD» [in Ukrainian].
10. Pavlikha, N.V. (2006). *Upravlinnia stalym rozvytkom prostorovykh system: teoriia, metodolohiia, dosvid [Sustainable development management of spatial systems: theory, methodology, experience]*. Luts'k: Volyns'ka oblasna drukarnia [in Ukrainian].
11. Pavlov, O.I. (2010). *Upravlinnia sotsial'no-ekonomichnym rozvytkom sil's'kykh terytorij Ukrainy [Management of social and economic development of rural areas of Ukraine]*. *Extended abstract of Doctor's thesis*. K.: "In-t ahrar. ekon.", Ukr. akad.ahrar. nauk, nats. nauk. tsentr [in Ukrainian].
12. *Pro Stratehiiu staloho rozvytku "Ukraina - 2020". Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12.01.2015. [On the Strategy of Sustainable Development "Ukraine - 2020". The Decree of the President of Ukraine from 12.01.2015]*. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> [in Ukrainian].
13. Vlasenko, N.S. (2013). *Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy za 2012 rik: statystychnyj zbirnyk [The agriculture of Ukraine in 2012: Statistical Yearbook]*. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
14. Stepanov, V.N. (2001). *Strategija ustojchivogo razvitija territorii [The strategy for sustainable development of the territory]*. Odessa: IPRJeJeI NAN Ukrainy [in Russian].
15. Yurchyshyn, V.V. (2005). *Sil's'ki terytorii iak systemoutvoriuiuchi faktory rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky [Rural areas as system-creating factors of the agricultural sector of the economy]*. *Ekonomika APK – The Economy of AIC*, 3, 3-7 [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Дудзяк О.А.

ВПЛИВ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті визначено, що розвиток сільських територій України потребує глибокого вивчення та підходу. Обґрунтовано, що на їх розвиток впливає ряд чинників, які в різній мірі та послідовності вносять свій негативний або позитивний вплив на розвиток сільських територій. В роботі проаналізовано вплив на розвиток сільських територій сільського туризму. Сільський туризм нині є позитивним фактором розвитку сільських територій України. На тих територіях, де успішно функціонує та розвивається сільський туризм, добробут населення в рази поліпшується, а соціальна інфраструктура тих регіонів покращується. Однак державної підтримки для розвитку сільських територій нині не вистачає, тому слід більше уваги приділяти різним державним проектам, що стимулюватимуть розвиток сільського туризму і сільських територій.

Ключові слова: сільська територія, політика сільського розвитку, досвід, галузь, територія, сільське господарство, сільський туризм, арооселя, благоустрій, житловий фонд.

Постановка проблеми. Аграрні перетворення, які відбулися в Україні за останні роки, дали змогу збільшити валове виробництво сільськогосподарської продукції. Проте це не сприяло соціально-економічному розвитку сільських територій та підвищенню рівня життя сільського населення, тому існує потреба в комплексному підході до розв'язання загальних проблем розвитку сільських територій та диверсифікації сільського виробництва

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку сільських територій нині приділяється підвищена увага як з боку держави, так з боку сільської громади, громадських організацій та науковців. Нині цій проблемі присвячують свої праці та дослідження провідні економісти України В.В. Іванишин [5], Л.В. Забуранна, Н.В. Попрозман [4], І.М. Доля [1], А.Д. Чикуркова.

Важливого теоретичного та практичного значення набуває дослідження вітчизняних науковців, що вивчають вітчизняний та зарубіжний досвід та адаптують його до національних умов. Однак, незважаючи на цінність проведених досліджень, окремі питання, пов'язані з виявленням характерних особливостей розвитку сільських територій та адаптації їх до сучасних умов потребують подальшого вивчення, а саме диверсифікації сільського господарства, вплив комерціалізації на добробут селян, зміна їх свідомості в умовах сучасних ринкових відносин та інше.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження впливу на розвиток

сільських територій сільського зеленого туризму, як позитивного явища розвитку сільського господарства в Україні.

Опис основного матеріалу дослідження. 23 вересня 2015 року Кабінетом Міністрів України схвалено концепцію розвитку сільських територій України.

Концепція окреслює головні пріоритети розвитку сільських територій та механізм підготовки аграрного та сільського сектору держави до функціонування в умовах зони вільної торгівлі з ЄС.

Основними причинами погіршення соціально-економічного та екологічного стану сільських територій є [3]:

- відсутність цілісної послідовної державної політики, спрямованої на комплексний розвиток сільських територій, в основі якої закладені потреби територіальних громад села, селища;
- недостатність обсягів державної фінансової підтримки існуючих програм, спрямованих на сільський розвиток;
- низький рівень забезпечення сільського населення соціальними та економічними послугами на селі;
- неврахування екологічних вимог у виробничих процесах, що відбуваються на селі;
- низький рівень диверсифікації економіки сільських територій, що призводить до міграції сільської молоді, високого рівня безробіття та низьких доходів сільського населення, руйнування соціальної та інженерної інфраструктури;
- низька рентабельність та конкурентоспроможність малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників;
- обмеженість можливостей сільського населення для підвищення рівня своїх доходів;
- низький рівень підприємницької ініціативи (зокрема, через несприятливе податкове середо-

вище, неефективність економічних важелів сприяння розвитку підприємництва на селі з боку держави; інерційність мислення і поведінки сільського населення у розв'язанні проблем самозабезпечення, працевлаштування, задоволення побутових та соціально-культурних потреб);

➤ неготовність територіальних громад села, селища до ініціювання та участі у проєктах місцевого розвитку;

➤ низька ефективність органів місцевого самоврядування у вирішенні проблемних питань розвитку сільських територій;

➤ низький рівень внутрішніх та зовнішніх інвестицій в розвиток сільських територій;

➤ обмеженість ресурсів місцевих бюджетів для розв'язання проблем сільського розвитку;

➤ недостатність та неефективне застосування природоохоронних заходів;

➤ низький рівень інформаційно-просвітницької діяльності, спрямованої на створення позитивного іміджу, переваг та можливостей розвитку сільських територій України;

➤ стереотипний підхід до сільських територій як виключно просторової бази сільськогосподарського виробництва.

Як зазначено у вказаній програмі, існує також ще ряд чинників, які заважають позитивній динаміці розвитку сільських територій як в соціальній, так і в економічній сфері.

Одним з факторів позитивного розвитку сільських територій України є диверсифікація сільського господарства – це не тільки альтернатива реалізації сільськогосподарської продукції та її збуту, а й надання різноманітних послуг на теренах сільських населених пунктів. Одним з таких напрямів диверсифікації сільського господарства є сільський туризм.

Варто зазначити, що благоустрій житлового фонду в селах України (в статті наведено приклад по Хмельницькій області) істотно покращився, це стосується майже всіх комунальних благ, окрім газопостачання та водопостачання. Розвиток побутових вигод також має велике значення для розвитку сільського зеленого туризму, адже споживач туристичного продукту особливо звертає увагу на побутові зручності. З покращенням зручностей господар агросадиби може відповідно корегувати ціни на проживання в своїй оселі.

Для покращення благоустрою житлового фонду на сільських територіях як соціального-побутового спрямування, так і загально житлового необхідно спрямовувати фінансове забезпечення як від сільського населення, так і від інвесторів.

В таблиці 1 досліджено позитивний вплив туризму на матеріальне становище сільського населення в Хмельницькій області за 2013 рік.

Таблиця 1

Вплив туризму на матеріальне становище сільського населення*

Показники	Групи районів за кількістю агросадиб на 1000 осіб населення, од.			В середньому
	I – без садиб	II – 0,01-0,14	III – 0,15 і більше	
Кількість районів, од.	9	8	3	20
Кількість агросадиб на 1000 осіб населення.	0,00	0,06	0,39	22,8
Чисельність населення – всього, тис. осіб	38,3	47,4	44,9	43,5
Чисельність працездатного населення – всього, тис. осіб	20,5	25,6	24,3	24,4
Середній рівень заробітку, тис. грн.	1,5	1,7	1,8	1,7

* Розроблено автором в 2013 році на базі середньої заробітної плати, тис грн.

Методами групування виділено 3 основні групи районів Хмельницької області за кількістю агроосель на 1000 осіб населення і, як видно з таблиці 1, I-група райони, де взагалі сільський туризм не розвивається, II-група, де сільський туризм тільки починає свій розвиток, а III-група районів, де сільський успішно розвивається, там заробітна плата дещо вища.

Сільський зелений туризм має позитивний вплив на матеріальне становище сільського населення в Хмельницькій області. Ті райони, де він набуває подальшого розвитку, є більш

прогресивними в плані економічного розвитку і більш соціально розвинуті.

При розгляді туристичної привабливості будь-якої території та її оцінки важливим є розгляд туристичних потоків, наявних на території, що підлягає туристичній оцінці.

Незважаючи на позитивні зрушення на національному ринку туристичних послуг, які позначені зростанням обсягів діяльності на внутрішньому ринку і зростанням потоку іноземних відвідувачів, помітною ще залишається тенденція перевищення виїзного потоку над в'їзним у структурі міжнародного

туризму. Слід відмітити певне падіння темпів виїзного туризму і його мотиваційний та географічний перерозподіл, що позитивно характеризує зміни на національному туристичному ринку. Основними партнерами країни на ринку зарубіжного туризму залишаються країни-сусіди, до яких спрямовані як туристичні, так і транзитні поїздки: Польща (31,4%), Росія (30,5%), Молдова (11,5%), Білорусь (6,5%), Угорщина (5,7%), Словаччина (4,2%). Запровадження візового режиму у відносинах із Словаччиною позначилось зменшенням виїзного потоку майже на 19 % за рік. Відпрацьовується механізм роботи візового режиму з Польщею та Угорщиною, які з 1.05. 2004 р. стали членами Європейського Співтовариства [5, 4].

В тих районах де збільшується кількість агроосель, збільшується кількість працюючого населення через розвиток сільського туризму, помітно покращується інфраструктура як соціальна, так і ринкова. Та все ж є деякі

моменти, що негативно впливають на агротуристичну привабливість регіону, один з них це стан дорожнього покриття [5].

Нині можна стверджувати, що в Україні це один з тих факторів, що чинить перешкоду розвитку таким галузям, як туризм, адже не всі туристичні цікавинки мають між собою повноцінне дорожнє сполучення.

Місцевим керівникам потрібно чітко усвідомити, що якість і кількість дорожнього покриття є важливим чинником до успішного розвитку сільських територій України. Від розвиненої інфраструктури залежить успішна динаміка туристичного потоку, а це додаткові робочі місця, додаткове наповнення місцевого бюджету, соціально-економічний розвиток сільських територій.

Подальшим етапом дослідження стала загальна характеристика населених пунктів Хмельницької області де розвивається і де не розвивається сільський зелений туризм (табл.2).

Таблиця 2
Загальна характеристика економічної активності сіл за групам розвитку сільського зеленого туризму*

I		II	
В селах I групи сільський зелений туризм, не розвивається, хоча для цього є природні і екологічні умови та повністю відсутня туристична інфраструктура.		У селах II групи сільський зелений туризм присутній в господарюванні селян, приносить їм прибуток і користь сільській громаді.	
с. Чечельник		с. Устя	
Загальна чисельність населення, осіб	1007	Загальна чисельність населення, осіб	536
Безробітні, осіб	72	Безробітні, осіб	13
Рівень безробіття, %	8,5	Рівень безробіття, %	2,6
Економічно активне населення, %	86,3	Економічно активне населення %	92,2
с. Гуків		с. Велика Слобода	
Загальна чисельність населення, осіб	695	Загальна чисельність населення, осіб	824
Безробітні, осіб	14	Безробітні, осіб	21
Рівень безробіття, %	2,3	Рівень безробіття, %	2,8
Економічно активне населення, %	85,5	Економічно активне населення %	90,1
		с. Оринін	
		Загальна чисельність населення, осіб	3273
		Безробітні, осіб	4,2
		Рівень безробіття, %	1,5
Економічно активне населення %	85,7		
Рівень безробіття в середньому по I групі, %	5,4	Рівень безробіття в середньому по II групі, %	2,3

* Розроблено автором за матеріалами з сільських рад досліджуваних населених пунктів Хмельницької області

Продовживши дослідження впливу сільського туризму на розвиток сільських територій, обрано села, що підпадають під загальні групи, котрі носять відповідний характер:

- села, де не розвивається сільський туризм (с. Чечельник, с. Гуків);
- села, де розвивається сільський туризм (с. Устя, с. Велика Слобода, с. Оринін).

З таблиці 2 видно, що в тих селах, де розвивається сільський туризм, більша кількість населення, менше безробіття, більший відсоток економічно активного населення [5].

Провівши дослідження методами соціологічного опитування і первинної статистики, було виявлено вплив сільського зеленого туризму на такі чинники розвитку сільських територій: в тих районах, де найбільша кількість агросадіб і де сільський туризм розвинутий найбільше, кількість працездатного населення більша, також більша загальна чисельність населення, оскільки зменшується міграція населення з тих районів, де збільшуються робочі місця; також збільшується і заробіток в тих районах, де розвивається сільський зелений туризм.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Після одержаних результатів дослідження можна впевнено стверджувати, що сільський туризм позитивно впливає на розвиток сільських територій України. Туризм на селі диверсифікує сільське господарство і допомагає в культурному розвитку сільського населення, поповненню сімейних бюджетів, поверненню молоді в село, що сприятиме відродженню села.

На основі проведених досліджень можна розробити план розвитку сільського туризму для певної сільської території, додатково провівши маркетингові дослідження та проаналізувавши агротуристичну привабливість регіону.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Доля І.М. Інструменти стимулювання розвитку агропромислового комплексу Сходу України [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/articles/1175/#_ftn1].
2. Дудзяк, О.А. Перспективи розвитку агротуризму в Україні [Текст] / Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2008. – Вип.16. – Том 3. – С. 74–76.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку сільських територій» від 23 вересня 2015 р. №995-р Київ. – Режим доступу [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80]
4. Попрозман Н. В. Методологічні засади формування стратегії розвитку агропромислового виробництва на основі системного аналізу / Н. В. Попрозман // Економіка АПК. – 2015. - Випуск № 4 (246). – С. 35 – 41
5. Іванишин В.В., Дудзяк О.А. Застосування в Україні досвіду розвитку сільських територій Європейських країн та США [Текст] / Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2015. – Вип.24. – Том 3. – С. 5 – 10.

REFERENCES

1. Dolja, I.M. Instrumenty stymuljuvannja rozvytku agropromyslovogo kompleksu Shodu Ukrai'ny [Tools to stimulate the development of agriculture of the East of Ukraine]. Nacional'nyj instytut strategichnyh doslidzhen' pry Prezydentovi Ukrai'ny Kyiv: [in Ukrainian].
2. Dudzjak, O.A. (2008). Perspektyvy rozvytku agroturyzmu v Ukrai'ni [Prospects for the development of agrotourism in Ukraine] Kamenets-Podolsky [in Ukrainian].
3. Roporiadgennya Kabinetu Ministriv Ukrainu (2015) «Pro shvalennya Konceptiy rozvytcy cil'kyh terytorij» vid 23 veresniya 2015 r. №995-p Kyiv. - Regym doctupu [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80] [Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Concept of development of rural areas" of September 23, 2015 p. №995-p Kyiv. - Access mode [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80]] Kyiv: [in Ukrainian].
4. Poprozman N.V. (2015) Metodologichni zacady formuvannia strategii rozvytcu agropromyslovogo vyrobnyctva na osnovi systemnogo analizu [Methodological principles of development strategy based on the agricultural production system analysis] Kyiv: [in Ukrainian].
5. Ivanyshyn V.V. & Dudzjak O.A. (2015). Zastosuvanniya v Ukraini dosvidu rozvytku sil's'kyh terytorij Evropeys'kyh krayin ta SHA [Implementation of rural development experience of European countries and USA into the Ukrainian economy]. Kamenets-Podolsky: [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Куцаб-Бонк К.К.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ТРАНСКОРДОННИХ КОНВЕРГЕНТНИХ ПРОЦЕСІВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Розглянуто пріоритетні напрями транскордонного співробітництва України із сусідніми країнами-членами ЄС. Першочергову увагу приділено інституційним чинникам поширення конвергентних процесів у транскордонному просторі між Україною та ЄС, зокрема в українсько-польському транскордонному регіоні. Акцентовано увагу на механізмах еволюції основних ланок інституційно-організаційного забезпечення транскордонної конвергенції між прикордонними регіонами України та Польщі. Окреслено ключові інституційні бар'єри, які обмежують транскордонну конвергенцію на сучасному етапі європейської інтеграції України. Сформульовано пропозиції для органів державної влади та місцевого самоврядування прикордонних регіонів України.

Ключові слова: інституціоналізація, інституційно-організаційне забезпечення, транскордонне співробітництво, транскордонний регіон, європейська інтеграція.

Постановка проблеми. Більшість наукових досліджень, дотичних до проблематики транскордонного співробітництва, тією чи іншою мірою пов'язані з аналізом різних аспектів економічного зближення сусідніх прикордонних регіонів України та країн-членів ЄС, особливо в умовах сучасних викликів європейської інтеграції. Насамперед, це стосується досліджень, спрямованих на виявлення механізмів формування та еволюції транскордонних регіонів з метою забезпечення соціально-економічної конвергенції прикордонних територій, які входять до їх складу. Адже переважна частина транскордонних регіонів, особливо тих, які охоплюють прикордонні території країн-членів ЄС та сусідніх із ними держав, що не є членами цього об'єднання, включаючи Україну, не відповідають всім необхідним ознакам, перебуваючи тим самим лише на певних (початкових або більш пізніх) етапах свого фактичного становлення в якості повноцінних суб'єктів міжнародної економіки.

При цьому однією з основних проблем, що обмежують транскордонну конвергенцію на сучасному етапі європейської інтеграції України, є недостатній рівень інституціоналізації транскордонного простору між Україною та ЄС. Це актуалізує наукові дослідження, пов'язані з виявленням основних проблем інституційного забезпечення транскордонного співробітництва України та розробкою пропозицій, спрямованих на вирівнювання показників економічного розвитку прикордонних регіонів України та сусідніх країн-членів ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам транскордонного співробітництва України та інституційним аспектам його розвитку присвячені численні публікації українських науковців. Частина із них висвітлюють у своїх працях ключові чинники розвитку транскордонної конвергенції регіонів на сучасному етапі європейської інтеграції. Передусім це стосується наукових праць П. Беленького, В. Борщевського, В. Гоблика, В. Засадко, Є. Матвєєва, Н. Мікули, І. Тимечко та інших дослідників.

Наприклад, у працях Н. Мікули наголошується на низькому рівні впливу єврорегіонів на процеси активізації транскордонного співробітництва та соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів України порівняно з суміжними територіями Польщі. На думку авторки, це насамперед зумовлене різними організаційними підходами до формування єврорегіональних структур. Дослідниця вказує: «На сьогодні, потенціал регіонального співробітництва України та ЄС задіяно недостатнім чином... Єврорегіональні структури за участю областей України і досі не стали організаційно-фінансовою платформою координації транскордонного співробітництва в системі регіонального менеджменту, як це притаманно країнам ЄС... Всі єврорегіони на кордоні з ЄС за участю українських областей створені обласними органами влади, а громади, на території яких функціонує єврорегіон, фактично залишаються осторонь від їх активної діяльності». [5]

В. Борщевський акцентує увагу на тому, що єврорегіони, створені за участю прикордонних з ЄС областей України, не виконують ролі «дифузної зони», покликаної нівелювати бар'єрну функцію кордону шляхом активізації транскордонного співробітництва між прикор-

© Куцаб-Бонк Катажина Каземирівна, к.е.н., викладач, Вища державна техніко-економічна школа імені Броніслава Маркевича, м. Ярослав, Польща, тел.: +48166249622, e-mail: kkucab_bak@poczta.onet.pl

донними територіями України та сусідніх країн-членів ЄС. Натомість ці євро регіони лише формально окреслюють зацікавленість владних інституцій у збереженні двосторонніх контактів між прикордонними територіями. [1, с. 264]

В. Гоблик та Я. Дем'ян пояснюють низьку ефективність євро регіонів, до складу яких входять прикордонні території України, наявністю інституційних пасток «євро регіональної віртуальності» та «євро регіональної дисфункціональності». Зокрема вони стверджують, що згадані євро регіони лише імітують прагнення поширювати у прикордонних регіонах України інституційно-правові стандарти ЄС, а також використовують свій інституційний статус передусім заради отримання доступу до джерел фінансової підтримки з боку ЄС. [2, с. 127]

Водночас звертає на себе увагу приділення недостатньої уваги проблемам інституціоналізації транскордонних конвергентних процесів між Україною та ЄС поза межами євро регіональних структур, особливо у контексті постановки нових викликів європейської інтеграції.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є виявлення ключових проблем інституційного забезпечення транскордонного співробітництва між Україною та ЄС на сучасному етапі європейської інтеграції та розробка пропозицій, спрямованих на їх подолання в контексті стимулювання конвергенції у транскордонних регіонах, до складу яких входять сусідні прикордонні території України та країн-членів ЄС.

Опис основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі європейської інтеграції України ключового значення набуває формування інституційних умов розвитку національної економіки у відповідності до принципів і стандартів ЄС. У площині транскордонного та міжрегіонального співробітництва це означає впровадження низки нормативно-правових та інституційно-організаційних важелів, орієнтованих на децентралізацію влади та підвищення спроможності органів місцевого самоврядування окремих територіальних громад та інститутів громадянського суспільства.

Наприклад, польські автори Й. Андреасік, Б. Кавалко та Е. Кавецька-Вижиковська, акцентують увагу на тому, що різні моделі функціонування органів місцевого самоврядування прикордонних територіальних громад з українського та польського боків кордону обмежують потенціал їх спільної участі в діяльності євро регіонів «Карпати» та «Буг», які у свою чергу не виконують тих важливих інституційних функцій, що покладаються на євро регіони в процесі розвитку транскордонного співробітництва у межах ЄС. Більше того, інституційно-організаційну основу українських

самоврядних органів, задіяних у функціонуванні євро регіонів, складають адміністративні методи управління, в той час як органи місцевого самоврядування польських воєводств, повітів та гмін уже давно керуються принципом субсидіарності. [8, с. 56]

Українська дослідниця Г. Щерба, спираючись на результати проведеного соціологічного дослідження, відносить до ключових проблем євро регіонального співробітництва між прикордонними територіями України та Польщі, низьку якість фахової підготовки управлінських кадрів, залучених з українського боку до управлінських структур євро регіонів «Буг» і «Карпати». [9]

Ця проблема протягом тривалого періоду часу продовжує чинити суттєвий негативний вплив не лише на розвиток євро регіонального співробітництва в українсько-польському транскордонному регіоні, але і на всю систему інституційно-організаційного забезпечення конвергенції між сусідніми прикордонними територіями України та Польщі. Адже відсутність достатньої кількості компетентних фахівців з проблем управління транскордонними проектами, маркетингу прикордонних і транскордонних регіонів, формування та адміністрування транскордонних інформаційних мереж, транскордонної логістики, транскордонної статистики, транскордонного бізнес-консалтингу тощо суттєво ускладнює наповнення реальним змістом усієї системи інституційно-організаційного забезпечення транскордонного регіону.

Передусім це стосується блокування нових організаційних форм у процесі розвитку транскордонного співробітництва між суміжними прикордонними територіями України та Польщі. Зокрема, мова йде про транскордонні партнерства, транскордонні кластери, транскордонні технологічні та наукові парки тощо. Винятком може слугувати хіба-що створений у 2015 році науковий інформаційно-статистичний транскордонний кластер «Інфостат Україна – Польща», засновниками якого з українського боку стали: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», головне управління статистики у Львівській області, Львівський національний університет ім. І. Франка (економічний факультет) та ГО «Львівська обласна спілка економістів України». З польського боку учасниками кластеру є: Статистичне управління Підкарпатського воєводства, Жешувський університет (економічний факультет), а також Центр статистичних досліджень і освіти Головного статистичного управління Польщі. Проте вказаний кластер поки що перебуває у стані свого формування і оцінювати результати його діяльності не достатньо коректно.

Дефіцит успішних транскордонних інституцій і фактична відсутність у транскордонному регіоні між Україною та ЄС нових форм транскордонного співробітництва унеможливають активізацію конвергентних процесів на основі зближення економічних показників та стандартів ведення бізнесу по різні боки кордону. Однією із основних причин цього є недостатня якість людського капіталу, передусім організаційно-управлінського ресурсу.

У цьому контексті доцільно виділити низку проблем, пов'язаних із розвитком інформаційно-аналітичної та навчально-освітньої складових інституційно-організаційного забезпечення конвергенції в межах транскордонного простору між Україною та ЄС.

По-перше, вищі навчальні заклади більшості прикордонних регіонів України, що межують з ЄС, не адаптовані до підготовки фахівців із транскордонного співробітництва. Для цього вони не володіють ані достатнім науково-педагогічним потенціалом, ані належним методичним забезпеченням, ані відповідними базами для проходження студентами виробничої практики. Більше того, вищі навчальні заклади, розташовані у вказаних прикордонних областях України, жодним чином не вмотивовані готувати фахівців із транскордонного співробітництва. Адже цей процес у сучасних умовах є доволі трудомістким і складним з погляду його практичної реалізації, а попит на відповідні спеціальності доволі низький. Крім того, для налагодження ефективної та системної підготовки фахівців із транскордонного співробітництва необхідно розвивати тісні партнерські зв'язки між українськими та вищими навчальними закладами та їх відповідниками, розташованими у сусідніх прикордонних регіонах Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. Це може потягнути за собою збільшення кількості українських студентів, які навчаються за кордоном, зокрема у Польщі, Словаччині та Угорщині, що зовсім не вигідно українським ВНЗ.

По-друге, науково-аналітичне, інформаційно-статистичне та консалтингове забезпечення транскордонного співробітництва між Україною та ЄС в цілому і в межах українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів зокрема, перебуває на доволі низькому рівні. Більшість наукових інституцій, консалтингових структур і бізнес-асоціацій, дотичних до проблематики транскордонного співробітництва, не здійснюють системної науково-аналітичної діяльності, спрямованої на популяризацію сучасних форм та методів ведення транскордонного співробітництва та розвитку

транскордонних ринків у середовищі місцевих підприємців та учасників транскордонної торгівлі. Це ж саме стосується і діяльності торгово-промислових палат, які орієнтовані здебільшого на роботу з потужними експортерами та на здійснення виставково-ярмаркової діяльності.

По-третє, розвиток та наповнення сучасним змістом інформаційно-аналітичної та навчально-освітньої складових інституційно-організаційного забезпечення конвергенції в межах транскордонного простору між Україною та ЄС обмежується відсутністю належного попиту з боку суб'єктів транскордонного бізнесу на якісну аналітичну інформацію та кваліфіковані кадри задля підвищення власної конкурентоспроможності на транскордонних ринках. Це зумовлюється переважанням у прикордонній торгівлі дрібного товарообміну, значна частина якого, до того ж, здійснюється в напівлегальному режимі. Таким чином, більшість аналітичної інформації щодо функціонування транскордонних ринків концентрується у закритих інсайдерських мережах, а кадри, спроможні нею ефективно користуватися та розпоряджатися, готуються не в сегменті офіційних вищих навчальних закладів, а в процесі щоденної практичної рутинної транскордонної роботи. До того ж, вказана діяльність спирається на чіткий поділ праці та транскордонну ринкову спеціалізацію по різні боки кордону, що суттєво обмежує потенціал соціально-економічної конвергенції в транскордонному регіоні між Україною та ЄС.

По-четверте, органами державної влади та місцевого самоврядування прикордонних територіальних громад різного рівня (регіональними, субрегіональними та локальними) не ведеться системної роботи із моніторингу та розв'язання основних проблем, що блокують поширення конвергентних процесів у межах відповідного транскордонного регіону. Це стосується як налагодження ефективної діяльності з ведення транскордонної статистики, так і моніторингу виконання прийнятих рішень, зокрема в руслі реалізації транскордонних і регіональних стратегій, а також проектів, спрямованих на вирішення актуальних проблем транскордонного характеру.

Низька ефективність роботи органів державної влади та місцевого самоврядування з метою поглиблення соціально-економічної конвергенції в процесі активізації транскордонного співробітництва між Україною та ЄС значною мірою зумовлена прогалинами у функціонуванні організаційно-управлінського механізму транскордонної конвергенції. Це актуалізує необхідність нарощування потенціалу організаційно-управлінської та регуляторно-

координаційної складових інституційно-організаційного забезпечення конвергенції в межах транскордонних регіонів, до складу яких входять сусідні прикордонні території України та країн-членів ЄС.

Передусім слід відмітити недостатню якість адміністративно-управлінського забезпечення соціально-економічної конвергенції між сусідніми прикордонними регіонами України з одного боку, та Польщі, Словаччини, Угорщини і Румунії з іншого. Як наслідок, виникає різне бачення пріоритетних напрямів та перспектив розвитку прикордонних територій по різні боки кордону. Наприклад, в українсько-польському транскордонному регіоні з польського боку основний акцент робиться на стимулюванні інноваційних форм економічної активності з метою підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій у процесі поглиблення міжнародного поділу праці, в той час як українська сторона акцентована здебільшого на вирішенні поточних соціальних проблем та усунення локальних бар'єрів на шляху транскордонного руху товарів і послуг. Як наслідок, рівень інноваційного розвитку виробничої, транспортно-логістичної, маркетингової, інформаційно-комунікаційної та інженерної інфраструктури у прикордонних регіонах Східної Польщі значно вищий, ніж у сусідніх із ними прикордонних областях України. Це не лише обмежує потенціал транскордонної конвергенції в українсько-польському транскордонному регіоні, але і спричиняє поширення дивергентних процесів як у ринково-економічній, так і в соціально-психологічній площині.

З цього приводу, Н. Роїк відзначає, що рівень розвитку та модернізованість прикордонної інфраструктури в українсько-польському транскордонному регіоні в порівнянні з польсько-німецьким різко відрізняється в негативний бік. Це стосується як кількості переходів через державний кордон, так і їх технологічної оснащеності. Автор наголошує і на тому, що брак достатньої кількості дорожніх, велосипедних, піших, залізничних переходів на українсько-польському кордоні утруднює прикордонну співпрацю та підсилює бар'єрність кордону. На обмеження конвергенції в українсько-польському транскордонному регіоні впливають також різні історичні нашарування, пов'язані з численними подіями історичного минулого. Історичні «рани» стали причиною формування у свідомості українців і поляків різних стереотипів, які, відомо, швидко не минають. Відтак, спільний соціально-культурний бар'єр, який складається з упереджень, ще більше утруднює прикордонну співпрацю. [6, с. 56]

Нівелюванню вказаного бар'єру, а також вирішенню інших проблем, що обмежують соціально-економічну конвергенцію в українсько-польському та інших транскордонних регіонах між Україною та ЄС, може посприяти наповнення сучасним змістом маркетингової складової інституційно-організаційного забезпечення транскордонної співпраці між Україною та сусідніми країнами-членами ЄС. Адже на нинішньому етапі розвитку більшість елементів цієї складової не використовуються достатньо ефективно.

Передусім це стосується брендингу відповідних транскордонних регіонів. Адже формування транскордонних брендів відіграє важливе значення з погляду стратегічного планування та розвитку прикордонних територій сусідніх держав, забезпечуючи тим самим модернізацію їх інфраструктури. Наприклад, Є. Тихомирова вказує на те, що подібно компаніям та продуктам, транскордонні регіони також мають властиві їм характерні особливості, які можуть популяризуватися через відповідні маркетингові засоби, серед яких успішний транскордонний бренд відіграє важливу роль у розвитку бізнесу, культури й туристичної інфраструктури усього транскордонного простору. [7]

На переконання О. Гонти, брендинг транскордонного регіону має важливе значення для розвитку транскордонного туризму на основі формування спільних туристичних продуктів суміжних прикордонних територій різних країн. Автор відмічає: «У сучасній глобалізованій економіці, що має стрімку динаміку, зростаючого значення набуває вартість нематеріальних активів – брендів, іміджів, інформації, знань. Кожен регіон має унікальність історико-культурної спадщини, самобутність структури господарства, особливий набір природно-географічних та геопросторових характеристик. Усе гостріше відчувається боротьба між окремими регіонами (та навіть окремими містами) за попит споживачів, обсяги залучених інвестицій, потоки туристів. Брендинг території або регіональний брендинг передбачає свідоме формування і використання своєрідного «обличчя», візитівки певної частини геопростору». [3, с. 52]

Разом із цим слід відмітити, що для ефективного просування транскордонних брендів необхідно забезпечити належну якість функціонування таких ланок маркетингового забезпечення транскордонної конвергенції регіонів, як створення якісних транскордонних продуктів (товарів і послуг), налагодження ефективної виставково-ярмаркової діяльності, проведення дієвих рекламно-пропагандистських заходів та PR-кампаній тощо.

Наприклад, українські дослідники акцентують увагу на відсутності «спільних продуктів» українських учасників транскордонного співробітництва та їх партнерів із суміжних територій Польщі. Це унеможливило сприйняття українсько-польського транскордонного регіону як унікальної територіальної суспільно-економічної системи. Таким чином відбувається блокування спільних стратегічних ініціатив, спрямованих на вирішення актуальних транскордонних проблем і формулювання завдань для територіальних органів влади по обидва боки кордону. [4]

Іншим напрямом розвитку маркетингового забезпечення соціально-економічної конвергенції в транскордонному просторі між Україною та ЄС є збільшення інтенсивності проведення виставково-ярмаркових заходів, спрямованих на популяризацію спільного економічного потенціалу прикордонних територій України та сусідніх із ними адміністративно-територіальних одиниць Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. Наприклад, в межах українсько-польського транскордонного регіону доцільно ініціювати проведення регулярних ділових форумів та інвестиційних ярмарків, спрямованих на популяризацію інвестиційного потенціалу цього транскордонного регіону в середовищі потенційних інвесторів та ділових партнерів із країн-членів ЄС та інших розвинених держав світу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розвиток транскордонного співробітництва між Україною та ЄС виступає важливою ланкою активізації євроінтеграційних процесів на сучасному етапі соціально-економічного розвитку континенту. При цьому ключовим критерієм успішності вказаного

транскордонного співробітництва виступає поширення конвергентних процесів у транскордонному просторі між Україною та ЄС. Водночас потенціал конвергенції між прикордонними територіями України та сусідніх країн-членів ЄС значною мірою залежить від якості інституційного середовища, яке визначає характерні форми та пріоритетні напрями активізації економічної активності на транскордонних ринках і динаміку соціальних взаємодій між мешканцями прикордоння.

На сучасному етапі європейської інтеграції України пріоритетними напрямами інституціоналізації спільного транскордонного простору з ЄС слід визнати: завершення в Україні адміністративно-територіальної реформи з метою вирівнювання інституційної спроможності органів місцевого самоврядування прикордонних територій по різні боки кордону, активізацію діяльності єврорегіонів та інших транскордонних інституцій, а також посилення маркетингової складової у розвитку транскордонних регіонів, зокрема шляхом формування та популяризації їх брендів та просування економічних інтересів у середовищі потенційних інвесторів.

Перспектива подальших досліджень у руслі окресленої проблематики стосується розвитку нових інституційних форм, пов'язаних з активізацією транскордонного співробітництва між Україною та ЄС, включаючи перспективи становлення транскордонних кластерів, транскордонних наукових та індустріальних парків і транскордонних партнерств за участю сусідніх прикордонних регіонів України та країн-членів ЄС.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борщевський В. Українсько-польське економічне співробітництво в умовах євроінтеграції: монографія. – Львів: Аверс, 2007. – 328 с.
2. Гоблик В. Вплив інституційно-правових бар'єрів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності в транскордонних регіонах / В. Гоблик, Я. Дем'ян // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 123-128.
3. Гонта О. Проблеми формування транскордонного туристичного брендингу / О. Гонта // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління. – 2011. – № 2 (2). – С. 50-58.
4. Мікула Н. Організаційно-економічні механізми активізації транскордонного співробітництва на прикордонних територіях західних регіонів України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1620/>
5. Мікула Н. Щодо підвищення ефективності організаційно-економічного забезпечення єврорегіонального співробітництва України та ЄС. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1229/>
6. Роїк Н. Українсько-польське транскордонне співробітництво: вибрані аспекти / Н. Роїк // Науковий вісник ужгородського університету. Серія: Політологія. Соціологія. Філософія. – 2010. – Вип. 15. – С. 166-169.
7. Тихомирова Є. Транскордонний бренд: постановка питання / Є. Тихомирова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/6949/3/kyiv_knu10_2015.pdf/
8. Andreasik J. Perspektywy przygranicznej współpracy polsko-ukraińskiej w świetle członkostwa Polski w Unii Europejskiej / J. Andreasik, B. Kawałko, E. Kawecka-Wyrzykowska. – Zamość: Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji, 2003. – 210 s.

9. Shcherba H. Współczesne problemy transgranicznej współpracy Ukrainy i Polski w świetle badań socjologicznych / Halyna Shcherba [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///F:/MyFiles/Downloads/13-Szczerba%20(1).pdf /

REFERENCES

1. Borshchevskiy V. (2007) *Ukrainsko-polske ekonomichne spivrobitnytstvo v umovakh yevrointehratsii* [Ukrainian-Polish economic cooperation in the conditions of European integration]. – Lviv: Avers. [In Ukrainian]
2. Hoblyk V. (2015) *Vplyv instytutsiino-pravovykh bar'ieriv na efektyvnist zovnishnoekonomichnoi diialnosti v transkordonnykh rehionakh* [The impact of legal-institutional barriers to the efficiency of foreign economic activity in cross-border regions]. – Economics forum. – 2015. – № 3. – P. 123-128. [In Ukrainian].
3. Honta O. (2011) *Problemy formuvannia transkordonnoho turystychnoho brendynhu* [The problems of formation of cross-border tourism branding]. – Chernihiv scientific journal. – 2011. – № 2 (2). – P. 50-58. [In Ukrainian]
4. Mikula N. (2015) *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy aktyvizatsii transkordonnoho spivrobitnytstva na prykordonnykh terytoriiakh zakhidnykh rehioniv Ukrainy* [Organizational and economic mechanisms of stimulating of cross-border cooperation in the border areas of the Western regions of Ukraine]. Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/articles/1620/> [In Ukrainian]
5. Mikula N. (2014) *Shchodo pidvyshchennia efektyvnosti orhanizatsiino-ekonomichnoho zabezpechennia yevrorehionalnoho spivrobitnytstva Ukrainy ta YeS* [For increase of efficiency of organizational-economic providing of Euroregional cooperation of Ukraine and EU]. Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/articles/1229/> [In Ukrainian]
6. Roik N. (2010) *Ukrainsko-polske transkordonne spivrobitnytstvo: vybrani aspekty* [Ukrainian-Polish cross-border cooperation: selected aspects]. – Scientific Bulletin of the Uzhgorod University. – 2010. – № 15. – P 166-169. [In Ukrainian]
7. Tykhomyrova Ie. (2015) *Transkordonnyi brend: postanovka pytannia* [Cross-border brand: the question]. Retrieved from: http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/6949/3/kyiv_knu10_2015.pdf/ [In Ukrainian]
8. Andreasik J. (2003) *Perspektywy przygranicznej współpracy polsko-ukraińskiej w świetle członkostwa Polski w Unii Europejskiej* [Prospects for Ukrainian-Polish cross-border cooperation in the light of Polish membership in the European Union]. – Zamość, Graduate school of management and administration. [In Polish]
9. Shcherba H. (2007) *Współczesne problemy transgranicznej współpracy Ukrainy i Polski w świetle badań socjologicznych* [Modern problems of transboundary cooperation of Ukraine and Poland in the light of sociological research]. Retrieved from: file:///F:/MyFiles/Downloads/13-Szczerba%20(1).pdf/ [In Polish]

Одержано 12.09.2016 р.

Прокопюк А.

СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ: КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ І ТИПОЛОГІЯ

Визначено концептуальні засади дослідження структури економіки регіону. Запропоновано типологію структури економіки регіону за низкою критеріїв. Обґрунтовано напрямки формування регіональної політики та її взаємозв'язку із структурною політикою на національному та регіональному рівнях. Мета статті полягає у розробленні концептуальних засад дослідження структури економіки регіону, зокрема в частині визначення сутності та типологізації структури економіки регіону. Структура економіки регіону а отже і економічного розвитку, дуже багатопланове поняття, розкривається з позиції різних точок зору і відображає співвідношення на всіх рівнях господарської системи. Доведено, що визначальну роль в ході реалізації структурних трансформацій економіки регіону відіграє структурна політика. Державне регулювання структурних змін здійснюється на основі аналізу сформованої структури, прогнозних оцінок, що дозволяють визначити необхідні напрямки зміни наявної структури і співвідношення елементів нової структури, а також вироблення методів сприяння досягненню орієнтирів.

Ключові слова: *регіон, структура економіки регіону, структурні деформації, структурна трансформація, регіональна політика, структурна політика.*

Постановка проблеми. Структурні зміни дедалі частіше стають предметом досліджень в економічній науці у зв'язку з виникненням інформаційної економіки, появою транзакційного сектора, різних деформацій у структурі споживання, мотивацій, уподобань. Особливе місце в системі структуризації національної економіки належить структурі економіки регіонів. Остання, з одного боку, виступає як результат структурної та регіональної політик, що реалізуються на національному рівні, з іншого – обумовлює структуру економіки країни загалом. Відповідно, забезпечення довготривалих раціональних співвідношень та взаємозв'язків між усіма елементами регіональної системи, досягнення оптимальних пропорцій між ними як основи забезпечення сталого розвитку територій розглядаються як одні з пріоритетних завдань державної регіональної політики в цілому і регіональної структурної політики зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем диспропорційного розвитку регіонів присвячені роботи В. Геєця, П. Гудзя, М. Долішнього, В. Данилишина, М. Джамана, Ю. Орловської, В. Приходько, В. Прушківського, І. Сторонянської, Л. Чернюк та багатьох інших. Особливий внесок у дослідження галузевої структури економіки й економічної системи зробили українські вчені: Л. Шинкарук, А. Ігнатюк, З. Герасимчук, І. Крючкова, Я. Жаліло, В. Точилін та інші.

Постановка завдання. Незважаючи на

значний доробок з даної проблематики, додаткового вивчення потребує питання теоретичного осмислення сутності поняття «структура економіки регіону», розроблення типології економічного розвитку регіону. Окрім цього постає об'єктивна необхідність обґрунтування теоретико-методологічних засад дослідження структурних трансформацій регіонального розвитку; ідентифікування та систематизування наукових підходів до розроблення концептуальних і прикладних засад формування державної регіональної політики та визначення стратегічних пріоритетів структурних трансформацій в економіці регіонів.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у розробленні концептуальних засад дослідження структури економіки регіону, зокрема в частині визначення сутності та типологізації структури економіки регіону.

Опис основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток є багатоплановим процесом, що включає економічне зростання, підвищення якості та рівня життя, комплексні структурні зрушення. Даний процес пов'язаний із серйозними протиріччями і не завжди демонструє пряолінійне зростання, а характеризується нерівномірністю (має складну структуру фаз спаду і підйому). Тенденції розвитку можуть набувати позитивних і негативних проявів. Відбуваються кількісні і якісні зміни. Дана суперечлива динаміка чітко простежувалась в 90-х роках у вітчизняній економічній системі, коли трансформаційні процеси супроводжувалися і обумовлювалися вагомими структурними зрушеннями: реформуванням структури відносин власності, істотними

зрушеннями в структурах фаз відтворення на мега-, макро-, мезо-, мікро- і нано- рівнях її функціонування, в структурах реального і фінансового секторів економіки, в структурах традиційних і інноваційних сфер економічних відносин, в структурі цілей і завдань економічного розвитку, в структурах традиційного та інноваційного стратегування економічного зростання. Істотні зміни відбувалися і в сегментах інфраструктури, що забезпечують функціонування і розвиток економічної системи. Можна стверджувати, що успішність і стійкість динамічного економічного розвитку суспільства залежить від досконалості і якості його структур і інфраструктури, які характеризують специфіку і конкурентоспроможність національної економічної системи.

Економічна система регіону має властивість стійкості, яка забезпечується її фракталами, тобто традиціями і властивістю динамічності, яка забезпечується її оновленням, тобто інноваціями. Стійкість її розвитку залежить від досконалості, якості і динамічності структур і механізмів їх взаємодії. Традиції економічної системи виступають фундаментальними інноваціями, їх генетичним середовищем, оновлення якого залежить від динаміки «творчих руйнувань» (Й.А.Шумпетер) [1], тобто власне інновацій, забезпечених інвестиціями.

На підставі цього методологічного положення вважаємо за доцільне виділити основні групи взаємодіючих структур економічного розвитку регіону, які типологізуємо за такими критеріями як:

- форма власності. Це базисна архітектоніка структури економічного розвитку регіону, яка включає сукупність форм суспільного виробництва і форм привласнення на основі визначеної власності;

- спосіб взаємодії виробників благ із засобами виробництва. Визначає конкретну форму взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин в регіоні;

- інституційне забезпечення. Характеризує сукупність інститутів, правил і норм, що регулюють взаємозв'язки суб'єктів структур економічної системи;

- комунікативно-синергетична взаємодія структур економічної системи регіону. Характеризує взаємозв'язок традиційних, фрактальних та інноваційних властивостей, які забезпечують сталий розвиток регіональної економічної системи. Визначає ступінь стійкості системи;

- визначальний сектор економічної системи регіону, що характеризує її спеціалізацію (реальну і фінансову);

- рівень функціонування: мезо-, мікро- і нано- економіка.

Крім даної типологізації структур економічного розвитку регіону можливим є їх укрупнений поділ на економічні ендогенні структури (господарюючі одиниці), у взаємозв'язку яких розкривається зміст економічної системи, і неекономічні екзогенні структури (освіта, наука, культура). Останні в теорії і господарській практиці відносяться до категорії інфраструктури, яка впливає на зміст національної економічної системи.

Якщо економіка розглядається у вигляді системного утворення, то відповідно вона набуває форми економічної системи, і економічний розвиток набуває вигляду трансформаційних системних змін структури в залежності від умов сучасного технологічного укладу. При цьому існує не простий набір елементів структур системи, а ієрархічна побудова її системоутворюючих елементів.

Характерною особливістю системи виступає наявність функцій, які може реалізувати лише цілісний об'єкт, а елементи виконати цього не спроможні. Структура економічної системи регіону - це її найважливіша характеристика. Кожна економічна система регіону має наступні малі підсистеми: домашні господарства, підприємства, галузі, економіко-політичні системи, техніко-економічні та інші, засновані на поділі і кооперації праці. Джерелом економічного розвитку є суспільний поділ праці, що призводить до спеціалізації і формування нових економічних зв'язків, перетворюючи економіку в єдину систему.

Структура економіки регіону, а отже і економічного розвитку, дуже багатопланове поняття, розкривається з позиції різних точок зору і відображає співвідношення на всіх рівнях господарської системи. Прийнятим в науці і практиці є виділення наступних структур:

1. Галузева структура економіки. Галузева структура характеризує співвідношення, взаємозв'язки і пропорції між різними галузями і підгалузями в системі національного господарства чи економіки регіону. Формування галузевої структури економіки відбувається на основі суспільного поділу праці. Галузева структура складна, динамічна і піддається кількісним і якісним змінам, перебуваючи під впливом науково-технічного прогресу, суспільно-історичних умов, циклічного розвитку економіки і низки інших чинників. Виділення в системі господарства основних сфер економіки (сільського та лісового господарства, промисловості та будівництва, транспорту, торгівлі та інших галузей сфери послуг)

обумовлює загальний поділ праці. Далі, в ході конкретизації в кожній з цих сфер виділяють самостійні галузі на основі поділу праці, а відображенням внутрішньогалузевого поділу праці є підгалузі.

У процесі функціонування суспільного відтворення формуються тісні міжгалузеві взаємозв'язки, вивчення яких дозволяє здійснювати прогнозування розвитку економіки регіону та країни загалом. Необхідність аналізу цих взаємозв'язків була покладена в основу моделі міжгалузевих балансу, розробленої в 30-х рр. минулого століття В. В. Леонтьєвим [2]. Модель В. В. Леонтьєва «витрати - випуск» відображає кількісні співвідношення між витратами ресурсів і випуском продукції в кожній галузі національного господарства чи окремої території, показує рух товарів і послуг з однієї галузі економіки в усі інші [3, 4].

Історично, впродовж ХХ ст., галузева структура економіки постійно змінювалась. На початку ХХ ст. у формуванні суспільного продукту західних країн переважали природоексплуатуючі сфери діяльності (галузі первинної переробки природної сировини), сільське господарство; було покладено початок розвитку машинобудування. Далі, в середині ХХ ст. спостерігається стрімке зниження питомої ваги сировинних галузей і сільського господарства в загальному обсязі виробленого ВВП і різке зростання частки сфери послуг [5].

2. Відтворювальна структура. Дана структура відображає співвідношення складових елементів суспільного продукту на основі їх функціонального призначення. В економічній теорії при аналізі суспільного продукту в якості основних виділяються наступні відтворювальні пропорції: пропорції між обсягом виробництва засобів виробництва і обсягом виробництва предметів споживання - вони описують натурально речовий склад виробленого валового суспільного продукту; пропорції між необхідним і додатковим продуктом, що характеризують структуру розподілу виробничого національного доходу між працею і капіталом; пропорції між фондами витрат та заощаджень, що показують структуру розподілу валових заощаджень; пропорції між фондами заощаджень і споживання в складі використаного національного доходу, що відображають структуру його розподілу залежно від тієї функціональної ролі, яку виконують в задоволенні поточних потреб, або беруть участь в формуванні продукту для задоволення майбутніх потреб.

Галузева структура виробництва дозволяє проаналізувати сформовану систему розподілу

виробничих ресурсів за основними видами діяльності, а також характеризує частку окремих галузей (і їх роль) у формуванні загального обсягу національного продукту. Виходячи з різних умов економічного розвитку суспільства, галузева структура може зазнавати трансформацій, динаміка яких характеризується ступенем і інтенсивністю здійснення змін [6].

3. Регіональна структура являє собою сукупність пропорцій, що характеризують розміщення продуктивних сил по регіонах країни. Вона дозволяє виявити особливості територіального поділу праці в межах окремої країни. Регіональна структура виражається часткою кожного регіону у виробленому ВВП держави. В умовах глибокого суспільного поділу праці необхідна горизонтальна і вертикальна інтеграція, виникають стійкі зв'язки у виробництві конкретних видів продукції, тобто відбувається формування виробничої кооперації. Як правило, кооперативні зв'язки відповідають і співвідносяться з географічним розміщенням продуктивних сил території країни і забезпечують мінімізацію транспортних витрат. При наявності в країні депресивних регіонів регіональна політика повинна бути спрямована на подолання кризових явищ в них, на вирівнювання їх соціально-економічного розвитку, забезпечення відповідного рівня життя населення в кожному регіоні, а також стабільності соціально-економічної ситуації в усіх регіонах.

4. Зовнішньоторговельна структура визначається пропорціями між різними товарними групами в експорті та імпорті продукції. По суті, вона відображає структуру національного господарства як з позицій її зовнішніх економічних зв'язків, так і з позицій рівня розвитку національної економіки.

Структурні перетворення в регіоні - це зміна економічних відносин з метою модифікації структури економіки регіону. Значною мірою вони обумовлені трансформацією відносин власності (зокрема через приватизацію), а також проведенням заходів, спрямованих на підвищення ефективності розподілу і використання ресурсів. Економічна політика як національного, так і регіонального рівня повинна враховувати можливі наслідки таких перетворень, оскільки різкі, тим більше економічно необґрунтовані, а лише політично мотивовані зміни структури можуть призводити до глибоких і гострих наслідків, навіть криз, що охоплює не тільки регіональну, а й національну економіку. При цьому регіональні органи влади повинні виходити з міркувань доцільності, сприяти перебудові структури економіки, сприяти

формуванню оптимальних співвідношень попиту і пропозиції на продукцію різних галузей. Очевидно, що перетворення структури економіки не може бути і не повинно здійснюватися виключно ринковими методами. Необхідна грамотна економічна політика, цілеспрямована і мотивована. Зауважимо, що трансформація економіки регіону не може відбуватись відособлено від економічної ситуації в державі. Тобто зміни у структурі економіки регіону безпосередньо залежать від політики структурних зрушень, яка реалізовується на національному рівні. При цьому зміна структури економіки в принципі не може відбуватись виключно за допомогою ліберальних методів та інструментів в процесі розвитку інститутів ринку. Це вимагає розробки і реалізації ефективної промислової політики в рамках державної економічної політики [7].

Різкі структурні трансформації можуть обумовити неоднозначні наслідки для економіки регіону, держави, або навіть для зовнішньоекономічних зв'язків та спровокувати формування структурних криз. Структурні кризи проявляються в окремих сферах економічної системи, що істотно відрізняє їх від циклічних криз, що виявляються в зміні кон'юнктури економіки. Сутність структурної кризи передбачає її вплив на галузі господарства регіону та держави впродовж тривалого періоду. Структурні кризи носять характер тривалого нециклічного явища і проявляються в порушенні загальноекономічних пропорцій, що може спричинити занепад окремих галузей чи видів діяльності. Нерівномірність економічного розвитку в територіальному масштабі є однією з

основних криз. Галузева структура економіки зазнає змін нерівномірно в різних регіонах, що може призвести до поглиблення міжрегіональних диспропорцій в країні. Техніко-економічною причиною структурних криз є зростання невідповідності щодо технологічного способу виробництва внаслідок використання нових технологій, революційних і еволюційних змін в межах виробництва.

Висновки і перспективи подальших досліджень. З огляду на зазначене, чим структура економіки регіону є динамічнішою і чим вища еластичність суспільних і соціально-економічних умов розвитку регіону, тим ефективнішу структуру економіки можна отримати на виході модернізації. Визначальну роль в ході реалізації структурних трансформацій економіки регіону відіграє структурна політика, яка являє собою систему заходів державного регулювання з метою створення умов для сталого довготривалого економічного зростання і перебудови структури економіки з метою захисту і стимулювання галузей, конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках, або розвиток яких відповідає національним інтересам.

Подальші дослідження в межах тематики мають стосуватись вироблення наукових засад модернізації механізмів державного регулювання структурних змін, прогнозування можливих наслідків їх практичної імплементації, визначення необхідних напрямків зміни наявної структури економіки регіонів і співвідношення елементів нової структури, а також вироблення методів досягнення визначених орієнтирів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М: Прогресс, 1982. – 452 с.
2. Леонтьев В.В. Избранные произведения. В 3 томах / Том 2. Специальные исследования на основе методологии "Затраты-выпуск" / В.В. Леонтьев – М.: Экономика. – 2006. – 544 с.
3. Ляшенко І.М. Економічні гіпотези та динаміка рівноважних цін в моделі Леонтьєва «витрати-випуск» / Ляшенко І.М., Ляшенко О.І., Онищенко А.М. // Економічна кібернетика. – 2009.– №3-4.
4. Ляшенко І.М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку / І.М. Ляшенко. – К.: Вища школа. – 1999. – 236 с.
5. Экономическое развитие, рост и структурные изменения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika/e010/21.htm>
6. Добрынин А. И. Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, 3-е изд. - СПб.: Изд. СПбГУЭФ, Изд. «Питер», 2004. - 544 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://financecredit.biz/ekonomicheskaya-teoriya/165-vosproizvodstvennaya-otraslevaya-16145.html>.
7. Герасимов Б.И. Структурная перестройка экономики / Герасимов Б.И. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yourlib.net/content/view/14353/164/>

REFERENCES

1. Shumpeter, Y. A. (1982). *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of Economic Development]*. Moscow: Progress [in Russian].
2. Leont'yev, V. V. (2006). *Izbrannyye proizvedeniya. V 3 tomakh / Tom 2. Spetsial'nyye issledovaniya na osnove*

методології «Zatraty-vypusk» [Selected Works. In 3 Volumes / Volume 2. Special studies on the basis of the methodology «input-output»]. Moscow: Economics [in Russian].

3. Lyashenko, I. M., Lyashenko, O. I. & Onishchenko, A. M. (2009). *Ekonomichni hipotezy ta dynamika rivnovaznykh tsin v modeli Leont'yeva «vytraty-vypusk»* [Economic hypotheses and dynamic equilibrium prices Leontief model «input-output»]. *Ekonomichna kibernetika – Economic Cybernetics*, 3-4 [in Ukrainian].

4. Lyashenko, I. M. (1999). *Ekonomiko-matematychni metody ta modeli staloho rozvytku* [Economic-mathematical methods and models for sustainable development]. Kyiv: Vyshcha shkola [in Ukrainian].

5. *Ekonomika*. (2010). *Ekonomicheskoye razvitiye, rost i strukturnyye izmeneniya* [Economic development, growth and structural change]. Retrieved from <http://www.ekonomika/e010/21.htm>

6. Dobrynina, A. I. & Tarasevicha, L. S. (Eds). (2004). *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic theory]. St. Petersburg: Peter [in Russian].

7. Gerasimov, B. I. (2013). *Strukturnaya perestroyka ekonomiki* [Economic restructuring]. Retrieved from <http://yourlib.net/content/view/14353/164/> [in Russian].

Одержано 15.09.2016 р.

Розділ 4

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ І ГАЛУЗЕЙ

УДК 3347 (477,87) + 658,1; 339. 137,2

Алтман Й., Кубиний Н.Ю.

ВИДЫ ДОВЕРИЯ И ИХ ОЦЕНКА

Показано место доверия в социальном потенциале предприятий, который поделено на холодный, теплый и переходной. Выделены вертикальный и горизонтальный виды доверия. Построена матрица доверия с зонами синергии, потенциального оппортунизма, социальной прогалины и социального фиаско. Построена система координат доверия на предприятиях Закарпатья, которая свидетельствует, что индикатор доверия находится в зоне синергии.

Ключевые слова: доверие, социальный потенциал, оценка, виды доверия, матрица доверия, система координат доверия.

Постановка проблемы. Важным направлением повышения эффективности деятельности предприятия выступает формирование адекватного современным требованиям социального потенциала, неотъемлемым элементом которого является доверие. Понятие доверия крайне широкое, что обуславливает поливариантность подходов к его определению. Наиболее распространенными являются этический и институциональный подходы, но в рамках данной статьи за основу принято экономический ракурс, предусматривающий использование доверия как один из механизмов управления затратами. В рамках ресурсного подхода Ф. Н. Ильясов (Ilyasov F., 2014) предлагает понимать доверие как совокупность представлений и настроений субъекта, которые: а) отражают его ожидания того, что объект будет реализовывать некоторые функции, способствующие увеличению или сохранению ресурсов; б) оказываются в готовности субъекта делегировать объекту реализацию этих функций. Соответственно, недоверие – это ожидание выполнения функций, которые приводят к уменьшению ресурсов предприятия, к отказу делегировать объекту выполнение соответствующих функций. Доверие по своей психологической природе, утверждает названный автор, является установкой по отношению к политикам, политическим партиям, товарам и т. д. [2]

Экономический подход не противоречит институциональной нагрузке доверия; консенсус подходов достигается путем создания такого социального потенциала, в котором нормы и правила поведения не только обеспечивают экономию трансакционных издержек, но и создают более активную мотивацию работников, способствуют уменьшению уровня оппортунизма персонала. Таким образом, наличие или отсутствие доверия влияет на результаты деятельности путем уменьшения непроизводительных затрат времени или более эффективного использования рабочей силы, что вызывает повышение производительности труда.

Анализ последних исследований и публикаций. Научные исследования, посвященные доверию как экономическому инструменту, охватывают главным образом три направления. Первым и наиболее распространенным направлением исследования доверия как экономической категории является сфера управления рисками. Данный подход превалирует в работах Кузмишина О.Е. (Kuzmishyn O., 2010). [4] Мельников А.Н. (Melnikon A., Zhavoronkov P., 2011) доказывает, что «большинство известных рисков, которые стараются учитывать предприниматели при совершении тех или иных сделок, являются функцией доверительности отношений между сторонами». [6]

Второй подход предполагает рассматривать доверие как актив предприятия. Так, Жаворонков П. (Zhavoronkov P., 2012) утверждает, что доверие является объективной субстанцией, присутствующей при заключении любых сделок, оказывает непосредственное влияние не только на принятие решения сторонами в выполнении обязательств при подписании бизнес договоров, но и на их дальнейшее эффективное ис-

© Алтман Йоханан, PhD, проф., Бизнес школа Мидлсекского университета, Лондон, Великобритания, e-mail: y_altman@hotmail.com

Кубиний Наталья Юрьевна, к.е.н., проф., профессор кафедры экономики предприятия, ДВНЗ «Ужгородский национальный университет», г. Ужгород, e-mail: bsc10@mail.ru

полнение, и может быть отнесено к «нематериальным» экономическим ресурсам бизнеса. [1]

Третьим направлением является исследование доверия как части взаимоотношений между игроками, предполагающей рассматривать данный феномен как ресурс дальнейшего развития. На данных позициях настаивает Лысенко В. (Lysenko V., 2015) [5], а Пидодний А. (Pidodniy, 2015) отмечает, что доверительные отношения между субъектами рынка способствуют росту инвестиционной привлекательности бизнеса и увеличению оборотного капитала предприятий. В связи с этим актуальным является раскрытие экономической роли и значения использования доверия как одной из базовых категорий, определяющих развитие экономики предпринимательства. [7]

При всей многогранности приведенных современных подходов к сущности доверия как экономической категории остается без надлежащего внимания проблема методики оценки уровня доверия на предприятии, которая позволяет не только определить наличие доверия или недоверия, но и служит инструментом управления социальным потенциалом.

Формулирование целей статьи. Целью данного исследования является дальнейшее развитие методических подходов к оценке уровня доверия на предприятиях Закарпатской области, что позволит усилить их социальный потенциал и повысить эффективность экономической деятельности.

Для достижения цели решены следующие задачи: 1. Раскрыта роль доверия в функционировании холодного, теплого и переходного социального потенциала предприятия. 2. Построена матрица доверия, позволяющая определить зону доверия на предприятии. 3. Определен интегральный показатель доверия на закарпатских предприятиях и отображен в системе координат.

Методика обследования. При проведении полевых исследований были выделены вертикальный и горизонтальный виды доверия. Вертикальным определено доверие между работниками линейного уровня; соответственно, горизонтальным было названо доверие между коллегами. Уровень доверия была оценена по шкале от 0 до 5 баллов (5 – максимальный уровень, 0 – отсутствие доверия). Уровень недоверия также оценены по пятибалльной шкале, где 0 – отсутствие недоверия (как и доверия), а -5 – показатель полного недоверия на предприятии. Репрезентативность выборки определена исходя из данных статистики Закарпатской области по занятости населения.

Полевой этап: январь 2016. Результаты опроса имеют погрешность 1,9.

Описание основного материала исследования. Доверие, играя роль фактора развития и усиления конкурентоспособности, зависит от типа социального потенциала; исходя из принципа деления общества на холодные и теплые, социальный потенциал предприятия в данной работе разделен на холодный, теплый и переходный.

Холодным социальным потенциалом предприятия определяем такой, где сформирована и работает система правил поведения, которые представлены в форме устава, нормативов, традиций, обычаев и т.д. В холодном сообществе как на уровне государства, или региона, так и на предприятии не возникает необходимость налаживания личных отношений. Взаимодействие между отдельными индивидуумами или их организациями базируется на уже установленных правилах. Таким образом, холодный социальный потенциал предприятия характеризуется наличием институциональных регуляторов, которые создают атмосферу доверия, а это, в свою очередь, экономит время на непроизводительных действиях или эмоциях. Данному типу организации, общества соответствует институциональный тип доверия.

Теплые общества представляют такие, где отсутствуют общие правила, а его члены вынуждены компенсировать нормы личными взаимоотношениями. Теплый социальный потенциал предприятия опирается на личные интересы и групповые правила поведения, что может привести к непроизводительным затратам времени на их установку или периодическое их переформатирование. Теплый социальный потенциал замедляет развитие предприятия и повышает риски как социального, так и экономического управления бизнесом.

Переходный потенциал рассматриваем таким, в котором организация трансформируется из теплого к холодному, что является путем повышения эффективности и, соответственно, конкурентоспособности. Экономическая организация с переходным типом институциональной среды может получить как преимущества от своего текущего положения, так и определенные обструкции. Преимуществами является сочетание тесных субъектно-объектных отношений, положительного опыта коммуникаций, сети контактов (что характерно для теплого типа социальной среды) с системой институциональных норм, которые формируются на предприятии. Таким образом, в условиях переходного этапа возможно возникновение синергии, которая создает более эффективный

тип развития и позволяет экономическому игроку получить дополнительные конкурентные преимущества.

Закарпатские предприятия в настоящее время находятся на стадии перехода от теплого к холодному социальному потенциалу; доверие в данных условиях является не только фактором роста, но и индикатором степени трансформа-

ции. В методических целях в данной статье доверие поделено на вертикальное и горизонтальное. Наличие или отсутствие вертикального и горизонтального доверия на предприятиях может приобрести вид различных институциональных комбинаций, определения которых сделано с помощью матрицы доверия, представленной в таблице 1.

Таблица 1

Матрица доверия*

Виды доверия		Горизонтальное доверие	
		Отсутствует	Присутствует
Вертикальное доверие	Присутствует	Z ₃ – зона социальной прогалины	Z ₁ – зона синергии
	Отсутствует	Z ₄ – зона социального фиаско	Z ₂ – зона потенциального оппортунизма

* Разработана авторами в соавторстве с [3]

Зона 1 (Z₁) показывает, что на предприятии царит вертикальное и горизонтальное доверие. Зона 1 представляет собой зону синергии, которая обеспечивает дополнительный экономический эффект при управлении вертикальной и горизонтальной доверием.

Зона 2 (Z₂) характеризует ситуацию, когда доверие между подчиненными и руководителями фактически отсутствует, а между коллегами оно существует. Эту зону названо зоной потенциального оппортунизма. В данном случае недоверие к руководству снижает существенно действие управленческих решений, несет в себе высокие риски, особенно в условиях организационных, операционных или инновационных трансформаций и развития.

Зона 3 (Z₃) характеризует ситуацию, при которой доверие вертикальное сформировано, а

между сотрудниками существует недоверие. Данную зону названо зоной социальной прогалины.

Попадание результатов оценки доверия в зону 4 (Z₄) свидетельствует о катастрофической ситуации полного недоверия как по вертикали, так и по горизонтали. Это зона получила название зоны социального фиаско; нахождения доверия предприятия в данной зоне свидетельствует о рисках торможения реализацию любых решений.

Результаты опроса 195 респондентов показали, что уровень вертикального доверия на предприятиях Закарпатской области – 2,98, а горизонтального – 3.24.

Для определения интегрального показателя построен график системы координат, представленный на рис. 1.

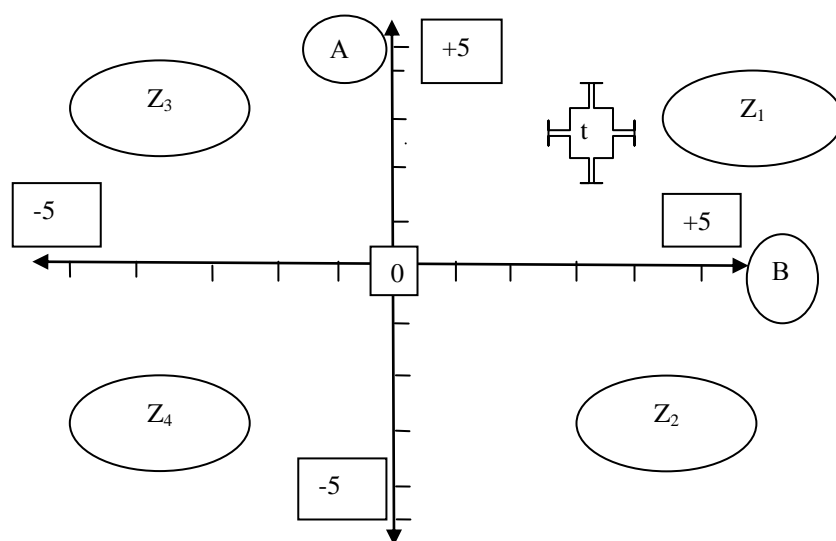


Рис.1. Координаты доверия на предприятиях Закарпатской области в 2016 году (А – вертикальное доверие, В – горизонтальное доверие, t – точка доверия)*

* Составлено авторами в соавторстве с [3]

Приведенные данные свидетельствуют о том, что на предприятиях Закарпатской области доверие находится в зоне синергии и может быть использовано как рычаг усиления социального потенциала и фактор экономического роста.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Предприятия Закарпатской области все более активно используют механизмы социального потенциала для дальнейшего экономического развития. При этом усиливается роль доверия не только как институционального или морально-этического инструмента, но и как экономического рычага повышения эффективности деятельности предприятия.

Социальный потенциал предприятий поделено на холодный, теплый и переходный. Холодный потенциал предполагает наличие сформированной системы норм и правил, которой следуют все работники предприятия. К теплому потенциалу отнесено такой, в котором преобладают межличностные связи. Переходным названо потенциал предприятий, руководство которых осознает необходимость формирования устойчивых институциональных норм и проводит политику трансформации теплового социального потенциала в холодный.

Доверие является не только фактором экономического роста, но и индикатором степени трансформации теплового социального потенциала в холодный. Выделены вертикальный и горизонтальный виды доверия. Наличие или отсутствие вертикального и горизонтального доверия на предприятиях может приобрести различные институциональные комбинации, определения которых произведено с помощью матрицы доверия. Матрица доверия в социальном потенциале предполагает наличие зон синергии, потенциального оппортунизма, социальной прогалины и социального фиаско.

Результаты обследования предприятий Закарпатской области показало: уровень вертикального доверия – 2,98, а горизонтального – 3,24, что означает их попадание в зону синергии и наличие ресурсов развития.

В дальнейшем запланировано осуществить оценку уровня доверия на мультинациональных предприятиях и провести сравнительный анализ с уровнем доверия на монокультурных предприятиях, что позволит определить институциональные инструменты влияния на персонал в условиях глобализации.

ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Жаворонков П.В. Доверительные отношения как фактор обеспечения экономической эффективности предпринимательской деятельности: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05. «Экономика и управление народным хозяйством» / П.В. Жаворонков. – Москва, 2012. – 20с.
2. Ильясов Ф. Н. Типы шкал и анализ распределений в социологии // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2014. – №4. – С. 15-34.
3. Кубіній В.В. Довіра як фактор конкурентоспроможності закарпатських підприємств / В.В. Кубіній, Ю.О. Пахтер, В.В. Маргітич // Міжнародний науковий журнал – 2016 – №8 – с.111-115.
4. Кузмін О.Є. Довіра як економічна категорія / О.Є.Кузмін, О.О.Бонецький // Вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Вип. 20.2. – Львів : РВВ НЛТУ, 2010. – С. 100 – 104.
5. Лисенко В.В. Довіра як фактор розвитку підприємницької діяльності в агробізнесі / В.В.Лисенко // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове видання. – Вип. № 6. – 2015. – С. 194 – 199 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/1012-lisenko-v-v-dovira-yak-faktor-rozvitku-pidpriemnitskoji-diyalnosti-v-agrobiznesi>
6. Мельников О.Н. Доверие как фактор риска в предпринимательской и хозяйственной деятельности./ О.Н. Мельников, П.В. Жаворонков // Российское предпринимательство. — 2011. — № 9-2 (192). — с. 179-184.
7. Пидодний А. В. Доверительные взаимоотношения как фактор повышения экономических результатов предпринимательской деятельности [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 118-123.

REFERENCE

1. Zhavoronkov P.V. (2012) Dovyrytelnye otnosheniya kak faktor obespecheniya ekonomicheskoi effektivnosti predprynmatelskoi deiatelnosti [Trust relationships as a factor of effective business activity] // thesis abstract – [in Russian].
2. Yliasov F. N. (2014) Typy shkal y analiz raspredeleniy v sotsyolohyy [Types if scals and analysis of dessimination in sociology] // *Monytorynh obshchestvennoho mneniya: ekonomycheskye y sotsyalnye peremeny – Monitoring of public opinion: economic and social changes.*,4, 15- 34. – [in Russian].
3. Kubiniy V., Pahter J., Marhitych V. (2016) Dovira yak faktor konkurentospromozhnosti zakarpatskykh pidpriumstv [Trust as a Factor of Competitiveness of Transkarpatian Enterprises] // *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal – International Scientific Journal*, 8, 111-115. – [in Ukrainian].

4. Kuzmin O.Ie., Bonetskyi O. (2010) Dovira yak ekonomichna katehoriia [Trust as an economic category] // *Visnyk NLTU Ukrainy : zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats – Bulletin NLTU Ukraine: a collection of scientific works*, 20.2., p. 100 – 104. – [in Ukrainian]

5. Lysenko V.V. (2015) Dovira yak faktor rozvytku pidpriemnytskoi diialnosti v ahrobiznesi [Trust as a factor in the development of entrepreneurship in agribusiness] // *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky : elektronne naukove vydannia. – Global and national economic problems: electronic scientific publications*, 6, 194 – 199. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/1012-lisenko-v-v-dovira-yak-faktor-rozvitku-pidpriemnijskoji-diyalnosti-v-agrobiznesi> – [in Ukrainian].

6. Melnykov O.N., Zhavoronkov P.V. Dovere kak faktor ryska v predprynymatelskoi y khoziaistvennoi deiatelnosti [Trust as a risk factor in business and economic activity] // *Rossyiskoe predprynymatelstvo. — Russian Entrepreneurship*, 9-2 (192), 179-184 – [in Russian].

7. Pydodnyi A. V. Dovyrytelnye vzaymootnosheniya kak faktor povysheniya ekonomicheskikh rezultatov predprynymatelskoi deiatelnosti. Trust relationships as a factor of economic results of business // *Problemy sovremennoi ekonomiky: materialy IV mezhdunar. nauch. konf. Problems of Modern Economics: Materials IV Intern. scientific. Conf.*, 118-123– [in Russian].

Одержано 15.09.2016 р.

Бояринова К.О.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНО ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОМУ РОЗВИТКУ

Запропоновано концептуальний підхід до формалізації економічно функціонального підприємства в інноваційно орієнтованому розвитку у розрізі призначення виробничо-економічної системи, її ідеології, та задоволення власного економічного інтересу в екосистемі функціонування. Встановлено детермінанти забезпечення функціональності на основі саморозвитку та самоорганізації. Розкрито зміст концептуальної моделі економічно функціонального підприємства.

Ключові слова: економічно функціональне промислове підприємство, економічний інтерес, внутрішньоорганізаційна середовищна система, функціональна трансформація, інноваційно орієнтований розвиток.

Постановка проблеми. Інноваційно орієнтований розвиток промислових підприємств є невід'ємним елементом їх економічного зростання, однак доцільність та доречність такого функціонування в екосистемі визначається в задоволеності економічного інтересу, спрямованого на внутрішньоорганізаційну середовищну систему підприємства. Акумуляція зовнішніх запитів у поєднанні з їх функціональною трансформацією потребують розроблення концептуальних положень, які б відображали стан дієздатності підприємства за функціональним призначенням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Доречність використання системно-функціональної теорії в інноваційно орієнтованому розвитку підтверджується Е.П. Аксеновим, що визначає її метрологічною основою забезпечення прискореного соціально-економічного розвитку на базі науково-технічного прогресу, використання інноваційних технологій, вдосконалення, впровадження ефективних форм управління фінансами [1, с.99]. В межах системно-функціональної теорії фірми, згідно з дослідженнями Д. А. Марінцева (2010 р.), підприємство визначається як складна соціально-економічна система та суб'єкт ринкових відносин, якісний бік категорії "функція" виражається у спроможності сприяти збереженню системи [2]. П.К. Анохін функціональну систему визначає як динамічну, організацію, що саморегулюється, вибірково об'єднуючу структури та процеси на основі механізмів регуляції для досягнення

корисних системі й організму в цілому результатів пристосування [3]. Г.Б. Клейнер, відповідно системно-інтеграційній теорії, пропонує структурно-функціональну модель підприємства, що відображає дії найважливіших середовищ підприємства – ментального, інституційного, культурного, технологічного і т.ін., підприємство ж як структура має внутрішній простір, сформований поведінковим капіталом, організаційно-технологічним, когнітивним, генетичним, інституційним, культурним, ментальним капіталом [4]. Функціонування системи відбувається за чотирьох основних процесів: метаболізм – обмін з навколишнім середовищем (трансформація вхідних потоків в вихідні); репродукції (відтворення основних характеристик системи); еволюції (зміна характеристик системи); гармонізації внутрішнього простору системи (забезпечення внутрішньої єдності погодженого функціонування та розвитку підсистем) [4]. Враховуючи наукові надбання, потребує подальшого дослідження розгляд концептуальних питань розроблення положень економічно функціонального підприємства в інноваційно орієнтованому розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розроблення концептуального підходу до формалізації економічно функціонального підприємства в інноваційно орієнтованому розвитку у розрізі призначення виробничо-економічної системи, її ідеології, та задоволення власного економічного інтересу в екосистемі функціонування.

Опис основного матеріалу дослідження. Призначення підприємства як динамічної виробничо-економічної системи є отримання результату, який утворюється завдяки внутрішньоорганізаційним процесам, сформованим відповідно функціональній моделі. Мета концепції економічно функціонального

© Бояринова Катерина Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ, тел.: +38(044)2048510, e-mail: boyarinovaea@ukr.net

промислового підприємства в інноваційно орієнтованому розвитку полягає у формуванні функціональної моделі на основі його призначення, ідеології та задоволення власного економічного інтересу (рис. 1).

Згідно з аксіомою цілісного методу комплектики про необхідність тріади інноваційної діяльності в межах цілісного компліт-підходу, для формування та реалізації цілісності інновацій тріада має вид "об'єкт-суб'єкт-результат" [5-9]. Розвиваючи даний контекст для економічно функціонального підприємства та згідно положень об'єктного управління, де використовуються об'єктно-суб'єктні відносини, центральне місце відводиться об'єкту, а суб'єкт належить до другого плану [10], об'єктом в тріаді інновацій промислового підприємства є виробнича середовищна система, що підлягає технічній, технологічній, економічній модернізації та розвитку, на яку покладаються основні функції сенсу існування підприємства виробничого типу, забезпечення ядра економічного інтересу стейкхолдерів, а інновації доводяться до комерційної придатності; суб'єктом економічно функціонального підприємства є управлінська середовищна система, керівну функцію в якій за об'єктного підходу може бути покладено не тільки на суб'єктну середовищну підсистему, але й на бізнесову середовищну підсистему або на середовищну підсистему інноваційного сприяння залежно від обраного об'єкта в виробничій середовищній системі. Результатом, (враховуючи той факт, що об'єктне управління – це управління за показниками результатів/станів обраних об'єктів управління відповідно встановлених до них вимог [10]), є фінансово-інвестиційна середовищна система, яка відображає комплекс фінансово-економічних дій у задоволення економічного інтересу.

Перебування функціонального підприємства у стані інноваційно орієнтованого розвитку визначає характер взаємодії з стейкхолдерами екосистеми функціонування, що уречевлюється в колабораційних економічних відносинах. При цьому, базуючись на науковому підході [5-9], суб'єктом економічної функціональності підприємства є стейкхолдери екосистеми, об'єктом безпосередньо середовищна система підприємства, а результатом – задоволення компліт-інтересу. Як зазначається науковцями, екосистемний підхід ґрунтується на таких принципах як: а) екосистеми мають ринкові механізми саморозвитку, а управління здійснюється "знизу-нагору" [11-13], що визначає орієнтиром функціональну парадигму бізнесу; б) акцент зміщується на характер і

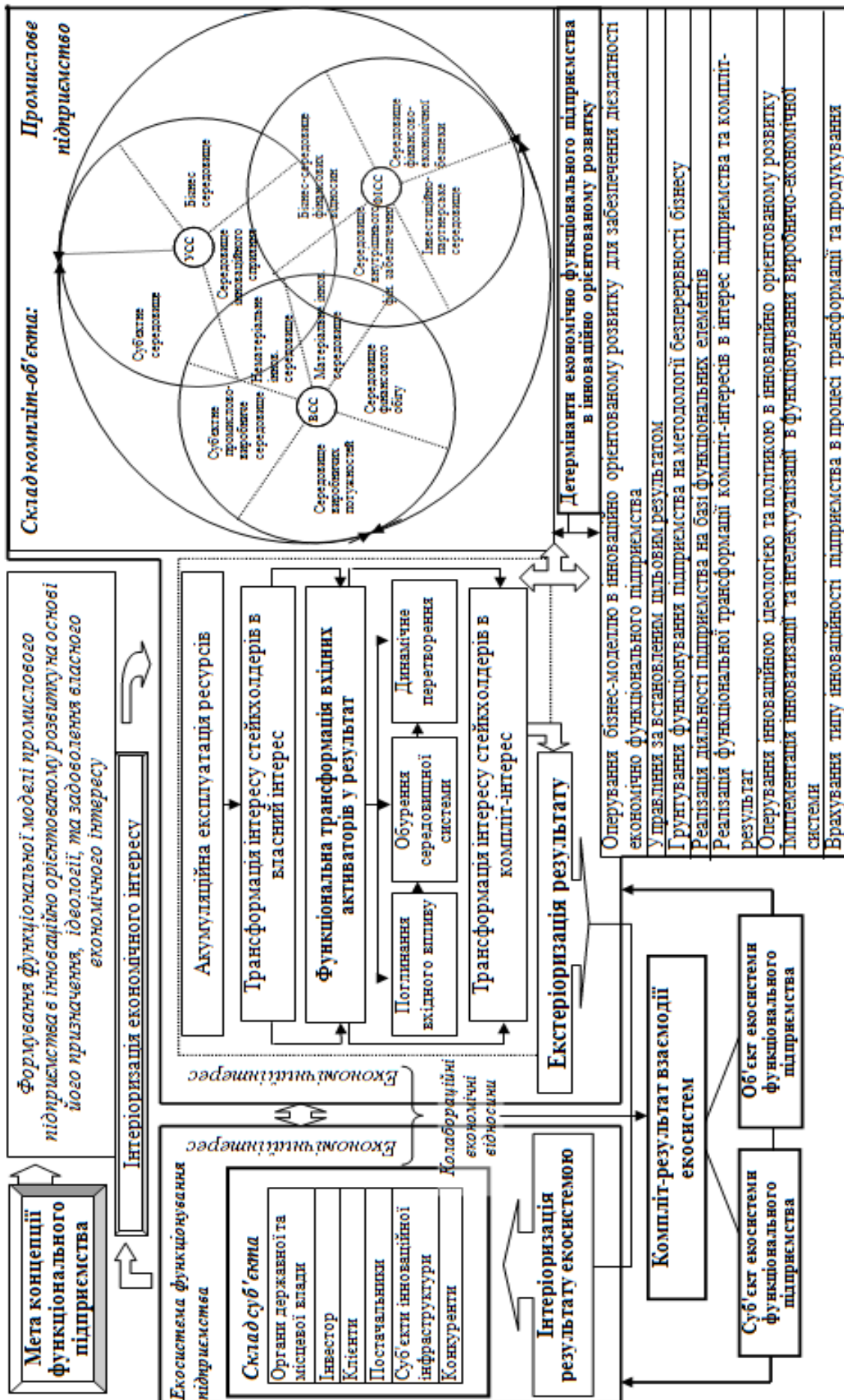
динаміку взаємодії один з одним і з потенційним учасником, а колаборація забезпечує створення, дифузії потоку знань, перетворення цих потоків в інновації і подальше розповсюдження цих новацій у економіці [11-13].

Науковці в інноваційному контексті розглядають інноваційну екосистему підприємства [14]. Однак прогресивне функціонування з інноваційно орієнтованим розвитком підприємства залежить не тільки від суб'єктів інноваційної сфери, але й від держави (державного регулювання інноваційних процесів, інвестиційних вкладень в традиційні види діяльності підприємства, що можуть в подальшому принести прибуток реінвестований в інноваційні проекти); постачальників, від яких залежить якість сировинної та матеріальної бази підприємства та наявності в них інноваційних комплектуючих для виробництва інноваційної продукції; клієнтів, які поряд з купівлею продукції мають стати партнерами науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; конкурентів, що є драйверами до інноваційно орієнтованого розвитку як з точки зору закону конкуренції, так і за партнерського створення інновацій до дифузного етапу та етапу комерціалізації.

У результаті обміну та узгодження економічних інтересів промислове підприємство вступає в колабораційні економічні відносини з суб'єктами екосистеми, а потреба, виражена в економічному інтересі, перетворюється у потребу підприємства її задовольнити. Саме процедура задоволення потреби є визначальною в забезпеченні економічної функціональності підприємства, під час чого внутрішньоорганізаційні процеси відбуватись за такими етапами як:

- 1) акумуляційна експлуатація ресурсів,
- 2) трансформація інтересу стейкхолдерів в власний інтерес,
- 3) функціональна трансформація вхідних активаторів у результат,
- 4) трансформація інтересу стейкхолдерів в компліт-інтерес,
- 5) екстеріоризація результату.

Економічно функціональне підприємство реалізує трансформаційні процеси від збурювальної дії зовнішнього середовища до продукування результату через акумуляцію ресурсів та безпосередньо процеси трансформації.



Примітка: УСС – управлінська середовища система, ВСС – виробничо-інвестиційна середовища система, ФІСС – фінансово-інвестиційна середовища система.

Рис.1. Концептуальна модель функціонального підприємства в інноваційно орієнтованому розвитку*

* Складено автором

За продуктивної акумуляційної експлуатації ресурсів ресурси є не об'єктом, а активом, що може принести основний і похідний результати. Внутрішні функціональні трансформаційні механізми підприємства для формування динамічності середовищної системи в діапазоні наслідок-результат передбачають реалізацію функціональної трансформації компліт-інтересів в компліт-результат. Функціональність підприємства має ґрунтуватись на оптимальній інтеграції базових важелів, що забезпечують так звані процеси перетворення вхідних потоків на продуктивний результат. До таких важелів належать: виробництво, управління та фінанси. Комплекс середовищної виробничо-економічної системи підприємства формують виробнича, управлінська та фінансово-інвестиційна середовищна система.

Функціональна трансформація відповідно запропонованим компліт-інтересам має відбуватись у процесах перетворення гармонійно поєднаних з ланцюгами створення цінності для суб'єктів компліт-трикутника, що забезпечать компліт-результат та проходити такі основні стадії:

– поглинання середовищними системами вхідного впливу, що передбачає структурування економічних активаторів, виокремлення базових об'єктів подальшого оброблення (замовлень клієнтів, пропозицій або результатів зворотного зв'язку з суб'єктами інноваційної інфраструктури, укладання з постачальниками, клієнтами угод тощо);

– обурення середовищної системи. Стадія передбачає відповідь-дію середовищної системи підприємства, активацію середовищних систем до функціонування (спрямовування фінансових потоків, виробничих процесів, управлінського скеровування та регулювання);

– динамічне перетворення. Перетворення результатів обурення середовищної системи на результати, які забезпечать відтворення середовищних систем підприємства машинобудування до нового циклу. Динамічне перетворення передбачає, що середовищна система підприємства на виході матиме не просто продукт чи технологію, а й комплекс похідних результатів діяльності у формі знань, інтелектуальних продуктів, похідно-створених розробок, які можуть бути конвертовані в матеріальний та фінансовий результат.

На виході з середовищної екосистеми підприємства має відбуватись не продаж створеного продукту/ продукції, а екстеріоризація результату, тобто дія над продуктом/продукцію переноситься з екосистеми підприємства у зовнішню екосистему, що передбачає його

адаптацію, удосконалення за потреби клієнтів, навчання щодо застосування технології, їх адаптації до виробничих процесів підприємств споживачів, отримання доходу від продажу, досвіду та здатностей до удосконалення за надання послуг гарантійного та постгарантійного обслуговування з отриманням інформації про нові потреби клієнтського сектору тощо.

Детермінантами функціонального промислового підприємства в інноваційно орієнтованому розвитку, які визначають дії в межах саморозвитку та самоорганізації для досягнення достатнього рівня економічної функціональності є:

1) *оперування бізнес-моделлю в інноваційно орієнтованому розвитку для забезпечення дієздатності економічно функціонального підприємства.* Економічно функціональне підприємство для забезпечення дієздатності оперує бізнес-моделлю в інноваційно орієнтованому розвитку. Важливою проблемою сучасного діяльності промислових підприємств є застарілі інструменти управління, що зосереджуються в основному на загальних принципах та формах промислових господарсько-економічних дій, які на відміну від аналогів закордонних підприємств не мають бізнесового підґрунтя, а виражаються через взаємодію клієнт-постачальник. Під час управління розвитком інноваційно орієнтованих підприємств ефективність стратегічного управління знижується в силу особливостей створення та дифузії інновацій, в результаті чого тривалість етапів інноваційного процесу та ресурси його забезпечення коливаються відповідно до результативності контрольних точок. Крім цього, спрямування господарської діяльності в інноваційному напрямі потребує не тільки стратегічного планування, а й підприємницьких підходів до управління, постійної адаптації до змінних умов у поєднанні зі сталістю внутрішніх процесів функціонування підприємства. Саме тому, за досвідом зарубіжних країн, підприємства все більше як інструмент реалізації інноваційних стратегій у разі швидкої переорієнтації на інновацію використовують бізнес-моделювання. Крім загальної бізнес-моделі за взаємодії з суб'єктами екосистеми доречним є створення бізнес-моделей колабораційних економічних відносин;

2) *управління за встановленим цільовим результатом.* Планування розвитку підприємства має відбуватись не на основі визначених цілей досягнення, а на встановленні результатів на основі зворотного планування та вибудовування програми дій їх досягнення. Такий підхід є актуальним для промислових підприємств, а особливо тих, що діють на

промислового ринку в силу специфіки взаємодії з клієнтами через замовлення, що обумовлює рівень їх інноваційного розвитку;

3) *грунтування функціонування підприємства на методології безперервності бізнесу.* Функціонування підприємства має вибудовуватись згідно методології безперервності бізнесу, що дозволяє нівелювати вплив кризових ситуацій в процесі розвитку підприємства;

4) *реалізація діяльності підприємства на базі функціональних елементів.* Діяльність підприємства має реалізовуватись на базі таких функціональних елементів як: нематеріальні активи, техніко-технологічна база, персонал тощо. Використання в діяльності не активних елементів або низько активних, таких як застаріла технологічна база, промислово-виробничий персонал з низьким рівнем кваліфікації та креативним потенціалом, виробництво продукції, що не задовольняє ринкові потреби заради ліквідації простою мають бути нівельовані;

5) *реалізація функціональної трансформації компліт-інтересів в інтерес підприємства та компліт-результат.* Реалізація функціональної трансформації компліт-інтересів в інтерес підприємства та компліт-результат передбачає першочергове урахування власних економічних інтересів підприємства порівняно з зовнішніми інтересами, навіть за умови зміни партнера, постачальника чи клієнта, однак така трансформація не має бути простим відстоюванням власних інтересів, а передбачати видозміну результату цього інтересу в придатний для підприємства. Взаємодія з стейкхолдерами протягом усього процесу створення та реалізації предмету економічного інтересу дозволить отримати компліт-інтерес. Таке явище розповсюджується і на конкурентів у разі спільних інноваційних проектів на початкових етапах створення інновацій;

6) *оперування інноваційною ідеологією та політикою в інноваційно орієнтованому розвитку.* Функціональне підприємство в інноваційно орієнтованому розвитку оперує інноваційною політикою та інноваційною ідеологією, в межах якої формуються інноваційні стратегії, програми та плани. Інноваційна політика підприємства визначає ідеологію та спрямованість його інноваційно орієнтованого розвитку. Її наявність або відсутність обумовлює позицію підприємства щодо забезпечення напрямів та специфіки функціонування, визначення його як: інноваційно-активного, інноваційного чи інноваційно-орієнтованого або ж не інноваційного типу;

7) *імплементация інноватизації та інтелектуалізації в функціонування виробничо-економічної системи.* Імплементация інноватизації та інтелектуалізації виробничо-економічної системи забезпечує швидкість навчання системи та її розвиток. Ключовими зонами виробничої середовищної системи підприємства для інноватизації та інтелектуалізації є технології, персонал, машини та обладнання, ресурси та комплектуючі й продукція. Необхідними є інтелектуалізація вмісту функцій діяльності виробничих відділів, ролі їх працівників; професійно-функціональний кооперації праці, а інтелектуальні продукти мають як використовуватись підприємством, так і підлягати комерціалізації у формі трансферу знань;

8) *врахування типу інноваційності підприємства в процесі трансформації та продукування.* Процес трансформації та продукування результату залежать від типу підприємства в стані інноваційно орієнтованого розвитку. Таке твердження обумовлене моделлю функціональної екзистенції, ідеологічного профілю їх функціонування; рівнем маржі інноваційності на початкових етапах внутрішньорганізаційного механізму; специфікою трансформаційних процесів; їх рівнем складності з огляду на масштабність та глибину перетворення ресурсів в результат, а також безпосередньо сам результат, його дискретністю чи безперервністю, та метою розвитку підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Економічно функціональне промислове підприємство в стані інноваційно орієнтованого розвитку є динамічною середовищною системою, яка функціонує в дуальному просторі задоволення економічних інтересів екосистеми стейкхолдерів та забезпечення розвитку внутрішньоорганізаційної середовищної системи через трансформаційні, екстеріоризаційні й інтеріоризаційні процеси. Детермінантами функціонального промислового підприємства в інноваційно орієнтованому розвитку, які визначають дії в межах саморозвитку та самоорганізації для досягнення достатнього рівня економічної функціональності є: 1) оперування бізнес-моделлю в інноваційно орієнтованому розвитку для забезпечення дієздатності економічно функціонального підприємства; 2) управління за встановленим цільовим результатом, а не цілями; 3) грунтування функціонування підприємства на методології безперервності бізнесу; 4) реалізація діяльності підприємства на базі функціональних елементів; 5) реалізація функціональної

трансформації компліт-інтересів в інтерес підприємства та компліт-результат; б) оперування інноваційною ідеологією та політикою в інноваційно орієнтованому розвитку; 7) імплементація інноватизації та інтелектуалізації в функціонування виробничо-економічної системи; 8) врахування типу інноваційності підприємства в процесі трансформації та продукування. Концептуальна модель економічно функціонального

підприємства ґрунтується на функціональній ідеології цілісного компліт-підходу, об'єктному управлінні та концентрації на задоволенні власного економічного інтересу за непорушення економічного призначення в екосистемі функціонування. Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення методологічного базису економічної функціональності підприємств в інноваційно орієнтованому розвитку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аксенов Е.П. Топология общих функций управления финансами // Вестник Томского государственного университета/ Е.П. Аксенов – 2010. – №4(12) – С. 97-109.
2. Маринцев Д. А. Системно-функциональная теория фирмы как основа совершенствования менеджмента / Д. А. Маринцев // Вестник Ивановского государственного университета Серия «Естественные, общественные науки». – 2010. – Вып.2.– С. 92-95.
3. Анохин П.К. Биология и нейрофизиология условного рефлекса / П.К. Анохин– М.: Медицина, 1968. – 548 с.
4. Клейнер Г. Б. Системно-интеграционная теория предприятия и эволюционный подход [Электронный ресурс]. Доклад на VI Международном Симпозиуме по эволюционной экономике. – Пушкино, Россия, 23–24 сентября 2005. – Режим доступа: <http://kleiner.ru/sistemno-integratsionnaya-teoriya-predpriyatiya-i-evolyutsionnyiy-podhod/>
5. Нурахов Н.Н. Целостные инновации / Н.Н. Нурахов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2011. – № 2. – <http://economics.open-mechanics.com/articles/400.pdf>; http://economics.ihbt.ifmo.ru/en/article/6687/celostnye_innovacii.htm
6. Нурахов Н.Н. Целостность управления инновациями и кадастр/ Н.Н. Нурахов. – ИНСО. М.: МСТ, 2010. – 156 с.
7. Телемтаев М.М. Целостный complete- подход к управлению инновациями / М.М. Телемтаев, Н.Н. Нурахов //Российский экономический интернет-журнал. – 2011. – № 3 – Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2011/Telemtaev_Nurakhov.pdf
8. Телемтаев М.М. Complete-триада коммерциализации интеллектуальной собственности / М.М. Телемтаев, Н.Н. Нурахов // Современные наукоемкие технологии. – 2015. – № 11. – С. 44-47.
9. Телемтаев М.М. От разрозненных идей и знаний к целостной системе. Комплетика: от теории к осуществлению / М.М. Телемтаев. – Изд. стереотип. - М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2016. – 312 с.
10. Лобуков В. Что такое объектное управление? [Электронный ресурс]/ В. Лобуков // Проект "Управление в России". – 2012. – Режим доступа: <http://lobukov.ru/?p=46>
11. Смородинская Н. В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста / Н. В. Смородинская //Инновации. – 2014. –№ 7(189). – С. 27-33.
12. A. Bramwell et al. Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. University of Toronto. Final Report. May 15, 2012.
13. BSRStars. Key definitions. 2012. [Electronic resource] – available at: <http://www.bsrstars.se/key-definitions>.
14. Экономические и организационные аспекты формирования региональных кластеров: монография / Под ред. Е.Э. Смолиной, Ю.И. Трещевского. – Тамбов, 2006. – 191 с.

REFERENCES

1. Aksionov, Ye.P. (2010) Topologhiia obshchikh funktsii upravleniia finansami [Topology of general functions of managing finances]. Vestnik Tomskoho hosudarstvennoho universiteta – The Herald of Tomsk State University, 4(12), 97-109 [in Russian]
2. Marintsev D. A. (2010) Sistemno-funktsionalnaia teoriia firmy kak osnova sovershenstvovaniia menedzhmenta [The system and functional theory of a firm as the basis of management improvement]. Vestnik Ivanovskoho hosudarstvennoho universiteta. Seriiia «Yestestvennyie, obshchestvennyie nauki» – The Herald of Ivanovo State University. Series “Natural, Social Sciences”, Vol.2., 92-95. [in Russian]
3. Anokhin P.K. (1968) Biolohiia i neurofiziolohiia uslovnoho refleksa [Biology and neurophysiology of a conditioned reflex]. M.: Meditsyna [in Russian]
4. Kleiner H. B. (2005) Sistemno-intehratsionnaia teoriia predpriyatiia i evoliutsionnyi podkhod [The system and integrational theory of an enterprise and the evolutionary approach]. VI Mezhdunarodnom Simpoziume po evoliutsionnoi ekonomike. - VI International Symposium on Evolutional Economy: Report at the VI International Symposium on Evolutional Economy. Pushchino, Russia. Retrieved from: <http://kleiner.ru/sistemno-integratsionnaya-teoriya-predpriyatiya-i-evolyutsionnyiy-podhod/> [in Russian]

5. Nurakhov N.N. (2011) Tselostnyie innovatsii [Integral innovations]. Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekolohicheskii menedzhment. – Scientific Journal of National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics. Series: Economics and Ecological Management. 2. – Retrieved from: <http://economics.open-mechanics.com/articles/400.pdf>.; http://economics.ihbt.ifmo.ru/en/article/6687/celostnye_innovacii.htm [in Russian]
6. Nurakhov N.N. (2010) Tselostnost upravleniia innovatsiiami i kadastr INSO. [The itegral management of innovations and the cadastre of the Intellectual Property]. M.: MST. [in Russian]
7. Telemtaiev M.M. & Nurakhov N.N. (2011) Tselostnyi complete-podkhod k upravleniiu innovatsiiami [The itegral complete-approach to managing innovations] Rossiiskii ekonomicheskii internet-zhurnal. – Russian Economics online-journal,3. Retrieved from: http://www.e-rej.ru/Articles/2011/Telemtaev_Nurakhov.pdf. [in Russian]
8. Telemtaiev M.M. & Nurakhov N.N. (2015) Complete-triada kommertsializatsii intellektualnoi sobstvennosti [The complete-triad of intellectual property commercialization]. Sovremennye naukoiemkiiie tekhnologii – Modern high technologies, 11, 44-47. [in Russian]
9. Telemtaiev M.M. (2016) Ot razroznennykh idei i znani k tselostnoi sisteme. Kompletika: ot teorii k osushchestvleniiu [From disconnected ideas and knowledge to a itegral system]. Izd. stereotip. M.: Knizhnyi dom «LIBROKOM». [in Russian]
10. Lobukov V. (2012) Chto takoe obiektnoie upravleniie? [What is object management?]. Sait Proekt "Upravleniie v Rossii" [Site The Project "Management in Russia"] Retrieved from: <http://lobukov.ru/?p=46>. [in Russian]
11. Smorodinskaia N. V. (2014) Setevyie innovatsionnyie ekosistemy i ikh rol v dinamizatsii ekonomicheskoho rosta [Network Innovation Ecosystems and their Role in Dynamisation of Economic Growth]. Innovatsii – Innovations, 7(189), 27-33. [in Russian]
12. A. Bramwell et al. (2012) Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. University of Toronto. Final Report. May 15
13. BSRStars. Key definitions. 2012 Retrieved from: <http://www.bsrstars.se/key-definitions>.
14. Ekonomicheskiie i orhanizatsionnyie aspekty formirovaniia rehionalnykh klasterov: monohrafiia (2006) [Economic and organizational aspects of formation of regional clusters: monograph] / Ye. E. Smolina, Yu. I. Treshchavskii, eds. [in Russian]

Одержано 15.09.2016 р.

Василенко Ю.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті обґрунтовано необхідність визначення структури для управління інтелектуальним капіталом. За допомогою історичного та критичного аналізу існуючих моделей структур інтелектуального капіталу виявлено їх недосконалість та невідповідність вимогам управління. Сформовано нову структуру інтелектуального капіталу на основі дедуктивного методу: розглянуто нижній рівень підсистем інтелектуального капіталу і згруповано їх у відповідності до вимог управління. Це дозволило сформувати нову структуру інтелектуального капіталу, що складається з шести елементів: людський інтелектуальний капітал, маркетинговий інтелектуальний капітал, споживчий інтелектуальний капітал, об'єкти інтелектуальної власності, організаційно-управлінські підсистеми.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, структура, ринковий капітал, людський капітал, організаційний капітал, маркетинговий інтелектуальний капітал, споживчий, об'єкти інтелектуальної власності, організаційно-управлінські підсистеми.

Постановка проблеми. У сучасному інформаційному середовищі інтелектуальні активи стають вирішальними у визначенні конкурентоспроможності підприємства. Тому управління інтелектуальним капіталом викликає інтерес наукової спільноти вже не перше десятиріччя. Теорія інтелектуального капіталу почала формуватись у 60-х рр. 20 століття у вигляді поодиноких досліджень. У сучасній науці інтелектуальний капітал - загально визнаний актив, який має визначальне теоретичне і практичне значення в діяльності кожного підприємства.

Традиційно вважалося, що для того щоб пізнати, зрозуміти той чи інший предмет, слід дізнатись, з чого він складається. Тому багато уваги вчені, що вивчають інтелектуальний капітал, приділяють саме його структурі, справедливо зазначаючи, що її гармонійний розвиток є запорукою ефективного функціонування інтелектуального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління інтелектуальним капіталом та дослідженням його структури займалися такі вчені як: Брукінг Е., Едвінсон Л., Гавкалова Н., Голубкін В., Іноземцев В., Кендюхов О., Клімов С., Комаров С., Леонтьев Б., Маркова Н., Мелоун М., Тейлор К., Чухно А. та ін.

Склад структури інтелектуального капіталу – суперечливе питання у науковій спільноті. Досі немає чітко визначеної структури, не деталізо-

вано її склад, немає розробленого ефективного механізму управління структурою.

Формулювання цілей статті. Мета цієї статті - визначити складові структури інтелектуального капіталу.

Опис основного матеріалу дослідження. Першим етапом дослідження є визначення поняття «структура інтелектуального капіталу». У табл. 1 наведено результати аналізу визначень поняття «структура» різними джерелами. Серед цих визначень характеристика «сукупність стійких зв'язків» зустрічається 10 разів, «побудова/будова/внутрішня будова» - 8 разів, «устрій/внутрішній устрій» - 3 рази, «форма організації речі системи/спосіб організації елементів/внутрішня форма організації системи/порядок розташування елементів відносно один одного» - 4 рази. Тобто, можна виділити три основних підходи до трактовки поняття «структура». Перший розглядає структуру як будову, пристрій, внутрішній устрій. Другий – виключно як сукупність стійких зв'язків між елементами. Третій об'єднує ці підходи. Найважливішими характеристиками структури є «сукупність стійких зв'язків», «внутрішня будова». При цьому предмет, на який направлено структуру характеризують наступним чином: у 6 випадках – «система/елементи системи», у 3 – «об'єкт/річ», 2 рази - «елементи». Можемо сформулювати визначення структури: «структура – сукупність стійких зв'язків, внутрішня будова елементів системи, об'єкту».

Відповідно до сформованого визначення «структури», «структура інтелектуального капіталу – внутрішня будова інтелектуального капіталу та сукупність стійких зв'язків його елементів».

© Василенко Юлія Вікторівна, аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, тел.: +38(066)7816481, e-mail: www.jui.ru@mail.ru

Таблиця 1

Визначення поняття «структура»

Підхід	Ключові поняття	Представники	Кількість визначень
Трактовка структури як будови	пристрій, склад, внутрішній устрій, будова, спосіб організації, порядок розташування елементів	Даль В. [19], Ожегов С., Шведова Н. [16], Лекції МІП з філософії [11]	4
Трактовка структури як будови і єдності зв'язків	будова, розташування, порядок, взаєморозташування, побудова, внутрішня організація, спосіб організації, сукупність підсистем, елементів, внутрішня форма організації, зв'язок, взаємодія	Бучило Н. [3], Історичний словник [9]	6
Трактовка структури як сукупності стійких зв'язків	сукупність стійких зв'язків	Философский словарь [20] Овчинников Н., Юдин Е. [15] Ошибка! Источник ссылки не найден. Історичний словник [9]	4

Наступний крок – визначення складових елементів структури інтелектуального капіталу. Це питання викликає численні дискусії у вітчизняному і в світовому науковому середовищі. Розглянемо запропоновані науков-

цями складові структури інтелектуального капіталу в динаміці. Еволюцію підходів до трактування структури інтелектуального капіталу наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Еволюція трактування структури інтелектуального капіталу*

Автор	Підсистеми						Рік
Стюарт Т.	Споживчий капітал		Структурний капітал		Людський капітал		1990
Едвінсон Д., Мелоун М.	Структурний капітал						1991
Сент-Онж Х.	Клієнтський капітал		Структурний капітал		Людський капітал		1993
Брукінг Е.	Інфраструктурні активи		Інтелектуальна власність	Соціальний капітал		Людський капітал	1996
Армстронг М.	Організаційний капітал		Соціальний капітал			Людський капітал	2002
Кендіхов О.	Клієнтський капітал	Інфраструктурний капітал	Техніко-технологічний к-л	Марочний к-л		Персоналізований капітал	2002
Даум Ю.	Клієнтський капітал	Партнерський капітал	Структурний капітал			Людський капітал	2002
Баранчев В.	Стратегічні активи	Інноваційні активи	Активи корпоративної іннов.культури	Орг.-управлінські активи	Соціальний капітал	Людський капітал	2007
Колот О.	Капітал взаємодії з інститутами ринку		Капітал установи			Людський капітал	2007
Школа В., Щербаченко В.	Споживчий капітал		Інформаційний капітал	Організаційний капітал		Людський капітал	2011
Савченко О.	Репутаційний капітал		Інноваційний капітал	Структурний капітал		Людський капітал	2013

* Сформовано автором на базі [2], [10], [11],[21]

Найчастіше зустрічається категорія «людський капітал» (11 раз), «споживчий» («клієнтський», «взаємодії з установами ринку») (5 раз), «структурний» (5 раз) і «організаційний капітал» (4 рази). Усі розглянуті моделі з 1990 р. до 2013 р. можуть бути описані трьохкомпонентною класичною моделлю структури інтелектуального капіталу, що складається з людського, клієнтського (споживчого) і організаційного

(структурного) капіталу. Кожне з інших розгалужень від класичної моделі може бути віднесено до однієї з її складових, тобто ця модель охоплює всі аспекти інтелектуального капіталу, вона цілісна, саморегульована, здатна до трансформації.

На першому етапі аналізу можна зробити висновок, що трьохкомпонентна структура інтелектуального капіталу є адекватною і

актуальною сьогодні. У ній можна виділити такі складові: капітал взаємодії з установами ринку - ринковий (клієнтський, споживчий), людський

капітал, капітал установи - організаційний (структурний капітал).

Результати поелементного аналізу інтелектуального капіталу приведено на рис. 1.

Об'єкти інтелектуальної власності	<ul style="list-style-type: none"> технічне і програмне забезпечення, авторські права, патенти, ліцензії, бази даних, ноу-хау
Електронні мережі, інформаційні системи	<ul style="list-style-type: none"> інформаційні ресурси, електронні мережі, комп'ютерні програми, інформаційні систем, технології
Споживчий інтелектуальний капітал	<ul style="list-style-type: none"> договори, угоди, інформація про клієнтів, історія відносин з економічними контрагентами, ділові зв'язки з економічними контрагентами
Організаційно-управлінські підсистеми	<ul style="list-style-type: none"> організаційна структура, системи керування, системи організації роботи, інструкції та методики роботи, концепції, культура організації, корпоративна культура, процедури
Маркетинговий інтелектуальний капітал	<ul style="list-style-type: none"> інформація про економічних контрагентів, умотивованість економічних контрагентів, імідж, репутація, товарні знаки, патенти, ліцензії, торговельна марка (бренд), канали розподілу, система комунікацій
Людський інтелектуальний капітал	<ul style="list-style-type: none"> робоча(фізична, мускульна) сила, інтелектуальні здібності, знання, уміння, навички, творчі здібності, розумові здібності, культура праці, моральні цінності, рівень підприємницької культури, запас здоров'я, мотивація, здатність діяти в різноманітних ситуаціях, освіта, кваліфікація, досвід, ставлення до роботи, ставлення до клієнтів, рівень загальної культури, особисті якості, лідерські якості, креативне мислення, підприємницькі та управлінські навички, сукупність колективних знань співробітників

Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу*

* Сформовано автором на базі: [1], [4-8], [10], [12-14], [17-20], [22]

Для побудови рис. 1 детально проаналізовано склад кожного елементу трьохкомпонентної моделі інтелектуального капіталу (організаційний, ринковий і людський). Агреговано складові кожної компоненти і, таким чином, ми змогли дійти до нижнього рівня інтелектуального капіталу.

Для визначення складових організаційного капіталу було проаналізовано його складові та виявлено, що всі названі складові можна розбити на три однорідні групи: об'єкти інтелектуальної власності (ліцензії, патенти, ноу-хау, авторські права та ін.), організаційно-управлінські підсистеми (оргструктура, корпоративна культура та ін.) та електронні мережі і інформаційні системи (програмне і технічне забезпечення, бази даних, інформаційні системи, технології, інструкції та методики та ін.) Такий

поділ дозволяє виокремити в структурі організаційного капіталу однорідні елементи. Відповідно, вплив на ці елементи певної групи інструментів дозволить впливати на інтелектуальний капітал в цілому.

Виділяють три підходи до розуміння ринкового капіталу: як капітал взаємодії з клієнтами, капітал взаємодії з клієнтами і постачальниками і капітал взаємодії з зовнішніми контрагентами. На нашу думку, категорія ринкового капіталу характеризує стосунки з усіма ринковими контрагентами. Серед них можуть бути: споживачі, постачальники, посередники, клієнти, інвестори, органи влади, засоби масової інформації та ін. Тому називати його клієнтським або споживчим капіталом некоректно.

У результаті аналізу складових ринкового капіталу виявлено, що відносно цілі взаємодії з контрагентами він поділяється на елементи, які слугують для підтримки зв'язків з існуючими контрагентами (споживчий ІК) і на ті, які залучають нових клієнтів, створюють нові джерела прибутку (маркетинговий ІК). До першої групи можна віднести: постійних клієнтів, договори угоди, сервісну політику, орієнтованість на довготривале партнерство, історію взаємовідносин з клієнтами, інформацію про клієнтів, ділові зв'язки з клієнтами та постачальниками. До маркетингової складової інтелектуального капіталу відносяться: інформація про економічних контрагентів, зв'язки з ними, консультації, імідж, репутація, визнання продукції, канали розподілу, комунікації, торгівельна марка, бренд, участь у комерційних партнерствах та ін.

Стосовно людського капіталу термінологічна невизначеність відсутня. Але щодо співвідношення інтелектуального і людського капіталу у структурі капіталу підприємства думки науковців розділяються: одні розглядають інтелектуальний капітал як складову людського капіталу, інші - як окремий різновид капіталу. На нашу думку перший підхід доцільно використовувати при розгляді інтелектуального капіталу індивідуума, коли за відсутності структурного капіталу є сенс виділення в людському капіталі інтелектуальної складової. За такого підходу інтелектуальний капітал є невідчужуваним від людини і поза нею розглядатись не може. При розгляді на рівні організації більш вдалим є другий підхід, який виділив Едвінсон Л., згідно якого більш широким поняттям є інтелектуальний капітал, а людський капітал – його складова.

З рис. 1 видно, що існують великі розбіжності у визначенні складових елементів людського капіталу. Але більшість науковців визначають його складовими знання, навички, творчі здібності, моральні цінності і культуру праці. Таким чином, людський капітал підприємства – частина інтелектуального капіталу, яка характеризує колектив підприємства і складається із сукупних знань, навичок, творчих здібностей, моральних цінностей і культури праці співробітників підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, за допомогою поелементного аналізу сформовано нову структуру інтелектуального капіталу, яка відрізняється від існуючої однорідністю складових, відповідно краще адаптується до управлінського впливу структурою інтелектуального капіталу. Оскільки елементів вказаних підсистем мають спільну природу, їх вимірювання, експлуатація а також управління можуть бути здійснені подібними інструментами.

Наступним кроком в розробці управління структурою інтелектуального капіталу є вимірювання її складових і дослідження того, який вплив на інтелектуальний капітал підприємства здійснюють зміни його складових.

Отже, у статті шляхом дедукції сформовано нову структуру інтелектуального капіталу, яка складається з шести компонентів: людський інтелектуальний капітал, маркетинговий ІК, споживчий ІК, об'єкти інтелектуальної власності, електронні мережі та інформаційні системи, організаційно-управлінські підсистеми. Така структура дає більше можливостей для управління структурою інтелектуального капіталу за рахунок подібності природи підсистем.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич ВД., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. — К.: Знання, 2008. — 687 с.
2. Босак А. О. Сутність та типологія структурних елементів інтелектуального капіталу: міжнародний аспект / А. Босак, Переста // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2012. - № 748. - С. 11-18.
3. Бучило Н. Ф. Філософія: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Отв. редакторы: Н. Бучило, А. Чумаков - М.: ПЕР СЭ, 2001. — 447 с.
4. Вікіпедія. Електронний ресурс. Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%83%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D1%96%D1%82%D0%B0%D0%BB
5. Возняк Г. , Бенювська Л. Інтелектуальний капітал підприємств: проблеми ідентифікації та оцінки. Вісник Львів. УН-ТУ Серія екон. №. 41. 2009. С.115-123.
6. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу. Наукове видання. Н. Гавкалова, Н. Маркова. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 205 с.
7. Голишева Є.О. Споживчий капітал промислових підприємств-інноваторів: сутність, структура та роль. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011 № 4, т.2 [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21C OM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mimi_2011_4\(2\)_25.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21C OM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mimi_2011_4(2)_25.pdf)

8. Голяш І., Будник Л. Аналіз інтелектуального капіталу підприємства // Економічний аналіз. 2010 рік. № 7. С. 254-256.
9. Исторический словарь. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://slovarslov.ru/slovar/his/s/struktura.html>
10. Конспект лекцій з дисципліни «Економіка та управління знаннями» для студентів спеціальності 8.000014 «Управління інноваційною діяльністю» усіх форми навчання / Укладач Ю.М. Мельник. – Суми : Видавництво СумДУ, 2010. – 148 с.
11. Лекции МИП по философии. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://studfilosed.ru/lektcii-mip-po-filosofii/378-celoe-stroenie-chast-sistema-struktura-element.html>
12. Літвінова О. В. Управління й економіка фармації управління інтелектуальним капіталом в умовах інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва / О. В. Літвінова, О. В. Посилкіна // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. - 2012. - № 6. - С. 30-37.
13. Макаров П.Ю. Генезис моделей структуры интеллектуального капитала // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5 [Електронний ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/05/33586>.
14. Мацелюх Н. П. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка [Текст]: навч. посібник для самост. підгот. до курс. екзаменів та компл. держ. екзамену з економ. теорії / Н.П. Мацелюх, І.А. Максименко. - 2-ге вид., перероб. та доп. - К.: Центр учбової літератури, 2014. - 382 с.
15. Овчинников Н. Ф., Юдин Э. Г. // Советская энциклопедия, 1976. — (Большая советская энциклопедия : [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров ; 1969—1978, т. 24, кн. I).
16. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. — М.: Азбуковник, 1999.
17. Пожуєв В.І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації // Гуманітарний вісник ЗДА, № 37, 2009. - с. 4-15.
18. Ткаченко А. О. Поняття та структура інтелектуального капіталу підприємства / А. О. Ткаченко // Управління розвитком. - 2013. - № 12. - С. 27-29. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_12_14.pdf
19. Толковый словарь Живаго великорусского языка, Словарь Даля. [Електронний ресурс]: Даль В.І. – Режим доступу: <http://slovardalja.net/>
20. Философский энциклопедический словарь / [Под ред. А.Л. Геркулова. ... В.Е. Кемерова.] — М.; Бишкек; Екатеринбург: Изд-во "Одиссей", 1996. — 602 с.
21. Чуприна О. О. Методологічні підходи до оцінювання інтелектуального капіталу / О. О. Чуприна, К. С. Чуприн // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія : Економічна теорія та право. - 2013. - № 3. - С. 22-34. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnyua_etp_2013_3_5.pdf.
22. Школа В.Ю., Щербаченко В.О., Економічне обґрунтування ролі інтелектуального капіталу у формуванні інноваційної системи // Маркетинг і менеджмент інновацій. № 3, Т.1 – 2011.

REFERENCES

1. Bazylevych, V.D. & Ilin, V.V. (2008) *Intelektualna vlasnist: kreatyvy metafizychnoho poshuku [Intellectual property: metaphysical researches' creations]*. K.: Znannia [in Ukrainian].
2. Bosak, A. O., & Peresta, O. Yu. (2012) *Sutnist ta typolohiia strukturnykh elementiv intelektualnoho kapitalu: mizhnarodnyi aspekt [Intellectual capital structural elements' essence and typology: international dimension]*. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. - "Lviv Polytechnic" National University Announcer. Management and business in Ukraine: problems and stages of development.*, 748, 11-18 [in Ukrainian].
3. Buchylo, N.F. & Chumakov, A. N. (2011) *Fylosofyia: Uchebnyk [Philosophy: Textbook]* (2nd ed., rev). Moscow: PER SE [in Russian].
4. Wikipedia. Electronic resource. Access: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%83%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D1%96%D1%82%D0%B0%D0%BB
5. Vozniak H. & Benovska L. (2009) *Intelektualnyi kapital pidpriemstv: problemy identyfikatsii ta otsinky. [Enterprise intellectual capital: problems of identification and evaluation]*. *Visnyk Lviv. - Bulletin of Lviv*, 41, 115-123 [in Ukrainian].
6. Gavkalova, N.L. & Markova, N.S. (2006) *Formuvannia ta vykorystannia intelektualnoho kapitalu. Naukove vydannia. [Intellectual capital formation and usage. Research publication]*. Kharkov: KhNUE.
7. Holysheva, Ie.O. (2011) *Spozhyvchy kapital promyslovykh pidpriemstv-innovatoriv: sutnist, struktura ta rol. [Consumer-capital industry innovators: the nature, structure and role.] Marketynh i menedzhment innovatsii. - Marketing and innovation management*, 4, Vol. 2. Retrieved from: v.2 [http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mimi_2011_4\(2\)_25.pdf](http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mimi_2011_4(2)_25.pdf)

8. Holiash I. & Budnyk L. (2010) Analiz intelektualnoho kapitalu pidpriemstva. Analysis of enterprise intellectual capital. *Ekonomichnyi analiz. - Economic Analysis*, 7, 254-256 [in Ukrainian].
9. Ystorycheskyi slovar. [Historical dictionary]. *slovarslov.ru* Retrieved from. <http://slovarslov.ru/slovar/his/s/struktura.html>
10. Melnyk, Iu.M. (2010) *Konspekt leksii z dystsypliny «Ekonomika ta upravlinnia znanniamy» dlia studentiv spetsialnosti 8.000014 «Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu» usikh formy navchannia. [Lecture on the subject "Economics and Knowledge Management" for students of specialty 8.000014 "Management innovation" all forms of learning]. / Sumy: Sumy State University Publishing House [in Ukrainian].*
11. Lektsyy MYP po fylosofyy. [MIP Philosophy Lectures]. *studfilosed.ru* Retrieved from. <http://studfilosed.ru/leksii-mip-po-filosofii/378-celoe-stroenie-chast-sistema-struktura-element.html>
12. Litvinova, O. V. & Posylkina, O. V. (2012) Upravlinnia i ekonomika farmatsii upravlinnia intelektualnym kapitalom v umovakh innovatsiinoho rozvytku farmatsevychnoho vyrobnytstva. [Pharmaceutical management and economics of intellectual capital management in terms of innovative pharmaceutical production]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmatsii. – Management, economics and quality providing in pharmacy*, 6, 30-37 [in Ukrainian].
13. Makarov, P.Iu. (2014) Henezys modelei struktury yntellektualnoho kapytala. [Genesis of intellectual capital structure models]. *Nauchno-praktycheskyi zhurnal «Sovremennye nauchnye yssledovaniya y ynnovatsyy. - Scientific and virtual magazine "Modern scientific studies and innovations»*, 5 *web.snauka.ru* Retrieved from. <http://web.snauka.ru/issues/2014/05/33586> [in Russian].
14. Matseliukh, N.P., Maksymenko, I.A. (2014) *Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky. Politychna ekonomia. Mikroekonomika. Makroekonomika [Tekst]: navch. posibnyk dlia samost. pidhot. do kurs. ekzameniv ta kompl. derzh. ekzameni z ekonom. teorii. [Economy and history of economic thought. Political Economy. Microeconomics. Macroeconomics [Text]: A manual for self. prep. to the course. exams and complex. state. examination of the economix.]* (2nd ed., rev.). Kyiv: Center of educational literature [in Ukrainian].
15. Ovchinnikov N.F., Judin E. G. // Soviet Encyclopedia, 1976. - (Big Soviet Encyclopedia: [30 vol.]/ Ch. Ed. A.M. Prokhorov, 1969-1978, Vol. 24, Vol. I).
16. Ozhegov, S. Y. & Shvedova, N. Iu. (Ed.). (1999). *Tolkoviy slovar russkoho yazyka. [Explanatory dictionary of Russian language]*. Moscow: Azbukovnyk [in Russian].
17. Pozhuiev, V.I. (2009) Intelektualnyi kapital yak stratehichniy potentsial orhanizatsii [Intellectual capital as the strategic potential of organization]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA. - Humanitarian Bulletin ZDIA*, 37, 4-15 [in Ukrainian].
18. Tkachenko, A. O. (2013) Poniattia ta struktura intelektualnoho kapitalu pidpriemstva [The concept and structure of the intellectual capital of the enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom. - Development Management*, 12, 27-29. Retrieved from. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_12_14.pdf [in Ukrainian].
19. Tolkoviy slovar Zhyvaho velykorusskoho yazyka, Slovar Dalia. [Explanatory dictionary of alive Russian language, Dahl dictionary.] Retrieved from. <http://slovardalja.net/> [in Russian].
20. Herkulova, A.L... & Kemerova, V.E. (Ed.) (1996). *Fylosofskyi entsyklopedycheskyi slovar. [Philosophical Encyclopedic Dictionary]*. Moscow; Bishkek; Ekaterinburg: Publishing House "Odyssey" [in Russian].
21. Chupryna, O. O., Chupryn. (2013). K. S. Metodolohichni pidkhody do otsiniuvannia intelektualnoho kapitalu. [Methodological approaches to intellectual capital evaluation.] *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». Serii : Ekonomichna teoriia ta pravo. National University " Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine" Announcer. Series: Economics and Law.*, 3, 22-34. Retrieved from. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnyua_etp_2013_3_5.pdf. [in Ukrainian].
22. Shkola, V.Iu. & Shcherbachenko, V.O. (2011). Ekonomichne obgruntuvannia roli intelektualnoho kapitalu u formuvanni innovatsiinoi systemy. [Economic justification of intellectual capital role in shaping the innovation systems]. *Marketynh i menezhment innovatsii. - Marketing and Management Innovation*. 3, Vol.1

Одержано 13.09.2016 р.

Гайдаєнко О.М.

ВЕЛИЧИНА ЕФЕКТУ ФІНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖУ ЯК СКЛАДОВА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ

Досліджено особливості механізму дії ефекту фінансового важеля серед підприємств металургійної галузі України, наведено фактори, що впливають на цей механізм. З метою удосконалення інструментарію управлінського аналізу в умовах прояви кризових явищ визначена динаміка ефекту фінансового важеля у часі серед підприємств металургійної галузі України. Це надає можливість обґрунтування оптимальної структури капіталу та залучення оптимальної кількості фінансових ресурсів у період кризи з урахуванням характерних особливостей металургійної галузі України.

Ключові слова: ефект фінансового важеля, структура капіталу, фінансовий леверидж.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства використовують для фінансування своєї діяльності як власні, так і позичені кошти. Визначення оптимальної структури капіталу є одним з найважливіших фінансових завдань будь-якого підприємства. Цю оптимальну структуру капіталу можна визначити при використанні ефекту фінансового важеля. Цей ефект залежить від багатьох факторів, зокрема і від галузевого. Вибір оптимальної структури капіталу дозволяє підприємству максимізувати показник рентабельності власного капіталу. Рентабельність власного капіталу показує, наскільки добре підприємство використовує інвестиційні фонди для забезпечення зростання доходів. Це означає, що проблема дослідження ефекту фінансового важеля є актуальною для усіх компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансового левериджу присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців як Л.А. Бернстайн, Є. Брігхем, Б. Коласс, Ж. Перар, Дж.Г. Сігел, Е. Хелферт, Дж.К. Ван Хорн, Дж. К. Шим, С.С. Аптекарь, І.А. Бланк, М.Г. Гузь, В.В. Ковальов, К.Ф. Ковальчук, Ю.Г. Лисенко, К.Г. Макаров, В.Л. Петренко, Є.С. Стоянова, М.Г. Чумаченко та інші. Невирішеною частиною цієї проблеми є аналіз ефекту фінансового важеля саме для окремих галузей. Так, наприклад, С.В. Чередніченко стверджує, що завдяки підвищенню ефективності Україна може стати лідером в експорті продукції металургійної галузі [3, с.1].

Формулювання цілей статті. Метою цього наукового дослідження є аналіз ефекту фінансового важеля з метою обґрунтування

оптимальної структури капіталу відомих підприємств металургійної галузі України.

Опис основного матеріалу дослідження. Підвищення рентабельності власних коштів називають ефектом фінансового левериджу, тобто фінансовий леверидж характеризує ефективність використання позикових коштів, залучених підприємством. Ефект фінансового левериджу відображає рівень рентабельності власного капіталу за різних варіантів структури капіталу. Тому, доцільно розглядати процес оптимізації структури фінансових ресурсів за критерієм максимізації рентабельності власного капіталу.

Однак залучення позикового капіталу пов'язане з декількома ризиками. Позика коштів зобов'язує підприємство виплачувати відсотки та погашати суму взятого боргу. Чим більше коштів позичає підприємство, тим більше в нього виникає заборгованості за цими позиками, тим більше ризик того, що одного часу він ці позики не зможе погасити. Через ефект фінансового левериджу підприємство, яке позичає забагато коштів, може збанкрутувати під час економічної кризи, в той же час компанія з низьким левериджем може устояти.

На ідеальному рівні фінансового важеля рентабельність власного капіталу компанії зростає, так як використання левериджу збільшує волатильність акцій, підвищуючи рівень їх ризику, який в свою чергу збільшує їх дохідність. Однак якщо компанія перенасичена позиковими коштами може статися зниження рентабельності власного капіталу. Ефект фінансового левериджу розраховується за наступною формулою:

$$E\Phi L = (1 - Ctm) * (KBPa - PK) * \left(\frac{3K}{BK}\right), \quad (1)$$

де EΦL – приріст рентабельності власного капіталу, %;

Спп – ставка податку на прибуток;

КВРа – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

ПК – середній відсоток за кредит, що сплачує підприємство за використання позикового капіталу, %;

ЗК – середня сума позиченого капіталу, що використовується підприємством;

ВК – середня сума власного капіталу підприємства.

Одразу треба зазначити, що в умовах, коли фірма не використовує позичковий капітал або валова рентабельність її активів дорівнює середньому відсотку за кредит, рентабельність власного капіталу буде просто дорівнювати валовій рентабельності активів, скоригованій на податкову ставку.

Отже, цю формулу можна умовно розбити на три частини для детального аналізу факторів, що впливають на ефект фінансового левериджу для металургійних компаній України.

1) Податковий коректор фінансового левериджу. Він визначає межі дії ефекту фінансового левериджу у зв'язку з тим, що частина прибутків компанії вилучається державою у вигляді податку на прибуток. Він є зовнішнім фактором,

на який компанія впливати не може, а отже у розрахунках оптимальної структури капіталу його приймають за константу.

2) Диференціал фінансового левериджу. Він визначається як різниця між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотків за кредит. Він є основним показником, що обумовлює значимість використання фінансового левериджу. З одного боку, якщо валова рентабельність активів вища за плату за позикові кошти, підприємство створює вартість. З іншого боку, якщо позичковий відсоток вищий за створений активами валовий прибуток, підприємство знищує вартість. Такий результат є дуже логічним: якщо диференціал є позитивною величиною, підприємство заробляє більше грошей, ніж виплачує своїм кредиторам. Додатковий прибуток дістається акціонерам цього підприємства, а отже збільшується рентабельність власних коштів.

Аналіз диференціалу фінансового левериджу серед великих українських підприємств металургійної галузі почнемо з аналізу їх коефіцієнтів валової рентабельності активів (таблиця 1).

Таблиця 1

Аналіз валової рентабельності активів підприємств металургійної галузі України за 2014-2015 роки*

Підприємство	Валовий прибуток, тис. грн.		Середньорічна вартість активів, тис. грн.		Валова рентабельність активів (КВРа), %	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Арселорміттал Кривий Ріг	2832022	1120193	58076178,5	76034879	4,88	1,47
Запоріжсталь	5837913	7813209	18580581,5	26424751,5	31,42	29,57
Кременчуцький завод металевих виробів	1426	1511	9104	8100,5	15,66	18,65
Донецький металургійний завод	-5045	-4517	685712,5	667566,5	-0,74	-0,68
Дніпрополімер-маш	4662	668	117530,5	131228	3,97	0,51
Харківський метизний завод	1473	5228	13715,5	18006,5	10,74	29,03
Чернігівський завод «Металіст»	407	472	2291,5	2449,5	17,76	19,27
Донецьксталь	2421119	3593896	12271919	14970546	19,73	24,01
Дніпроспецсталь	794136	1215389	3185151,5	4874691,5	24,93	24,93
Криворізький залізорудний комбінат	1987470	1455952	4861182	5286491	40,88	27,54

* Складено автором на підставі [1,2]

У 2015 році серед аналізованих від'ємне значення валової рентабельності активів мав Донецький металургійний завод через те, що собівартість їх продукції перевищувала отриманий чистий дохід від реалізації; інші підприємства мали позитивне значення валової

рентабельності активів, що показує хоча б їх можливість при деяких умовах мати позитивний ефект від фінансового левериджу.

Зазначимо, що середній показник валової рентабельності серед усіх аналізованих підпри-

емств становив 17,43%, що вище середнього світового показника у 13,4% [3,с.1].

У 2015 році валова рентабельність активів у більшості підприємств збільшилася в основному за рахунок збільшення валових прибутків.

Крім валової рентабельності активів на диференціал фінансового левериджу також впливає середній рівень відсоткових ставок за кредитні ресурси. Тут слід зазначити, що кредитні ресурси в нашій державі є дуже дорогими, це пов'язано з високими ризиками, з якими мають діло кредитори.

У 2011-2012 рр. економічна ситуація була більш стабільною, тоді ніхто не міг передбачити ні військові дії в Україні, ні пов'язану з ними затягну економічну кризу. Ризик України був значно нижчим, банки мало не самі шукали корпоративних позичальників для надання фінансування. Зараз великому бізнесу дуже

складно залучати гроші за кордоном, а українські банки практично не здатні його забезпечити. При цьому міжнародні фінансові організації (ЄБРР, ІFC та інші) зараз більше орієнтовані на розвиток середнього і малого бізнесу.

Аналіз даних (таблиця 2) показує, що диференціал фінансового левериджу значно погіршився у 2014 порівняно з 2013 роком: середній показник у 2013 році склав (-0,68%), у 2014 році – (- 4,08%). Таке погіршення було визвано у 2014 році збільшенням середніх відсоткових ставок за банківськими кредитами на 6,6 в.п. Проте ситуація у 2015 році трохи покращилась: диференціал фінансового левериджу склав (-0,57%) через те, що середні відсоткові ставки впали на 3 в.п., а середній коефіцієнт валової рентабельності активів зріс на 0,51%.

Таблиця 2

Аналіз диференціалу фінансового левериджу підприємств металургійної галузі України за 2013-2015 роки*

Підприємство	КВРа, %			ПК, %			(КВРа-ПК), %		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Арселорміттал Кривий Ріг	-0,04	4,88	1,47	14,40	21,00	18,00	-14,44	-16,12	-16,53
Запоріжсталь	9,25	31,42	29,57	14,40	21,00	18,00	-5,15	10,42	11,57
Кременчуцький завод металевих виробів	17,95	15,66	18,65	14,40	21,00	18,00	3,55	-5,34	0,65
Донецький металургійний завод	0,14	-0,74	-0,68	14,40	21,00	18,00	-14,26	-21,74	-18,68
Дніпрополімер-маш	2,58	3,97	0,51	14,40	21,00	18,00	-11,82	-17,03	-17,49
Харківський метизний завод	13,73	10,74	29,03	14,40	21,00	18,00	-0,67	-10,26	11,03
Чернігівський завод «Металіст»	22,21	17,76	19,27	14,40	21,00	18,00	7,81	-3,24	1,27
Донецьксталь	18,03	19,73	24,01	14,40	21,00	18,00	3,63	-1,27	6,01
Дніпроспецсталь	14,93	24,93	24,93	14,40	21,00	18,00	0,53	3,93	6,93
Криворізький залізорудний комбінат	38,41	40,88	27,54	14,40	21,00	18,00	24,01	19,88	9,54

* Складено автором на підставі [1,2,4]

Отже, не зважаючи на покращення, ситуація все одно є несприятливою, тому що металургійна галузь в Україні не може користуватися вигодами ефекту фінансового левериджу через перевищення середнього відсотку за кредит над середньою валовою рентабельністю активів металургійних підприємств.

Тобто, можна стверджувати, що здешевлення кредитів дуже сильно впливає на діяльність металургійних підприємств: з одного боку, це здешевлення знижує фінансові витрати підприємства, з іншого боку, це здешевлення

збільшує можливості підприємства розширювати свою діяльність, брати кредити на розвиток і вкладання у довгострокові проекти, які є критично важливими у цій капіталомісткій галузі.

3) Коефіцієнт фінансового левериджу. Він показує, скільки гривень залучених коштів приходить на 1 гривню власних коштів підприємства. Він є прискорювачем позитивного або негативного ефекту, який отримується за рахунок відповідного значення його диференціалу. Якщо диференціал фінансового

левериджу позитивний, приріст коефіцієнту фінансового левериджу забезпечить прискорення приросту рентабельності власного капіталу підприємства. Але якщо диференціал є від'ємним, приріст коефіцієнту фінансового левериджу призведе до прискорення темпів падіння рентабельності власного капіталу. Перевищення позиченого капіталу над власним є характерним у світовій практиці для підприємств металургійного комплексу (середній показник коефіцієнту фінансового левериджу дорівнює

1,75 [3, с. 1]. У 2015 році лише чотири підприємства серед аналізованих мали більше позичених джерел формування активів, аніж власних (таблиця 3), однак серед цих підприємств «Дніпроспецсталь» має дуже високий рівень левериджу, що пов'язано з додатковими фінансовими ризиками, а «Донецьксталь» взагалі має від'ємний показник власного капіталу через значні накопичення непокрытих збитків.

Таблиця 3

Аналіз коефіцієнту фінансового левериджу підприємств*

Підприємство	Позичений капітал, тис. грн.		Власний капітал, тис. грн.		(ЗК/ВК)	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Арселорміттал Кривий Ріг	18237258	20106595	56293118	57432787	0,32	0,35
Запоріжсталь	12055775	14436092	10699830	15657806	1,13	0,92
Кременчуцький завод металевих виробів	2047	1359	6230	6565	0,33	0,21
Донецький металургійний завод	292467	381738	386456	274472	0,76	1,39
Дніпрополімер-маш	102993	114552	22340	22571	4,61	5,08
Харківський метизний завод	11727	13936	5031	5319	2,33	2,62
Чернігівський завод «Металіст»	438	646	1852	1963	0,24	0,33
Донецьксталь	14965372	24614290	-1701431	-7937139	-8,80	-3,10
Дніпроспецсталь	12997755	16222242	266186	454909	48,83	35,66
Криворізький залізорудний комбінат	1109198	1153509	3750554	4559721	0,30	0,25

* Складено автором на підставі [1,2]

Перевищення залученим капіталом власного відображає, по-перше, високий рівень залучення коштів в металургійній галузі, по-друге, складність залучення коштів на фондових ринках, і, по-третє, високі рівні непокрытих збитків за останні роки. Деякі автори займалися емпіричним підтвердженням того, що рівень боргового навантаження металургійних підприємств негативно корелює з рентабельністю їх власного капіталу [5,с.4]. Дійсно, ця кореляція є оправданою: через негативне значення диференціалу збільшення коефіцієнту фінансового важеля, тобто боргового навантаження, призводить до прискорення зниження рентабельності власного капіталу. Проте в світовій практиці ситуація складається навпаки: збільшення фінансового важеля збільшує рентабельність власного капіталу (завдяки позитивному значенню диференціалу) через механізми залучення вигідних довгострокових кредитів під невеликі відсотки і наявності

високого рівня кредиторської заборгованості за матеріали, сировину, паливо, електроенергію тощо.

Розглянемо загальний показник ефекту фінансового левериджу серед металургійних підприємств України (таблиця 4).

Як було підраховано, у 2015 році у трьох підприємств диференціал левериджу був від'ємним, отже рентабельність їх власних коштів буде зменшуватися через фінансовий леверидж, а рентабельність власного капіталу підприємств з позитивним диференціалом буде збільшуватися завдяки фінансовому левериджу. Необхідно зазначити, що отримані значення ефекту знаходяться у тісному взаємозв'язку з фактичним фінансовим станом цих підприємств. Багато підприємств мають від'ємне значення власного капіталу через шалені збитки через кризові явища на ринку та переоцінку активів підприємства [6].

**Аналіз впливу факторів на зміну ефекту фінансового левериджу для підприємств
металургійної галузі України у 2015 році***

Підприємство	(1-Спп)		(КВРа-ПК), %		(ЗК/ВК)		ЕФЛ, %		Відхилення		
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	всього	у тому числі за рахунок	
										КВРа-ПК	ЗК/ВК
Арселорміттал Кривий Ріг	0,82	0,82	-16,12	-16,53	0,32	0,35	-4,28	-4,74	-0,46	-0,11	-0,35
Запоріжсталь	0,82	0,82	10,42	11,57	1,13	0,92	9,63	8,75	-0,88	1,06	-1,94
Кременчуцький завод металевих виробів	0,82	0,82	-5,34	0,65	0,33	0,21	-1,44	0,11	1,55	1,61	-0,07
Донецький металургійний завод	0,82	0,82	-21,74	-18,68	0,76	1,39	-13,49	-21,30	-7,81	1,90	-9,71
Дніпрополімер-маш	0,82	0,82	-17,03	-17,49	4,61	5,08	-64,39	-72,79	-8,40	-1,73	-6,67
Харківський метизний завод	0,82	0,82	-10,26	11,03	2,33	2,62	-19,61	23,71	43,32	40,70	2,62
Чернігівський завод «Металіст»	0,82	0,82	-3,24	1,27	0,24	0,33	-0,63	0,34	0,97	0,87	0,10
Донецьксталь	0,82	0,82	-1,27	6,01	-8,80	-3,10	9,17	-15,27	-24,44	-52,49	28,05
Дніпроспецсталь	0,82	0,82	3,93	6,93	48,83	35,66	157,46	202,72	45,26	120,13	-74,86
Криворізький залізорудний комбінат	0,82	0,82	19,88	9,54	0,30	0,25	4,82	1,98	-2,84	-2,51	-0,33
У середньому	0,82	0,82	-4,08	-0,57	5,00	4,37	-16,73	-2,04	14,69	14,39	0,30

* Розроблено автором на підставі [1,2]

Проведемо узагальнення впливу чинників (таблиця 4) для того, щоби визначати, як саме фактори вплинули на динаміку ефекту фінансового левериджу найбільше.

У 2015 році у порівнянні з 2014 зменшення збитковості власного капіталу через використання фінансового левериджу у середньому уповільнилось на 14,69 в.п., у тому числі за рахунок зменшення перевищення кредитних ставок над валовою рентабельністю активів – на 14,39 в.п., а також за рахунок деякого зменшення співвідношення залученого та власного капіталу – на 0,3 в.п., при цьому податковий коректор не змінився.

Звісно, це покращення не є сильно відчутним для галузі, тому що ефект фінансового важеля є кумулятивним, і зменшення рентабельності у одному році посилює зменшення попередніх років.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На основі викладеного матеріалу можна прийти до висновку про те, що визначення факторів, що впливають на ефект фінансового важеля, є дуже важливим елементом фінансово-господарського планування. Якщо компанія позичає гроші, щоби модернізувати технологію, додати продукт в свою лінійку, нарощувати обсяги виробництва, вийти на міжнародні ринки, якісно покращити діяльність

компанії, то додаткова диверсифікація, швидше за все, компенсує додатковий ризик від фінансового плеча. Виходить, що якщо цей фінансовий важіль привнесе вигоди для компанії, додатковий ризик не повинен мати негативний вплив на компанію або її інвестицій. Щодо металургійних підприємств, то для цієї галузі характерні високі показники фінансового левериджу у порівнянні з іншими галузями, а отже вплив диференціалу на рентабельність власного капіталу буде пришвидшуватися значним використанням боргових коштів. На жаль, у металургійній галузі України в даний момент використання боргового капіталу призводить до зниження рентабельності власного капіталу через перевищення кредитних ставок над валовою рентабельністю активів, що свідчить про кризовий стан розвитку галузі. Рекомендацією для металургійних підприємств є використання якомога меншої кількості короткострокових боргових коштів у період цієї кризи та залучення оптимальної кількості фінансових ресурсів для розвитку підприємства у період економічного зростання.

Незначні інфляційні процеси практично не впливають на фінансовий стан підприємства і його звітність. Однак високі темпи інфляції негативно впливають на всі фінансово-господарські сторони діяльності фірми.

Причому, чим вище темпи інфляції, тим значніше ступінь спотворення і активів, і пасивів балансу, і в цілому фінансових результатів.

Оскільки серйозним дестабілізуючим фактором для економіки України протягом

останніх років була і залишається інфляція, подальші наукові дослідження полягають у дослідженні ефекту фінансового важеля в залежності від темпів інфляції.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
2. Аналітичний огляд металургійного сектору від CSI Market [Електронний ресурс] / Режим доступу http://csimarket.com/Industry/Industry_Data.php?ind=108.
3. Чередніченко С. В. Прогнозування тенденцій світового ринку металопродукції та експортної діяльності металургійної галузі України / С. В. Чередніченко // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2014. – 1/7. – С. 1-6.
4. Динаміка вартості кредитів за даними Національного банку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
5. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності / Н. В. Бичкова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – 1 (48). – С. 1-8.
6. Чому Україні не потрібний власний метал? – iPress.ua [Електронний ресурс] / Режим доступу http://ipress.ua/mainmedia/chomu_ukraini_ne_potriben_vlasnyy_metal_25197.html.

REFERENCES

1. Ahentstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy [The Agency for the Development of Infrastructure of stock market of Ukraine]. (n.d.). *smida.gov.ua*. Retrieved from: <http://smida.gov.ua/> [in Ukrainian].
2. Analitychnyj ohliad metalurhijnoho sektoru vid CSI Market [Analytical review of the steel sector from CSI Market]. (n.d.). *csimarket.com*. Retrieved from: http://csimarket.com/Industry/Industry_Data.php?ind=108 [in Ukrainian].
3. Cherednichenko S. V. (2014). Prohnozuvannia tendentsij svitovoho rynku metaloproduktsii ta eksportnoi diial'nosti metalurhijnoi haluzi Ukrainy [Forecasting trends in world steel market and exports steel industry of Ukraine]. *Visnyk Skhidnoievropejs'koho universytetu ekonomiky i menedzhmentu – The Bulletin of Eastern-European University of Economics and Management*, 1/7, 1-6 [in Ukrainian].
4. Dynamika vartosti kredytiv za danymy Natsional'noho banku Ukrainy [The dynamics of the value of credits according to the National Bank of Ukraine]. (n.d.). *www.bank.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> [in Ukrainian].
5. Bychkova N. V. (2013). Optymizatsiia struktury kapitalu vitchyznianykh pidpriemstv u konteksti pidvyschennia efektyvnosti finansovoi diial'nosti [Optimization of capital structure of domestic enterprises in the context of improving the efficiency of financial activity]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' – The Bulletin of Socio-Economic Research*, 1 (48), 1-8 [in Ukrainian].
6. Chomu Ukraini ne potribnyj vlasnyj metal? [Why Ukraine does not need its own metal?]. (n.d.). *ipress.us*. Retrieved from: http://ipress.ua/mainmedia/chomu_ukraini_ne_potriben_vlasnyy_metal_25197.html [in Ukrainian].

Одержано 10.08.2016 р.

Гамма Т.М.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК

На основі досліджень існуючих підходів до визначення категорії «управління розвитком підприємства», аналізу проблем розвитку інтеграційних формувань як нової інституційної форми підприємництва в АПК, а також вивчення наукових праць з питань оцінювання та структуризації потенціалу автором запропоноване визначення категорії «управління розвитком інтеграційними процесами». Розроблено алгоритм управління інтеграційними процесами в АПК, який дозволяє планувати розвиток інтеграційних процесів на основі оцінки внутрішнього і зовнішнього потенціалів інтеграції, з урахуванням наявних фінансових ресурсів. Запропонована процедура дозволяє порівняти передбачувані результати інтеграції при різних варіантах складу інтегрованого формування.

Ключові слова: інтеграційні процеси, АПК, управління розвитком, ресурсно-потенційний підхід, оцінка потенціалу.

Постановка проблеми. Сучасні геополітичні умови та ринкова трансформація викликали динамічні перетворення функціонального змісту і структурної організації соціально-економічних систем регіонів України. Не потребує доказів, що ефективність роботи підприємств АПК є основою прискорення темпів розвитку національної економіки. Особливої актуальності набувають інтеграційні процеси, здатні забезпечити оновлення технічної, технологічної та організаційної бази вітчизняних підприємств і отримання нової конкуренто-спроможної продукції. Об'єктивною основою розвитку інтегрованих структур в АПК країни є складна система виробничо-фінансових відносин між усіма його учасниками. Тому актуальними є не тільки питання формування, доцільності та ефективності створення нових інтегрованих об'єднань, але й ефективності функціонування та розвитку вже існуючих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток агрохолдингів, як нової інституційної форми підприємництва в Україні, аналізується в працях В. Амбросова, В. Андрійчука, О. Бородині, В. С. Дем'яненка, Т. Дударя, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, О. Мороз, Т. Мостенської, Ю. Нестерчука, Н. Скопенко, Г. Черевка, О.Шпичака та ін. [1-12].

Методологічну основу розробки ресурсно-потенційного підходу до управління розвитком інтеграційних процесів склали роботи вітчизняних та зарубіжних науковці, присвячені питанням щодо управління розвитком підприємств (М. Афанасьєв, І. Дроздов, Є. Коротков, М. Мескон, М.Альберт, Ф. Хедоурі, О. Раєвнева, В. Самуляк та Р. Фещур, О. Тридід,

О. Шубравська [13-20]), та наукові праці з питань оцінювання потенціалу підприємства (О.Ареф'єва, О. Кузьмін, Є.Лапін, Н. Педченко, Р. Фещур, Ю. Карпенко, Н. Вашенко, О.І. Шаманська та інші [21-28].

Дослідження джерел, які розкривають різноманітні аспекти ефективного управління розвитком інтеграційних процесів в АПК, дають підстави стверджувати, що проблема забезпечення ефективності функціонування інтегрованих структур у сучасних умовах вимагає подальшого опрацювання, а цілісна концепція ефективного управління інтеграційними процесами в умовах нестабільного розвитку економіки недостатньо розроблена.

Формулювання цілей статті. Мета представленого дослідження полягає в обґрунтуванні можливостей найбільш повного використання переваг інтеграції на підставі ресурсно-потенційного підходу до управління розвитком інтеграційними процесами в АПК.

Опис основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день не існує концепції управління розвитком інтеграційних процесів, прийнятної для використання в АПК, хоча вона затребувана органами державного управління, власниками і менеджментом агропромислових організацій. Об'єктивна потреба в її розробці передбачає уточнення поняття управління розвитком інтеграційних процесів. З цією метою нами було досліджено економічну категорію «управління розвитком підприємства» (табл. 1)

Проведене дослідження сутності управління розвитком підприємства дає можливість зробити висновок, що не існує єдиного універсального визначення даного поняття.

Таблиця 1

Підходи до трактування терміну «управління розвитком підприємства»*

Підхід	Сутність	Джерело
Прогресивний	Довгостроковий процес з планування, організації, мотивування та контролю удосконалення можливостей організації у вирішенні проблем та здібностей до відновлення	Мескон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф. [13], Дроздов І.Н. [20],
	Систематичний вплив на якісні характеристики, за якого формуються нові властивості системи, з метою забезпечення її життєдіяльності, злагодженої роботи та дослідження кінцевого результату	Афанасьєв М. В., Рогожин В. Д., Рудика В. І. [15, с. 27]
Адаптивний	Постійний вплив на процес переходу з одного стану в інший відповідно до визначених цілей з подоланням різних за глибиною та охопленням криз з метою кращої адаптації до викликів зовнішнього середовища	Коротков Е. М. [16, с. 101] Пономаренко В. С., Тридід О.М., Кизим М.О. [17, с. 62]
	Процес підтримки підприємства у плановому напрямку розвитку, або штучної зміни еволюційного вектору розвитку підприємства з метою адаптації до умов, що стохастично змінюються	Фещур Р.В., Самуляк В.Ю. [19],
Трансформаційний	Процес застосування інструментів та методів для усунення диспропорцій, які виникають у відхиленні від запланованої поведінки підприємства у просторі та часі, та для створення протиріч, як джерел подальшого поступового розвитку підприємства	Раєвнева О. В. [14, с. 108] Щубравська О. В. [18, с. 37]

* Систематизовано автором на основі [13-20]

Систематизація підходів до визначення досліджуваної категорії дозволила запропонувати власне бачення управління розвитком підприємства як безперервної активної діяльності з координації його системи, пов'язаної із адаптацією підприємства до викликів динамічного зовнішнього оточення різної економічної природи, спрямованості й інтенсивності, що призводить до нових якісних перетворень, з метою підвищення ефективності його функціонування.

Виходячи з наданого визначення категорії «управління розвитком підприємства» та проведених раніше теоретичних досліджень автора, пропонуємо авторське визначення категорії «управління розвитком інтеграційними процесами». Це сфера практичної діяльності, пов'язана із вирішенням проблем організаційної структури інтегрованого об'єднання та регулюванням його діяльності, спрямована на отримання конкурентних переваг за рахунок якісного, взаємопов'язаного стану бізнесу, що забезпечує отримання синергетичного ефекту в результаті спільного використання ресурсів, ринкової інфраструктури або сфер діяльності.

Управління розвитком інтеграційних процесів здійснюється з метою переходу виробничо-господарських систем у взаємозалежний,

взаємопов'язаний стан або посилення зв'язків, що забезпечують отримання синергетичного ефекту. Досягнення цієї мети забезпечується в результаті створення нових інтегрованих формувань, орієнтованих на отримання ефекту від скоординованої спільної діяльності, або збереження існуючих інтегрованих структур і підвищення їх ефективності на основі: пролонгування діючих складових синергетичного ефекту та їх посилення шляхом реорганізації сформованих інтеграційних зв'язків; включення до об'єднання нових учасників; звуження поля інтеграційної взаємодії за рахунок виключення господарських зв'язків, що вже вичерпали ресурс ефективності.

Процес управління розвитком процесу інтеграції в АПК, як сукупність регулюючих впливів щодо досягнення зазначених цілей, здійснюється в просторі трьох ієрархічних рівнів: державному, регіональному, корпоративному (рис.1). В попередніх дослідженнях автором запропоновано алгоритм управління розвитком інтеграційних процесів на локальному (місцевому рівні) [29]. Основні його елементи: виявлення об'єктивних потреб та оцінку потенціалу розвитку агропромислової інтеграції; визначення можливих сценаріїв і розробку стратегії розвитку інтеграційних процесів; вибір

конкретних механізмів інтеграції та створення інтегрованих формувань; моніторинг їх розвитку, що передбачає оцінку соціально-економічних результатів і ефективності

інтеграції; адаптаційне планування, що є основою для вироблення корегуючих заходів в рамках прийнятої стратегії.

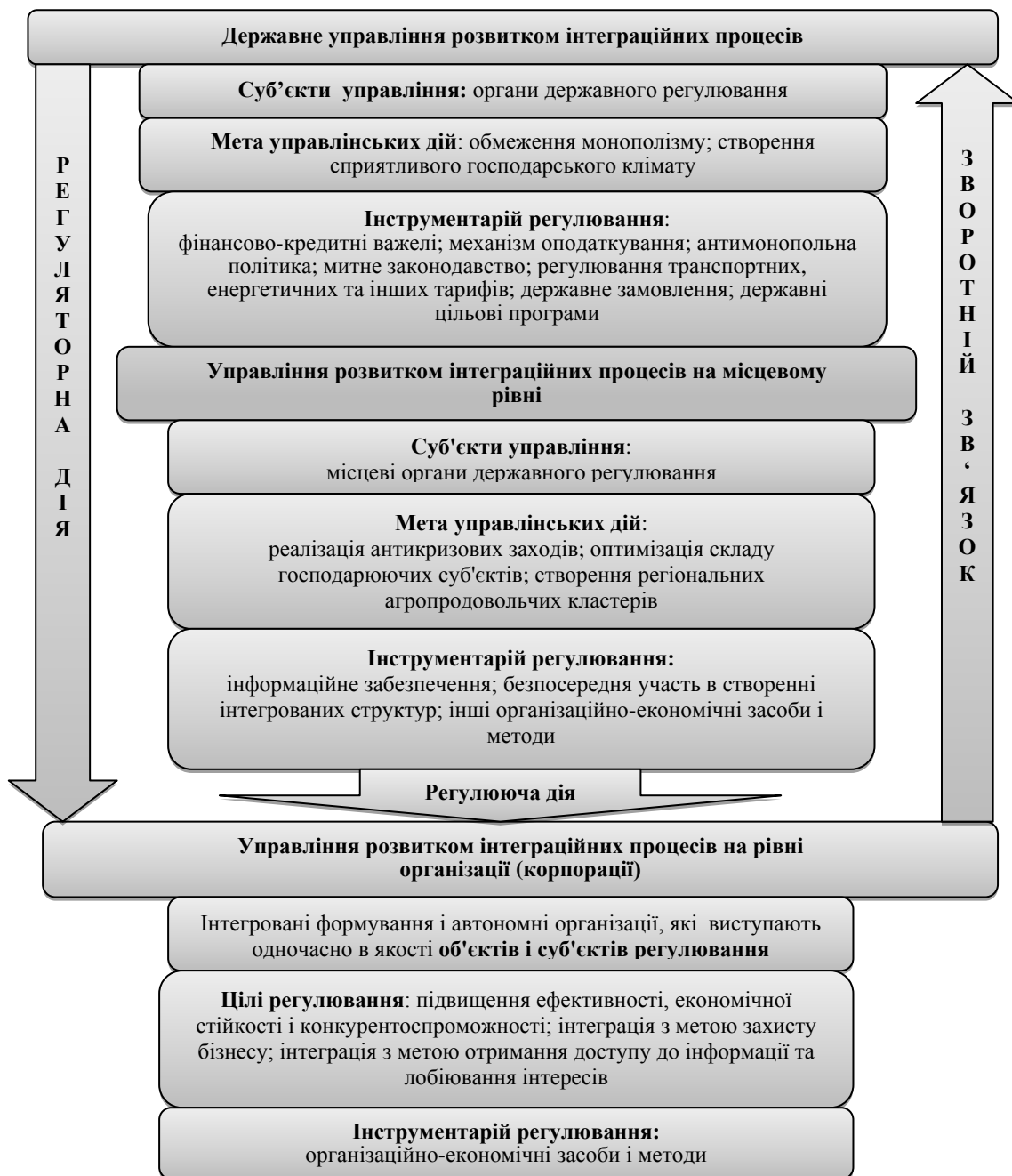


Рис. 1. Рівні управління інтеграційними процесами в АПК*

* Розроблено автором

Викладений підхід до обґрунтування доцільності створення інтегрованих структур дозволяє на підготовчому етапі отримати інформацію щодо сумісності підприємств для участі в єдиному технологічному процесі; оцінити ступінь зацікавленості потенційного учасника в інтеграції і істотно знизити ймовірність того, що до складу компанії будуть включені організації, чий інтерес згодом можуть конфліктувати з інтересами всієї компанії.

Такий алгоритм дозволяє оцінити ступінь взаємозв'язків між можливими учасниками інтегрованого формування і виявити організації, для яких об'єднання в єдину структуру є природним продовженням сталих взаємовідносин.

Для ефективного управління інтеграційними процесами на мікрорівні нами запропоновано алгоритм, що базується на ресурсно-потенційному підході, а саме: 1 етап – структуризація складових внутрішнього та

зовнішнього потенціалів інтеграції; 2 етап - визначення функціональної залежності синергетичних ефектів від відповідних структурних елементів внутрішнього і зовнішнього потенціалів; 3 етап - вимір синергічного ефекту можливої альтернативи реалізації інтеграційних відносин. На основі проведеної оцінки визначаються конкретні напрямки впливу з метою забезпечення отримання синергічного ефекту.

На стадії функціонування вже сформованої інтегрованої структури повинен проводитися моніторинг її діяльності з метою визначення необхідності виключення господарських зв'язків, які вже вичерпали ресурс ефективності, або організації додаткових інтеграційних зв'язків між існуючими партнерами чи включення до взаємодії нових контрагентів. За результатами моніторингу здійснюється оцінка ефективності та соціально-економічних наслідків розвитку інтеграції за основними індикаторами. Дані моніторингу є основою для коригування стратегій, здійснення адаптаційного планування з урахуванням змін внутрішнього і зовнішнього середовища. Використання механізму адаптації дозволить приймати обґрунтовані рішення в області планування і прогнозування інтеграційних процесів, є основою для вироблення коригувальних заходів.

Зовнішній потенціал визначається характеристиками аграрного ринку і діями суб'єктів, що функціонують на даному ринку, включаючи державу. Внутрішній потенціал є похідною величиною потенціалів систем більш низького рівня і реалізується як ефект синергії. Внутрішній і зовнішній потенціали є основними об'єктами управлінського впливу. При цьому ступінь реалізації зовнішнього потенціалу інтеграції безпосередньо залежить від ступеня досягнення внутрішніх переваг.

Конкретні прояви переваг інтеграції співвідносяться з певними елементами внутрішнього і зовнішнього потенціалів інтеграції та реалізуються у відповідних просторах і на певних ієрархічних рівнях. Виходячи з цього положення, нами проведена структуризація переваг інтеграції та їх ідентифікація з елементами зовнішнього і внутрішнього потенціалів розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері економіки.

В якості укрупнених структурних елементів внутрішнього потенціалу інтеграції виділяються:

1. Виробничий потенціал, який вимірюється вартістю додатково отриманої порівняно з дезінтегрованим виробництвом, продукції.

2. Організаційно-кадровий потенціал інтеграції може бути вимірний економією фонду заробітної плати інтегрованої організації порівняно з ситуацією до інтеграції.

3. Потенціал економії оборотних коштів. Розмір економії характеризує величину даного елемента потенціалу інтеграції.

4. Інвестиційний потенціал вимірюється показниками окупності інвестицій.

5. Фінансовий потенціал вимірюється ефективністю використання позикових коштів.

Елементами зовнішнього потенціалу отримання переваг інтеграції є:

1. Ступінь специфічності активів. Кількісна оцінка величини цього елемента потенціалу здійснюється за розрахунковою величиною додаткового доходу, отриманого від інтеграції з організацією, яка володіє специфічними активами порівняно із середнім по галузі.

2. Потенціал державної підтримки та регулювання. Вимірюється величиною державної участі, підтримки та преференцій, доступних інтегрованому формуванню порівняно з дезінтегрованим.

3. Потенціал заміщення трансакційного сектора в АПК характеризує економія трансакційних витрат в результаті об'єднання.

4. Потенціал збільшення ринкової влади. Величина додаткового прибутку кількісно вимірює потенціал збільшення ринкової влади при інтеграції порівняно з дезінтегрованим виробництвом.

Для оцінки переваг інтеграції запропонована методика передбачає складання матриці потенціалів. Вона розробляється з метою аналізу максимально можливої кількості отримання переваг інтеграції та визначення напрямків управлінського впливу для посилення того чи іншого потенціалу. Елементи кожного з внутрішніх і зовнішніх потенціалів послідовно включаються до розгляду (табл. 2).

При цьому зазначені орієнтири практично всебічно охоплюють діяльність компанії, комплексно пов'язуючи цільові параметри її функціонування. Інше застосування декомпозиції потенціалів зводиться до того, що їхні складові елементи дозволяють доказово сформулювати перелік ключових показників, які формують переваги інтеграції та можуть бути введені в якості незалежних змінних до узагальнюючої моделі даної залежності.

Таблиця 2

Матрична модель оцінки ресурсного потенціалу інтегрованих формувань*

Потенціал (P_n)	Організації в складі інтегрованого формування				Загалом по інтегрованому формуванню	Обмеження за ресурсами
	X_1	X_2	...	X_m		
Виробничий (P_1)	P_1X_1	P_1X_2	...	P_1X_m	$\sum P_1 X_m$	$\sum P_1 X_m \leq R_1$
Економії обігових коштів (P_2)	P_2X_1	P_2X_2	...	P_2X_m	$\sum P_2 X_m$	$\sum P_2 X_m \leq R_2$
Інвестиційний (P_n)	P_nX_1	P_nX_2	...	P_nX_m	$\sum P_n X_m$	$\sum P_n X_m \leq R_n$

*Удосконалено на основі [30]

Встановлення такої залежності є метою оцінки внутрішнього потенціалу розвитку другого етапу проведеного аналізу. інтеграційних процесів наведена в табл.3. Підсумкова сутність розробленої методики

Таблиця 3

Оцінка внутрішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів*

Потенціал розвитку інтеграційних процесів	Переваги інтеграції	Алгоритм розрахунку
Збільшення ринкової влади	Зростання поточних доходів	$\sum_{i=1}^n \Delta Q_i P_i$ <p>де ΔQ_i – приріст обсягу i-тої товарної продукції; P_i – одиниці i-тої товарної продукції</p>
Економії обігових коштів	Відносна економія поточних витрат	$\frac{\sum_{i=1}^n B_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i1}} - \frac{\sum_{i=1}^n B_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{i0}}$ <p>де $\sum_{i=1}^n B_{i1}$ та $\sum_{i=1}^n B_{i0}$ – суми поточних витрат до та після інтеграційних процесів; $\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{i1}$ та $\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{i0}$ – вартість продукції до та після реалізації спільних проектів</p>
Інвестиційний	Збільшення доходів за рахунок реалізації спільних проектів	$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC$ <p>де NPV – чистий дисконтований дохід; CF_t – грошові потоки за роками; IC – сума інвестиційних витрат</p>
Фінансовий	Залучення додаткових коштів	$R_a = R_{BK} + \frac{PK}{BK} (R_{BK} - i)$ <p>де R_a – збільшення величини рентабельності активів за рахунок залучення кредитів; R_{BK} – рентабельність власного капіталу; BK та PK – величина власного та позикового капіталу; i – позиковий процент</p>

* Розроблено автором

Оцінка внутрішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів передбачає деталізацію кожного його структурного елементу і виділення часткових потенціалів інтеграції. В подальшому часткові потенціали інтеграції групуються за напрямками прояву синергетичних ефектів. Доцільність цього кроку диктується тим, що сформовані частковими внутрішніми потенціалами інтеграції синергетичні ефекти

мають найрізноманітніші прояви, систематизація яких дозволяє об'єднати їх в три однорідні групи: ефекти, що забезпечують переважне збільшення поточних доходів; ефекти, які сприяють зниженню поточних витрат, та ефекти, що забезпечують залучення додаткових фінансових коштів.

Величина і можливість реалізації зовнішніх потенціалів інтеграції не піддається безпосеред-

ньому кількісному вимірюванню, формалізовані моделі такої оцінки відсутні. У зв'язку з цим завдання полягає в створенні методів якісної оцінки, для вирішення якої ми пропонуємо використовувати бальну оцінку кожного структурного елемента зовнішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів і визначення інтегрального показника. Розрахунок його пропонується здійснювати за формулою:

$$P = \frac{\sum_{j=1}^4 \sum_{k=1}^L BP_{dk} \times y_{djk}}{\sum_{k=1}^L BP_{dk}},$$

де: P – інтегральний показник оцінки зовнішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів; d – елемент зовнішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів; j – кількість приватних потенціалів, що використовуються для аналізу; k – кількість показників приватного

потенціалу (належить до інтервалу [1,4]); y_{djk} – кількість балів по k потенціалу d елемента зовнішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів, належить до інтервалу [1, 25]; BP_{dk} – ваги, що присвоюються експертами кожному k – тому показникові d елемента зовнішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів, які характеризують його значущість для оцінки сукупного потенціалу.

Загальний показник елемента потенціалу розраховується як зважена сума часткових потенціалів. Показники підсумовуються, кожен зі своїм ваговим коефіцієнтом. Підсумковий потенціал інтеграції розраховується за величиною зваженої суми часткових показників, при цьому показники дестимулятори попередньо множать на (-1) (табл. 4).

Таблиця 4

Оцінка зовнішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів*

Елементи потенціалів розвитку інтеграційних процесів	Показники часткового потенціалу	Бальна оцінка	Вага показника часткового потенціалу*
Потенціал специфічності активів	X_{Ay1} - відхилення доходу від продажів Іц продукції від середньогалузевої величини; X_{Ay2} - економія витрат на навчання кадрів при наявності кваліфікованої робочої сили; X_{Ay3} - економія постійних і змінних витрат за рахунок наявної виробничої інфраструктури	1-25	0,15
Потенціал державної підтримки та регулювання	X_{du1} - рівень субсидій в розрахунку на 1 га с.-г. угідь; X_{du2} - відшкодування різниці в процентних ставках по кредитах; X_{du3} - субсидії по капітальних вкладеннях; X_{du4} - податкові пільги	1-25	0,30
Потенціал заміщення трансакційного сектору	X_{zy1} - коефіцієнт виконання договірних зобов'язань; X_{zy2} - витрати переговорів; X_{zy3} - витрати на пошук інформації; X_{zy4} - витрати по специфікації і захисту прав власності; X_{zy5} - витрати вимірювання кількості та якості товарів і послуг, які вступають в обмін	1-25	0,25
Ринковий потенціал	X_{ry1} – частка ринку і-того виду продукції від загального обсягу продажів і - того ринку; X_{ry2} - частка ринку, яку займають десять найбільших конкурентів галузі; X_{ry3} - індекс Хіршмана-Херфендаля; X_{ry4} - співвідношення цін на продукцію на світових і внутрішніх ринках	1-25	0,30

* Встановлено на основі експертних оцінок керівників та спеціалістів АПК

Проведене нами емпіричне дослідження потенціалу розвитку інтеграційних процесів дозволило класифікувати рівень зовнішнього (табл. 5).

Таблиця 5

Класифікація зовнішнього потенціалу розвитку інтеграційних процесів *

	1 категорія, високий потенціал, балів	2 категорія, середній потенціал, балів	3 категорія, низький потенціал, балів
Зовнішній потенціал розвитку ІІІ	[11-25]	[2-10]	[0-1]

* Величина інтервалів визначена на основі експертних оцінок керівників та спеціалістів АПК

Перша категорія характеризує високий потенціал і наявність найбільш сприятливих умов зовнішнього середовища для розвитку інтеграційних процесів, друга категорія відповідає менш сприятливим зовнішнім умовам, і третя характеризує обмежені умови для їх розвитку. Запропонована методика дає приблизну, але формалізовану оцінку зовнішнього потенціалу інтеграції.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розроблена методологія дозволяє планувати розвиток інтеграційних процесів на основі оцінки внутрішнього і зовнішнього потенціалів інтеграції з урахуванням наявних фінансових ресурсів. Запропонована процедура дозволяє порівняти передбачувані результати інтеграції при різних варіантах складу інтегрованого формування. Крім того, вона дозволяє визначити потребу у фінансуванні розвитку відповідного внутрішнього потенціалу підприємства, виходячи з бажаного рівня отримання ефекту. На цій основі можливе

планування зміни виробничого, організаційно-кадрового, інвестиційного, фінансового та інших потенціалів інтеграції та управління величиною бажаного синергетичного ефекту.

Подальші дослідження пов'язані із дослідженням можливостей інтегрування до запропонованого алгоритму управління інтеграційними процесами методів, що дозволяють прогнозувати і моделювати поведінку складних структур в умовах невизначеності, зокрема, методів і інструментів квантової фізики до вивчення взаємодії в економічному світі, що може привести до більшої правдоподібності прогнозування подій. Однак в економічній теорії немає адекватних даних гіпотези способів вимірювання результатів діяльності підприємств. Тому подальші дослідження будуть присвячені розробці способів та інструментарію оцінки ефективності інтеграційних процесів в рамках квантової теорії вимірювання результатів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амбросов В. Механизмы эффективного функционирования агроформирований / В. Амбросов, Т. Маренич // Экономика Украины. - 2006. - № 6. - С. 60-66.
2. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : [моногр.] / В. Г. Андрійчук - Київ: нац. екон. ун-т. - К., 2005. - 290 с.
3. Бородин О.М. Інтеграція дрібнотоварних виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження / О.М. Бородин // Економіка і прогнозування. - 2014. - №2. - С. 73-84
4. Демьяненко С. Агрохолдинги в Украине: процесс становления и развития / С. Демьяненко // Экономика Украины. - 2009. - № 12. - С. 50-62.
5. Дудар Т.Г. Агрохолдинги у системі агропромислової інтеграції, оцінка їх потенціалу та ринкових позицій / Т.Г. Дудар, В.В. Галушак // Інноваційна економіка. - 2011. - № 21. - С. 3-9
6. Малік М.Й. Інститути та інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері / М.Й. Малік, О.Г. Шпичак, Ю.О. Лузан // Економіка АПК. - 2013. - №4. - С.86 - 93.
7. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. - К.: ННЦ "ІАЕ", 2012. - 182 с.
8. Мороз О. О. Діяльність інтегрованих сільськогосподарських підприємств / О. О. Мороз // Економіка АПК, 2010. - №4. - С. 96-103.
9. Мостенська Т. Л. Формалізація процесу розвитку інтеграційної взаємодії / Т. Л. Мостенська, Н. С. Скопенко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. - 2013. - № 51. - С. 183-189.
10. Нестерчук Ю.О., Голога В.М. Тенденції розвитку холдингів в АПК [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.udau.edu.ua/library.Php?id=1486>
11. Скопенко Н.С. Формування та розвиток інтегрованих об'єднань в АПК України : [монографія] / Н. С. Скопенко; Нац. ун-т харч. технологій. - К.: НУХТ, 2012. - 265 с.
12. Черевко Г. Агрохолдинги як нові організаційні форми крупно товарного господарювання в агробізнесі України / Г. Черевко // Аграрна економіка. - 2012. - Т.5. - С. 32 - 40.
13. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. — М.: Дело, 1994. — 680 с
14. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: моногр. / Раєвнева О. В. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. - 496с.
15. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: моногр. / Афанасьев Н. В., Рогожин В. Д., Рудыка В. И. — Х.: Изд. Дом «ИНЖЭК», 2003. — 184 с.
16. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Коротков Э. М. — М.: Дека, 1997.
17. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия / Ю. А. Путятин, А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед. — Х.: Основа, 1999. — 488 с.
18. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрями дослідження // Економіка України. — 2005. — №1. — С. 36-42.

19. Самуляк В.Ю. Управління розвитком машинобудівних підприємств / Р.В.Фещур, В.Ю. Самуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Вид-во Львівська політехніка. – 2008. – №624. – С.100-109.
20. Дроздов И.Н. Управление развитием организации: Учебное пособие. И.Н. Дроздов– Владивосток: ПИППККГС, 2001. – 110 с.
21. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: монографія / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К: ГРОТ, 2004. – 200 с.
22. Кузьмін О.Є. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства / О.Є. Кузьмін, М.Р. Тимошук, Р.В. Фещур // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 207: В 5 т. — Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – 312 с.
23. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. — 360 с.
24. Педченко Н.С. Застосування економіко-математичних методів при стратегічному управлінні потенціалом розвитку підприємства / Н.С. Педченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. - №2. – С. 88-91.
25. Фещур Р.В. Методи оцінювання потенціалу підприємства / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Прометей: регіональний зб. наук. праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2007. – Вип. 3 (24). – С. 277–281.
26. Карпенко Ю.В. Теоретичні проблеми оцінки існуючого потенціалу підприємства будівельної галузі / Ю.В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2000. – №4(11). – С. 51-53.
27. Ващенко Н.В. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Ващенко, Ю.В. Михайленко. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_2/Vashenko.pdf
28. Шаманська О.І. Загальна система формування економічного потенціалу / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2(92). – С. 109-114.
29. Гамма Т.М. Алгоритм управління розвитком інтеграційними процесами на мікрорівні./ Т.М. Гамма // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції (28-29 травня 2015 р., м. Одеса). – Одеса, ОНЕУ, 2015. – С. 62-64.
30. Лещева М.Г. Экономическое обоснование целесообразности создания и эффективности функционирования интегрированных формирований в аграрной сфере экономики / монография / М. Г. Лещева; МОН РФ, "Северо-Кавказский гос. технический ун-т". Ставрополь, 2008.

REFERENCES

1. Ambrosov, V. & Marenich T. (2006). *Mehanizmy jeffektivnogo funkcionirovaniya agroformirovaniy* [The mechanism of effective agroformations functioning], *Jekonomika Ukrainy - Ukrainian Economy*, 6, 60-66 [in Russian]
2. Andriychuk, V. H. (2005). *Efektivnist' diyal'nosti ahrarynykh pidpryyemstv: teoriya, metodyka, analiz* [The effectiveness of agricultural enterprises: the theory, methodology, analysis]. Kyiv: Kyiv national economic university Publ. [in Ukrainian]
3. Borodyna O.M. (2014). *Intehratsiya dribnotovarynykh vyrobnykiv do ahroprodovol'chyykh lantsyuhiv dodanoyi vartosti: metodolohichni pidkhody ta empyrychni doslidzhennya* [The integration of small-scale producers to agro-food value chain: methodological approaches and empirical research] *Ekonomika i prohnozuvannya - Economics and Forecasting*, 2, 73-84 [in Ukrainian]
4. Dem'janenko, S. (2009). *Agroholdingi v Ukraine: process stanovlenija i razvitija* [Agroholdings in Ukraine: formation and development processes] *Jekonomika Ukrainy - The Ukrainian Economy*, 12, 50-62 [in Russian]
5. Dudar T.H. & Halushyak V.V.(2011). *Ahrokhodynhy u systemi ahropromyslovyoi intehratsiyi, otsinka yikh potentsialu ta rynkovykh pozytyy* [Agriholdings in agro-industrial integration system, potential and market position evaluation] *Innovatsiyna Jekonomika – Innovative Economy*, 21, 3-9 [in Ukrainian]
6. Malik M.Y., Shpychak O.G. & Luzan Ju.O. (2013). *Instytuty ta instytutsiyi u rozvytku intehratsiynykh protsesiv v ahraryni sferi* [Institutes and institutions in the development of integration processes in agriculture] *Ekonomika APK - AIC Economy*, 4, 86 – 93 [in Ukrainian]
7. Lupenko Yu.O. & Mesel'-Veselyak V.Ya. (Eds) (2012). *Stratehichni napryamy rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny na period do 2020 roku* [The strategic directions of Ukrainian agriculture development till 2020]. Kyiv: NNTs "IAE" Publ, [in Ukrainian]
8. Moroz O. O. (2010). *Diyal'nist' intehrovanykh sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv* [The activity of integrated agricultural companies], *Ekonomika APK - AIC Economy*, 4, 96-103 [in Ukrainian]
9. Mostens'ka T. L. & Skopenko N.S. (2013). *Formalizatsiya protsesu rozvytku intehratsiynoyi vzayemodiyi* [The formalization of the integration interaction process] *Naukovi pratsi Natsional'noho universytetu kharchovykh tekhnolohiy - Scientific bulletin of the National University of Food Technologies*, 51, 183-189 [in Ukrainian]
10. Nesterchuk Yu.O. & Holota V.M. *Tendentsiyi rozvytku kholdynhiv v APK* [Tendency of agriholdings development] Retrieved from: <http://www.udau.edu.ua/library.Php?id=1486> [in Ukrainian]
11. Skopenko N.S. (2012). *Formuvannya ta rozvytok intehrovanykh ob'yednan' v APK Ukrayiny* [Formation and development of integrated agroindustrial complex associations in Ukraine], Kyiv: NUKhT Publ. [in Ukrainian]

12. Cherevko H. (2012). Ahrokhodnyhy yak novi orhanizatsiyni formy krupno tovarnoho hospodaryuvannya v ahrobiznesi Ukrayiny [Agriholdings are new organizational forms large commodity management in agribusiness Ukraine], *Ahrarna ekonomika - Agrarian economy*, 5, 32 – 40 [in Ukrainian]
13. Michael H. Mescon, Michael Albert, & Franklin Khedouri (1994). *Management (Rus. Ed Meskon M. H., Al'bert M., Hedouri F. Osnovy menedzhmenta)* Moskow: Delo Publ. [in Russian]
14. Rayevnyeva O. V. (2006). *Upravlinnya rozvytkom pidpryyemstva: metodolohiya, mekhanizmy, modeli [Managing enterprise development: methodology, tools, models]* Kharkiv: «INZhEK» Publ. [in Ukrainian]
15. Afanas'ev N. V. *Upravlenie razvitiem predpriyatija: monogr. [Managing enterprise development: monograph]* Kharkiv: «INZhEK» Publ, 2003, 184 p.
16. Korotkov Je. M. (1997). *Koncepcija menedzhmenta [The concept of management]* Moskow: Deko Publ. [in Russian]
17. Putjatin Ju. A., Pushkar' A. I., & Trided A. N. (Eds) (1999). *Finansovye mehanizmy strategicheskogo upravlenija razvitiem predpriyatija [The financial mechanism of enterprise development strategic management],*. Kharkiv: Osnova Publ. [in Russian]
18. Shubravs'ka O. (2005). Stalyy ekonomichnyy rozvytok: ponyattya i napryamky doslidzhennya [The stable economic development: concepts and research directions], *Ekonomika Ukrayiny - Ukrainian economy*, 1, 36–42. [in Ukrainian]
19. Samulyak V.Yu. & Feshchur R.V. (2008) *Upravlinnya rozvytkom mashynobudivnykh pidpryyemstv [Managing the development of machine-building enterprises]* *Visnyk Natsional'noho universytetu «Lvivs'ka politekhnika». Seriya «Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukrayini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku» - Journal of National University "Lviv Polytechnic". Series "Management and Entrepreneurship in Ukraine: stages of development and problems"*, 624,100-109. [in Ukrainian]
20. Drozdov I.N. (2001) *Upravlenie razvitiem organizacii: Uchebnoe posobie. [Management of organization development]* Vladivostok: PIPPKKS Publ, [in Russian]
21. Aref'yeva O.V. & Korenkov O.V. (2004). *Upravlinnya potentsialom rozvytku promyslovykh pidpryyemstv [Management of development potential of industrial enterprises: monograph]*, Kyiv: HROT Publ [in Ukrainian]
22. Kuz'min O.Ye., Tymoshuk M.R. & Feshhur R.V. (2005). *Metody otsynuvannya potentsialu rozvytku pidpryyemstva [Methods of evaluating the potential development of the company]* *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: zb. nauk. prats' - The Economy: problems of theory and practice*, 207: Vol. 5. [in Ukrainian]
23. Lapin E.V. (2004) *Ocenka jekonomicheskogo potentsiala predpriyatija [Evaluating the economic potential of enterprise]* – Sumy: ITD «Universitetskaja kniga» Publ. [in Russian]
24. Pedchenko N.S. (2011). *Zastosuvannya ekonomiko-matematychnykh metodiv pry stratehichnomu upravlinni potentsialom rozvytku pidpryyemstva [The application of economic and mathematical methods in strategic management capabilities of enterprise].* *Naukovyy visnyk Poltav'skoho universytetu ekonomiky i torhivli. - Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, 2, 88-91 [in Ukrainian]
25. Feshchur R.V. & Samulyak V.Yu (2007). *Metody otsynuvannya potentsialu pidpryyemstva [Methods of enterprise potential evaluating],* *Prometey: rehional'nyy zb. nauk. prats' z ekonomiky – Prometheus: Regional Economics Proceedings*, 3 (24), 277–281. [in Ukrainian]
26. Karpenko Yu.V. (2000). *Teoretychni problemy otsinky isnujuchoho potentsialu pidpryyemstva budivel'noyi haluzi [Theoretical problems of assessing the existing potential of the company building industry]* *Rehional'ni perspektyvy - Regional prospects*, 4(11), 51-53. [in Ukrainian]
27. Vashchenko N.V. & Myhailenko Yu. V. (2011). *Teoretychni osnovy formuvannya potentsialu pidpryyemstva [The concept of enterprise potential formation]* Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2011_31_2/Vashenko.pdf [in Ukrainian]
28. Shamans'ka O.I. (2009). *Zahal'na systema formuvannya ekonomichnoho potentsialu [The overall system of enterprise potential formation],* *Aktual'ni problemy ekonomiky - Actual problems of economic*, 2(92), 109-114. [in Ukrainian]
29. Gamma T.M. (2015). *Alhorytm upravlinnya rozvytkom intehratsiynymy protsesamy na mikrorivni [The algorithm of integration processes development management at microlevel]* *Materialy II mizhnarodnoyi naukovopraktychnoyi konferentsiyi - Proceedings from 2-nd International Scientific and Practical conf., Odesa: Odesa national economic university*, pp. 62-64. [in Ukrainian]
30. Leshheva M.G. (2008). *Jekonomicheskoe obosnovanie celesobraznosti sozdaniya i jeffektivnosti funkcionirovaniya integrirovannykh formirovanij v agrarnoj sfere jekonomiki [The economic expediency substantiation of the establishment and effective functioning of the integrated formations in agrarian sphere of economy],* MON RF, "Severo-Kavkazskij gos. tehnikeskij un-t" [North-Caucasian state technical university]. Stavropol', [in Russian]

Одержано 15.09.2016 р.

Горбокоть В.Ю.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В статті здійснено аналіз діяльності підприємств автомобільного пасажирського транспорту в Закарпатській області. На основі даних статистичних джерел інформації проведено розрахунок основних техніко-експлуатаційних та економічних показників автотранспортних підприємств в масштабі Закарпатської області та в розрізі обраних об'єктів дослідження. Досліджено динаміку та регіональну структуру пасажирських автобусних перевезень в контексті обраних автотранспортних підприємств, районів та Закарпатської області в цілому. Наукова новизна статті виявляється у поєднанні мікро- та макрорівня до оцінки діяльності автотранспортних підприємств. Практичний зміст даної статті полягає у виявленні основних тенденцій діяльності автотранспортних підприємств області в контексті корпоративного управління та галузевого регулювання.

Ключові слова: транспорт, автотранспортне підприємство, пасажирські перевезення, обсяг перевезення, пасажирооборот, фінансово-економічні показники, ефективність.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку будь-якого регіону залежить від ефективного функціонування транспортної галузі. В умовах Закарпатської області обслуговування пасажиропотоків відбувається переважно автомобільним та залізничним транспортом. Зважаючи на обмежене покриття мережі залізничного полотна території Закарпатської області, автомобільний транспорт є єдиним видом транспорту для населення цілих районів області. В умовах стрімкого розвитку ринку пасажирських автобусних перевезень та, відповідно монополізації даного ринку, в області актуальним є проблема ефективності діяльності колишніх регіональних крупних автотранспортних підприємств, діяльність яких має значне стратегічне та соціально-економічне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема аналізу діяльності автотранспортних підприємств в різний час займалися Гойхман І.М., Макаренко М.В., Токар І.І., Шкляр В.В., Яновський П.О., Яцківський Л.Ю. та інші. Результати дослідження згаданих науковців стосувалися переважно оцінки діяльності автомобільних підприємств в контексті роботи всієї транспортної галузі, аналізу статистичних показників по окремих областях або Україні в цілому. Залишаються невирішеними питання дослідження пасажирських перевезень на рівні автотранспортних підприємств (мікрорівні), налагодження структурних зв'язків між мікро- та макрорівнями у галузі автотранспортних перевезень.

Формулювання цілей статті. В даній статті автор ставить за мету проаналізувати діяльність автотранспортних підприємств з перевезення пасажирів у Закарпатській області та виявити основні тенденції їх розвитку.

Опис основного матеріалу дослідження. Оцінити ефективність діяльності автотранспортних підприємств автор пропонує за допомогою двох груп показників: показників використання рухомого складу та показників економічної ефективності.

Показники використання рухомого складу включають техніко-експлуатаційні показники та показники виробничої програми.

Техніко-експлуатаційні показники оцінюють використання транспортних засобів підприємства та результати виконаної ними роботи. Ці показники характеризують рівень використання матеріально-технічних ресурсів автотранспортного підприємства.

Оцінку рухомого складу в першу чергу слід розпочати з аналізу кількісне забезпечення автобусного парку автотранспортних підприємств (АТП) Закарпатської області.

Динаміка кількості автобусів, що перебувають у користуванні АТП Закарпатської області за 2010-2013 рр., відображена нижче, у таблиці 1.

З таблиці 1 видно, що в цілому по області спостерігається тенденція до скорочення кількості автобусів для перевезення пасажирів. Відбулося скорочення кількості автобусів у 2 із 3 об'єктів дослідження, а саме у ТДВ «Виноградівське АТП – 12144» та ТДВ «Берегівське АТП – 12137», відповідно на 22,5 % та 5,3 % в аналізованому періоді. Крім того, очевидним є висока концентрація одиниць автобусного парку у аналізованих АТП – від третини до майже 40 % у відповідному регіоні.

© Горбокоть Віталій Юрійович, аспірант кафедри економіки підприємства, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +38(099)2641029, e-mail: vitalhorbokony@gmail.com

Таблиця 1

**Динаміка кількості одиниць рухомого складу (автобусів)
по АТП Закарпатської області у 2010-2013 рр.***

Назва об'єкта	2010		2011		2012		2013		Темп приросту 2013 р. до 2010 р.
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	
Закарпатська область	1200	100,00	1202	100,00	1179	100,00	1162	100,00	-3,17
<i>м. Ужгород</i>	340	28,33	362	30,12	345	29,26	318	27,37	-6,47
ПАТ «Ужгородське АТП –12107»	108	31,76	108	29,83	108	31,30	123	38,68	13,89
<i>м. Берегово</i>	82	6,83	84	6,99	92	7,80	123	10,59	50,00
ТДВ «Берегівське АТП –12137»	38	46,34	40	47,62	39	42,39	36	29,27	-5,26
<i>Виноградівський район</i>	104	8,67	96	7,99	99	8,40	87	7,49	-16,35
ТДВ «Виноградівське АТП –12144»	40	38,46	36	37,50	39	39,39	31	35,63	-22,50

* Сформовано автором на основі [12] та даних статистичної звітності підприємств за 2010-2013 рр.

Результативність роботи транспортних засобів АТП характеризує коефіцієнт використання пробігу (КПВ). Він розраховується по формулі:

$$КПВ = \frac{КП}{ЗП'} \quad (1)$$

де КП – корисний пробіг транспортного засобу, км;

ЗП – загальний пробіг транспортного засобу, км.

Загальний пробіг відображає відстань, яку подолав транспортний засіб за певний період часу. Величина загального пробігу транспортних

засобів складається з величини продуктивного пробігу (з пасажирями, вантажем або включеним таксометром) та непродуктивного (без вантажу, пасажирів, неоплачуваного) пробігу.

Метою організації транспортних перевезень є максимальне наближення значення коефіцієнта використання пробігу до 1, тобто мінімізації холостого (нульового) пробігу автомобіля.

В таблиці 2 показана динаміка показників пробігу по АТП Закарпатської області у 2010-2015 рр.

Таблиця 2

Динаміка показників пробігу по АТП Закарпатської області у 2010-2015 рр.*

Назва показника	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Приріст 2015р. до 2010 р.,%
ПАТ «Ужгородське АТП –12107»							
Загальний пробіг, тис. км	1947,4	4918,6	5307,0	4975,2	4775,8	4184,1	+114,85
Пробіг з пасажирями, тис. км	1889,0	4281,9	4220,6	3881,5	4773,5	4184,1	+121,50
Коефіцієнт використання пробігу	0,970	0,871	0,795	0,780	1,000	1,000	+3,09
ТДВ «Берегівське АТП –12137»							
Загальний пробіг, тис. км	1823,8	1971,1	1266,2	1131,4	899,2	1273,1	-30,20
Пробіг з пасажирями, тис. км	1812,4	1962,8	1218,2	1065,2	855,3	1215,5	-32,93
Коефіцієнт використання пробігу	0,994	0,996	0,962	0,941	0,951	0,955	-3,92
ТДВ «Виноградівське АТП –12144»							
Загальний пробіг, тис. км	1114,1	1359,1	1444,6	1169,7	1008,6	1102,0	-1,09
Пробіг з пасажирями, тис. км	871,5	879,7	939,0	760,3	656,2	727,3	-16,55
Коефіцієнт використання пробігу	0,782	0,647	0,650	0,650	0,651	0,660	-15,6

* Сформовано автором на основі даних статистичної звітності підприємств за 2010-2015 рр.

Як показують дані таблиці 2, автобуси ПАТ «Ужгородське АТП – 12107» за аналізований період в цілому збільшили обсяги пробігу, проте із 2012 р. спостерігається зниження величини пробігу. Коефіцієнт використання пробігу для даного АТП свідчить про максимально результативне використання пробігу автобусів: відсутність холостого пробігу вказує на організацію руху автобусів за кільцевим маршрутами.

Аналіз показників пробігу автобусів ТДВ «Берегівське АТП – 12137» показує, що відбувається зменшення обсягів пробігу в періоді оцінки. Коефіцієнт використання пробігу вказує на високий рівень організації перевезень пасажирів, очевидно, за рахунок використання кільцевих маршрутів руху автобусів.

Щодо ТДВ «Виноградівське АТП - 12144», то очевидним є неефективне використання пробігу автобусів. Оскільки коефіцієнт використання

пробігу близький до 0,6, то можна зробити висновок про планування руху автобусів даного АТП за маятниковими маршрутами руху зі зворотним холостим пробігом.

Ще одним техніко-експлуатаційним показником використання рухомого складу АТП є показник експлуатаційної швидкості (КЕШ) транспортних засобів. Він розраховується по формулі:

$$КЕШ = \frac{ЗП}{ЧН} \quad (2)$$

де ЧН – час в наряді автомобіля, годин.

Час в наряді – це період часу з моменту виїзду автомобіля з АТП до моменту повернення його в

АТП за виключенням часу, витраченого водієм на харчування та відпочинок. Тобто час в наряді включає як продуктивні (виконання трудового завдання), так і непродуктивні витрати часу (простої з будь-якої причини).

Практичне значення виміру показника експлуатаційної швидкості полягає в оцінці ефективності використання автомобілів, виходячи із витрат часу.

Розрахунок та динаміка показника експлуатаційної швидкості по обраних автором об'єктах дослідження наведена у таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка показника експлуатаційної швидкості по АТП Закарпатської області у 2010-2013 рр.*

Назва показника	2010	2011	2012	2013	Приріст 2013 р. до 2010 р., %
ПАТ «Ужгородське АТП –12107»					
Загальний пробіг, тис. км	1947,4	4918,6	5307,0	4975,2	+155,48
Час в наряді, тис. год.	57,9	220,0	210,5	206,4	+256,48
Експлуатаційна швидкість, км/год.	33,6	22,4	25,2	24,1	-28,27
ТДВ «Берегівське АТП –12137»					
Загальний пробіг, тис. км	1823,8	1971,1	1266,2	1131,4	-37,96
Час в наряді, тис. год.	83,5	82,9	46,2	42,8	-48,74
Експлуатаційна швидкість, км/год.	21,8	23,8	27,4	26,4	+21,10
ТДВ «Виноградівське АТП –12144»					
Загальний пробіг, тис. км	1114,1	1359,1	1444,6	1169,7	+4,99
Час в наряді, тис. год.	80,5	82,3	80,4	64,6	-19,75
Експлуатаційна швидкість, км/год.	13,8	16,5	18,0	18,1	+31,16

* Сформовано автором на основі даних статистичної звітності підприємств за 2010-2015 рр.

Аналіз даних таблиці 3 по ПАТ «Ужгородське АТП – 12107» показує, що збільшення обсягу пробігу автобусів зріс і тривалість перебування автобусів на маршруті. Зниження експлуатаційної швидкості свідчить про зростання часу простоїв автобусів.

Повністю протилежний висновок можна зробити щодо роботи автобусів ТДВ «Берегівське АТП – 12137»: темп падіння величини часу в наряді є більшим, ніж темп падіння величини пробігу автобусів. Звідси логічним є висновок про вжиті заходи з оптимізації тривалості перебування на маршруті.

Найкращу динаміку, як показує таблиця 3, продемонстрував автопарк ТДВ «Виноградівське АТП - 12144». Збільшення експлуатаційної швидкості відбулося за рахунок одночасного збільшення пробігу та скорочення часу в наряді, проте отримані значення є вкрай низькими.

В цілому ж слід говорити про тривалі простої в роботі автобусів об'єктів дослідження, що вимагає скорочення їх планової тривалості.

Основними показниками виробничої програми автотранспорту є показники обсягу

перевезених пасажирів (вантажів) та пасажирообороту (вантажообігу) за оцінюваний період.

Обсяг перевезень – це кількість вантажу, перевезеного або заявленого вантажовідправником і прийнятого перевізником для доставки одержувачу (в тоннах) [1, с. 52]. В контексті пасажирських перевезень, це – загальна кількість пасажирів, перевезених рухомим складом транспортного господарства або підприємства.

В таблиці 4 наведена динаміка обсягів пасажирських перевезень по АТП Закарпатської області.

Проаналізувавши дані таблиці 4, можна зробити висновок про наявність спадаючої тенденції у обсягах пасажирських перевезень у Закарпатській області. Майже третину всіх перевезених в області пасажирів виконали перевізники м. Ужгорода, з яких також третину виконало ПАТ «Ужгородське АТП – 12107», що свідчить не лише про його важливу локальну, але й регіональну стратегічну важливість для Закарпаття.

Таблиця 4

Динаміка пасажирських перевезень по АТП Закарпатської області у 2010-2015 рр.*

Назва об'єкта	2010		2011		2012		2013		2014		2015	Пріріст 2015 р. до 2010 р., %
	млн пас.	%	млн пас.	%	млн пас.	%	млн пас.	%	млн пас.	%	млн пас.	
Закарпатська область	49,90	100,00	46,20	100,00	45,20	100,00	43,10	100,00	41,00	100,00	42,80	-14,23
м. Ужгород	22,40	44,89	18,2	39,39	15,6	34,51	16,1	37,35	16,1	39,27	- ²	-
ПАТ «Ужгородське АТП –12107»	1,65	7,37	5,3	29,12	6,14	39,36	5,96	37,02	5,77	35,84	5,85	+254,55
м. Берегово	1,60	3,21	1,6	3,46	1,7	3,76	2,1	4,87	1,7	4,15	- ²	-
ТДВ «Берегівське АТП –12137»	1,49	93,13	1,52	95,00	1,39	81,76	1,27	60,48	1,1	64,71	1,37	-8,05
Виноградівський район	1,60	3,21	1,6	3,46	- ¹	-	- ¹	-	1,1	2,68	- ²	-
ТДВ «Виноградівське АТП –12144»	1,51	94,38	1,55	96,88	1,68	-	1,07	-	1,01	91,82	1,06	-29,80

¹ Статистичні дані відсутні у джерелах статистичної інформації.

² Статистичні дані відсутні на момент написання статті.

* Сформовано на основі [11], [12] та даних статистичної звітності підприємств за 2010-2015 рр.

Перевізники Берегівського та Виноградівського районів займають малі частки у регіональних обсягах пасажирських перевезень, а ТДВ «Берегівське АТП – 12137» та ТДВ «Виноградівське АТП – 12144» є абсолютними монополістами, виконуючи більше 90 % обсягів перевезень пасажирів у локальному масштабі.

Рисунок 1 допоможе наочно представити тенденції в динаміці обсягів перевезених пасажирів по АТП Закарпатської області за 2010-2015 рр. через їх індекси, розраховані у відношенні до 2010 р.

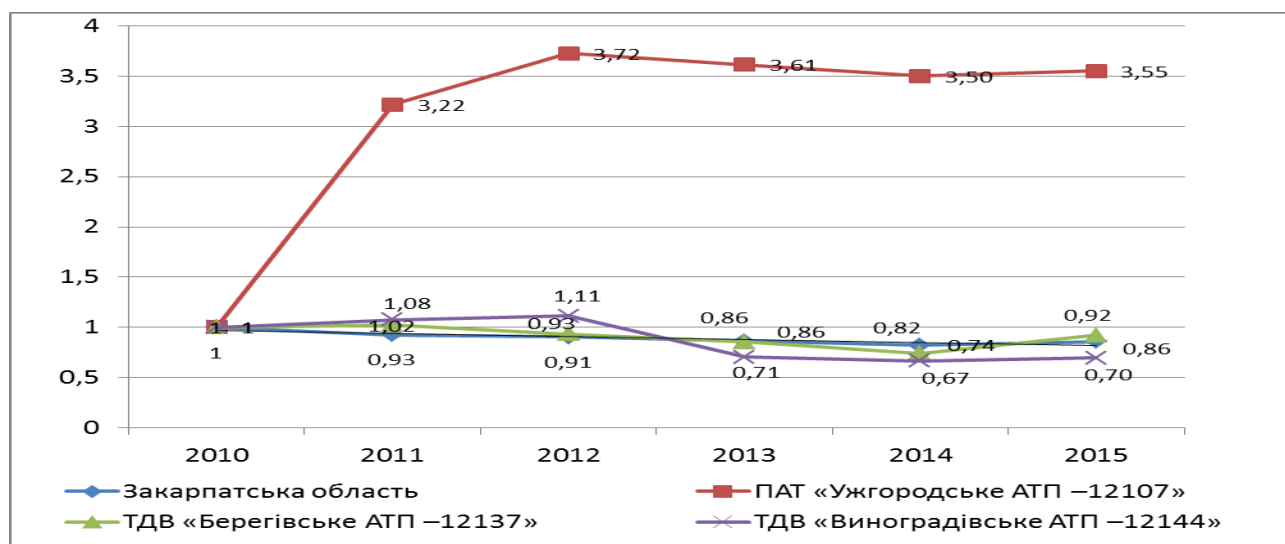


Рис. 1. Динаміка індексів обсягів перевезених пасажирів по АТП Закарпатської області*

* Сформовано на основі [11], [12] та даних статистичної звітності підприємств за 2010-2015 рр.

Заслуговує уваги дослідження розподілу обсягів пасажирських перевезень, виконаних автобусами перевізників Закарпатської області

залежно від їх організаційно-правової форми, що міститься у таблиці 5.

Таблиця 5

Динаміка розподілу обсягів перевезених пасажирів автобусами перевізників
Закарпатської області за 2010-2015 рр.*

Назва об'єкта	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	млн пас.	%	млн пас.	%	млн пас.	%	млн пас.	%	млн пас.	%	млн пас.	%
Закарпатська область	49,9	10,0	46,2	10,0	45,2	10,0	43,1	10,0	41	10,0	42,8	10,0
у т.ч.:												
- фізичні особи-підприємці	32,6	65,3	30,2	65,4	29,5	65,3	28,3	65,7	26,6	64,9	27,2	63,6
- юридичні особи (АТП)	17,3	34,7	16,0	34,6	15,7	34,7	14,8	34,3	14,4	35,1	15,6	36,4

* Сформовано автором на основі [2], [3], [4], [5], [6], [7]

Отже, фізичні особи-підприємці стабільно виконують близько двох третин пасажирських автобусних перевезень по Закарпатській області, а відповідно корпоративний сектор – лише третину. Зважаючи на це, можна зробити висновок про те, що ринок автобусних перевезень в області є достатньо насиченим та конкурентним.

Іншим основним показником результативності роботи автотранспорту є пасажирооборот (вантажооборот).

Пасажирооборот (вантажооборот) - це певна кількість пасажирів (вантажів), перевезених транспортними засобами на певну відстань у певний проміжок часу. Пасажирооборот розраховується шляхом множення суми добутків перевезених пасажирів на відстань їх перевезення і визначається пасажиро-кілометрах.

В таблиці 6 наведені дані щодо динаміки виконаного пасажирообороту підприємств автомобільного транспорту Закарпатської області.

Таблиця 6

Динаміка пасажирообороту АТП Закарпатської області у 2010-2015 рр.*

Назва об'єкта	2010		2011		2012		2013		2014		2015	Приріст 2015 р. до 2010 р., %
	млн пас.км	%	млн пас.км	%	млн пас.км	%	млн пас.км	%	млн пас.км	%	млн пас.км	
Закарпатська область	911,8	10,0	905,6	10,0	917,8	10,0	787,9	10,0	799,2	10,0	797,9	-12,5
<i>м. Ужгород</i>	<i>315,0</i>	<i>34,5</i>	<i>254,7</i>	<i>28,1</i>	<i>233,3</i>	<i>25,4</i>	<i>218,2</i>	<i>27,7</i>	<i>216,4</i>	<i>27,1</i>	<i>-²</i>	<i>-</i>
ПАТ «Ужгородське АТП –12107»	33,6	10,7	69,3	27,2	79,9	34,2	78,3	35,9	73,8	34,1	77,4	13,0,4
<i>м. Берегово</i>	<i>31,8</i>	<i>3,5</i>	<i>41,4</i>	<i>4,6</i>	<i>37,4</i>	<i>4,1</i>	<i>43,9</i>	<i>5,8</i>	<i>41,4</i>	<i>5,2</i>	<i>-²</i>	<i>-</i>
ТДВ «Берегівське АТП –12137»	25,2	79,2	40,1	96,9	28,1	75,1	33,4	76,1	32,1	77,5	36,5	44,4
<i>Виноградівський район</i>	<i>26,0</i>	<i>2,9</i>	<i>-¹</i>	<i>-</i>	<i>-¹</i>	<i>-</i>	<i>-¹</i>	<i>-</i>	<i>19,9</i>	<i>2,5</i>	<i>-²</i>	<i>-</i>
ТДВ «Виноградівське АТП –12144»	22,9	88,1	32,0	-	39,8	-	20,0	-	17,1	85,9	17,5	-23,5

¹ Статистичні дані відсутні у джерелах статистичної інформації.

² Статистичні дані відсутні на момент написання статті.

* Сформовано на основі [11], [12] та даних статистичної звітності підприємств за 2010-2015 рр.

Як видно з таблиці 6, в цілому по області намітилася тенденція до скорочення обсягів перевезень. Зважаючи на результати аналізу таблиці 4, а саме щодо загальнообласного скорочення кількості перевезених пасажирів та

порівнявши показники приросту кількості пасажирів та пасажирообороту (відповідно - 14,2% і -12,5%), можна сказати, що пасажирооборот скоротився в першу чергу за

рахунок скорочення кількості пасажирів на автомобільних перевезеннях.

На рисунку 2 зображена динаміка індексів пасажирообороту АТП Закарпатської області за 2010-2015 рр. у відношенні до 2010 р.

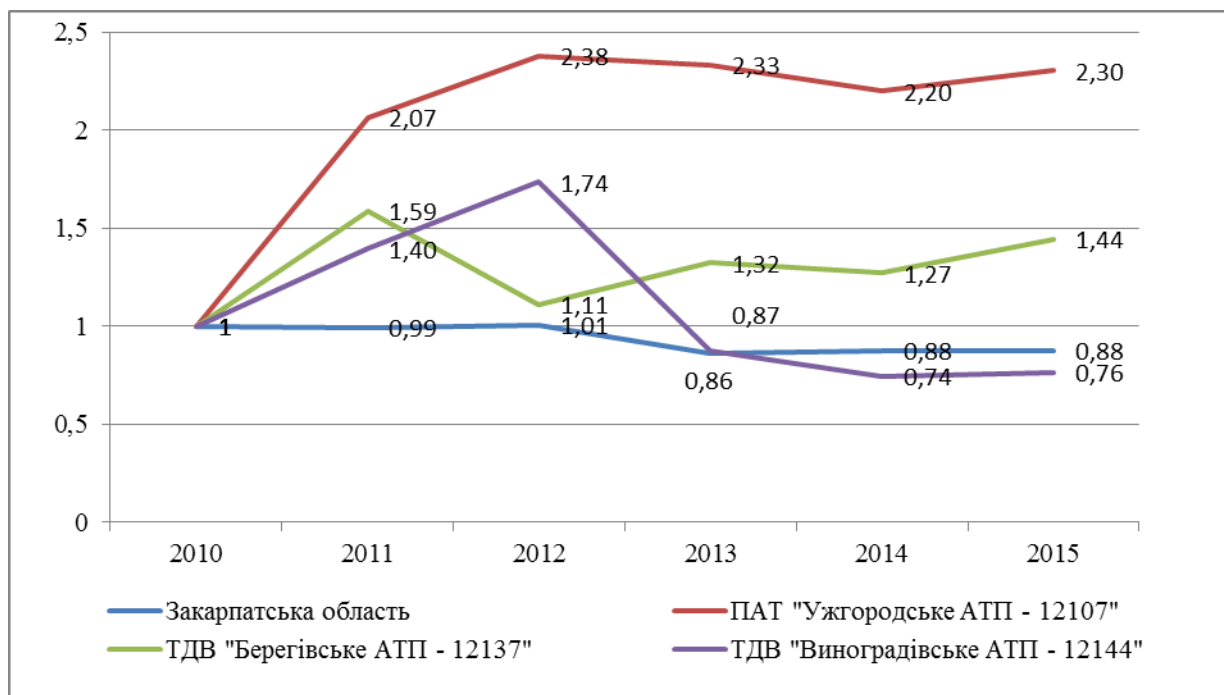


Рис. 2. Динаміка індексів пасажирообороту по АТП Закарпатської області*

* Сформовано на основі [11], [12] та даних статистичної звітності підприємств за 2010-2015 рр.

На пасажирському автомобільному транспорті розраховують середню відстань поїздки одного пасажирів. Даний показник розраховується як середньозважена від ділення обсягу пасажирообороту у пасажиро-кілометрах на

загальну кількість перевезених пасажирів за певний період.

Для обрахунку показника середньої відстані на одного пасажирів використаємо дані таблиць 4 і 6. Результати проведених розрахунків містяться у таблиці 7.

Таблиця 7

Динаміка показника середньої відстані поїздки пасажирів по АТП Закарпатської області у 2010-2015 рр.*

Об'єкт	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 р. до 2010 р.
Закарпатська область	18,3	19,6	20,3	18,3	19,5	18,6	1,02
ПАТ «Ужгородське АТП –12107»	20,4	13,1	13,0	13,1	12,8	13,2	0,65
ТДВ «Берегівське АТП –12137»	16,9	26,4	20,2	26,3	29,1	26,5	1,57
ТДВ «Виноградівське АТП –12144»	15,2	19,6	23,6	18,8	16,9	16,6	1,09

* Сформовано на основі [11], [12] та даних статистичної звітності підприємств за 2010-2015 рр.

Аналіз динаміки показника середньої відстані поїздки на одного пасажирів по АТП у Закарпатській області показує, що в цілому обласні перевізники здійснюють перевезення пасажирів на приміському сполученні (до 50 км). Крім того очевидно, що у структурі перевезених пасажирів за дальністю поїздки ПАТ «Ужгородське АТП – 12107» значну частку займають перевезення у міському сполученні, а у ТДВ «Берегівське АТП – 12137» та ТДВ «Виноградівське АТП – 12144» - у приміському.

Показники економічної ефективності покликані охарактеризувати прибутковість (чи збитковість) автомобільних перевезень. В якості таких автор пропонує використати показники собівартості, чистого доходу, фінансового результату, рентабельності, доходної ставки та коефіцієнта самоокупності.

Розрахунок та динаміка основних фінансово-економічних показників по об'єктах дослідження наведені у таблиці 8.

Таблиця 8

**Аналіз показників ефективності пасажирських автобусних перевезень
по АТП Закарпатської області за 2010-2015 рр.***

Назва показника	Од. виміру	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Зміна 2015 р. до 2010 р., %
ТДВ «Ужгородське АТП – 12107»								
Пасажирооборот	тис. пас.км.	33569,1 0	69345,6 0	79894,1 0	78259,6 0	73811,8 0	77354,3 0	+130,43
Собівартість перевезень	тис. грн.	7640,00	14091,0 0	16863,0 0	17203,0 0	20219,0 0	25569,0 0	+234,67
Чистий дохід	тис. грн.	7135,00	14393,0 0	16209,0 0	17055,0 0	20104,0 0	25492,0 0	+257,28
Фінансовий результат	тис. грн.	- 1470,00	-637,00	- 1635,00	-297,00	- 2051,00	- 2072,00	+40,95
Рентабельність перевезень	%	-0,19	-0,05	-0,10	-0,02	-0,10	-0,08	-57,88
Дохідна ставка	грн./пас.к м	0,21	0,21	0,20	0,22	0,27	0,33	+55,05
Собівартість	грн./пас.к м	0,23	0,20	0,21	0,22	0,27	0,33	+45,24
Коефіцієнт самоокупності	-	0,93	1,02	0,96	0,99	0,99	1,00	+6,76
ТДВ «Берегівське АТП – 12137»								
Пасажирооборот	тис. пас.км.	25248,5 0	40085,1 0	28052,8 0	33444,8 0	32127,2 0	36460,2 0	+44,41
Собівартість перевезень	тис. грн.	3811,00	4796,00	3420,00	2598,00	2648,00	7801,00	+104,70
Чистий дохід	тис. грн.	3061,00	4904,00	2695,00	3189,00	3390,00	9246,00	+202,06
Фінансовий результат	тис. грн.	98,00	708,00	14,00	731,00	596,00	1084,00	+1006,1 2
Рентабельність перевезень	%	2,57%	14,76%	0,41%	28,14%	22,51%	13,90%	+440,37
Дохідна ставка	грн./пас.к м	0,12	0,12	0,10	0,10	0,11	0,25	+109,17
Собівартість	грн./пас.к м	0,15	0,12	0,12	0,08	0,08	0,21	+41,75
Коефіцієнт самоокупності	-	0,80	1,02	0,79	1,23	1,28	1,19	+47,56
ТДВ «Виноградівське АТП – 12144»								
Пасажирооборот	тис. пас.км.	22911,0 0	31994,0 0	39784,0 0	20009,0 0	17067,2 0	17520,0 0	-23,53
Собівартість перевезень	тис. грн.	3546,00	4879,00	5007,00	4405,00	4324,60	5615,30	+58,36
Чистий дохід	тис. грн.	5234,00	7021,00	8493,00	4414,00	4412,80	6523,70	+24,64
Фінансовий результат	тис. грн.	0,00	21,00	719,00	-662,00	-584,50	165,9	-
Рентабельність перевезень	%	0,00	0,00	0,14	-0,15	-0,14	0,03	-
Дохідна ставка	грн./пас.к м	0,23	0,22	0,21	0,22	0,26	0,37	+62,99
Собівартість	грн./пас.к м	0,15	0,15	0,13	0,22	0,25	0,32	+107,08
Коефіцієнт самоокупності	-	1,48	1,44	1,70	1,00	1,02	1,16	-21,29

* Сформовано на основі [10] та даних фінансової і статистичної звітності підприємств за 2010-2015 рр.

Проаналізувавши дані таблиці 8, можна зробити висновок щодо переважно прибутковості досліджуваних автотранспортних підприємств.

Усі досліджувані АТП на кінець періоду оцінки вийшли на повну самоокупність, за рахунок пришвидшеного зростання доходної

ставки порівняно із темпами росту собівартості перевезень. Проте лише одне АТП (ТДВ «Берегівське АТП – 12137») є прибутковим протягом всього досліджуваного періоду, одне АТП є стабільно збитковим (ПАТ «Ужгородське АТП – 12107»), а ще одне – балансує на межі

прибутковості-збитковості (ТДВ «Виноградівське АТП – 12144»).

Оцінити прибутковість пасажирських автобусних перевезень в цілому по Закарпатській області дозволить аналіз даних таблиці 9, в якій наведені фінансові результати АТП Закарпатської області.

Таблиця 9

Фінансові результати до оподаткування АТП Закарпатської області за 2010-2014 рр., тис. грн.*

Назва групи чи об'єкта	2010		2011		2012		2013		2014		2015
Закарпатська область	- 3505, 3	-	- 2528, 4	-	-587,8	-	- 1571, 7	-	- 2227, 6	-	- ¹
Прибуткові АТП	217,8	100, 0	1297, 8	100, 0	1499, 5	100, 0	1034, 7	100, 0	910,3	100, 0	- ¹
ТДВ «Берегівське АТП – 12137»	203,0	93,2	987,0	76,1	66,0	4,4	787,0	76,1	539,0	59,2	1084, 0
ТДВ «Виноградівське АТП – 12144»	14,0	6,4	94,0	7,2	898,0	59,9	-	-	-	-	165,9
Збиткові АТП	- 3713, 1	100, 0	- 3826, 2	100, 0	- 2087, 3	100, 0	- 2606, 4	100, 0	- 3137, 9	100, 0	- ¹
ТДВ «Ужгородське АТП – 12107»	- 1416, 0	38,1	-538,0	14,1	- 1584, 0	75,9	-262,0	10,1	- 2283, 0	72,8	- 1819, 0
ТДВ «Виноградівське АТП – 12144»	-	-	-	-	-	-	-661,0	25,4	-584,5	18,6	-

¹ Статистичні дані відсутні на момент написання статті.

* Сформовано на основі [9] та даних фінансової звітності підприємств за 2010-2015 рр.

Зведені дані таблиці 9 показують, що в цілому діяльність автотранспортних підприємств Закарпатської області є збитковою. Досліджувані об'єкти займають суттєві частки у кожній із займаних груп (переважно 60-75% від результату всієї групи), а тому можна говорити про виключну стратегічну важливість діяльності обраних АТП для економіки регіону.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, проведений аналіз діяльності підприємств автомобільного пасажирського транспорту Закарпатської області дозволяє зробити ряд наступних висновків:

- спостерігається загальнообласна тенденція до скорочення автобусного парку у АТП Закарпатської області;

- виходячи з розрахованих показників використання пробігу, АТП області переважно використовують кільцеві маршрути з мінімізацією холостого пробігу;

- дані щодо розрахунку експлуатаційної швидкості вказують на неефективне використання часу роботи транспортних засобів, а саме – їх тривалі простой в часі перебування у наряді;

- відбувається скорочення обсягів перевезення пасажирів як в регіональному розрізі, так і в розрізі досліджуваних АТП;

- незважаючи на скорочення кількості пасажирів по аналізованих АТП, їх пасажирооборот за досліджуваний період переважно зріс, що говорить про збільшення відстані перевезення пасажирів;

- близько двох третин перевезених пасажирів в області виконали фізичні особи-підприємці, що говорить про конкурентний характер ринку пасажирських автобусних перевезень;

- виходячи з показників ефективності досліджуваних АТП, можна говорити про операційну прибутковість пасажирських перевезень та їх самоокупність. В обласному масштабі автобусні пасажирські перевезення є збитковими.

В перспективі отримані в даній роботі результати дослідження слід розвивати в напрямку моделювання та пошуку кореляційних зв'язків між запропонованими автором показниками рухомого складу та економічними показниками.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дмитриченко М.Ф. Транспортні технології в системах логістики: Підручник / Дмитриченко М.Ф., Левковець П.Р., Ткаченко А.М., Ігнатенко О.С., Зайончик Л.Г., Статник І.М. - Київ: ІНФОРМАВТОДОР, 2007. — 676 с.

2. Експрес-випуск Головного управління статистики у Закарпатській області «Підсумки роботи транспорту Закарпатської області за 2010 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2011/expr_v016.pdf
3. Експрес-випуск Головного управління статистики у Закарпатській області «Підсумки роботи транспорту Закарпатської області за 2011 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2012/expr_v014.pdf
4. Експрес-випуск Головного управління статистики у Закарпатській області «Підсумки роботи транспорту Закарпатської області за 2012 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2013/expr_v012.pdf
5. Експрес-випуск Головного управління статистики у Закарпатській області «Підсумки роботи транспорту Закарпатської області за 2013 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2014/expr_v011.pdf
6. Експрес-випуск Головного управління статистики у Закарпатській області «Підсумки роботи транспорту Закарпатської області за 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2015/expr_v003.pdf
7. Експрес-випуск Головного управління статистики у Закарпатській області «Підсумки роботи транспорту Закарпатської області за 2015 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2016/expr_v008.pdf
8. Корчагин В.А. Техтрансфинплан автотранспортного підприємства / Корчагин В.А. – Киев; Донецк: Вища школа. Головноеизд-во, 1982. – 136 с.
9. Лист Головного управління статистики у Закарпатській області від 02.03.2016 №09-06/798
10. Макаренко М.В. Динаміка і структура перевезень пасажирів / Макаренко М.В., Гойхман І.М. // Ефективна економіка. – 2010. - №8. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=288>
11. Статистичний щорічник Закарпаття за 2014 рік / за ред. Гриник Г.Д./ Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2015. – 495 с.
12. Транспорт і зв'язок Закарпаття: статистичний збірник / за ред. Гриник Г.Д./ Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2015. – 87 с.
13. Яцківський Л.Ю. Загальний курс транспорту. Книга 2: Навчальний посібник / Яцківський Л.Ю., Зеркалов Д.В. - К., Арістей, 2007. –504 с.

REFERENCES

1. Dmytrychenko, M.F., Levkovets, P.R., Tkachenko, A.M., Ihnatenko, O.S., Zaionchyk, L.H., Statnyk, I.M. (2007). *Transportnitekhnolohii v systemakhlohistyky* [Transportation technologies in thelogistic systems]. Kyiv: INFORMAVTODOR. [inUkrainian].
2. Central Statistical Office in the Transcarpathian region (2011). *Ekspres-vypuskHolovnohupravlinniastatystyky u Zakarpatskiioblasti «PidsumkyrobotytransportuZakarpatskoioblastiza 2010 rik»* [Express issue of the Central Statistical Office in Transcarpathian region "Results of Transport of Transcarpathian region in 2010"]. – Retrieved from: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2011/expr_v016.pdf. [inUkrainian].
3. Central Statistical Office in the Transcarpathian region (2012). *Ekspres-vypuskHolovnohupravlinniastatystyky u Zakarpatskiioblasti «PidsumkyrobotytransportuZakarpatskoioblastiza 2011rik»* [Express issue of the Central Statistical Office in Transcarpathian region "Results of Transport of Transcarpathian region in 2011"]. – Retrieved from: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2012/expr_v014.pdf. [inUkrainian].
4. Central Statistical Office in the Transcarpathian region (2013). *Ekspres-vypuskHolovnohupravlinniastatystyky u Zakarpatskiioblasti «PidsumkyrobotytransportuZakarpatskoioblastiza 2012rik»* [Express issue of the Central Statistical Office in Transcarpathian region "Results of Transport of Transcarpathian region in 2012"]. – Retrieved from: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2013/expr_v012.pdf. [inUkrainian].
5. Central Statistical Office in the Transcarpathian region (2014). *Ekspres-vypuskHolovnohupravlinniastatystyky u Zakarpatskiioblasti «PidsumkyrobotytransportuZakarpatskoioblastiza 2013rik»* [Express issue of the Central Statistical Office in Transcarpathian region "Results of Transport of Transcarpathian region in 2013"]. – Retrieved from: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2014/expr_v011.pdf. [in Ukrainian].
6. Central Statistical Office in the Transcarpathian region (2015). *Ekspres-vypuskHolovnohupravlinniastatystyky u Zakarpatskiioblasti «PidsumkyrobotytransportuZakarpatskoioblastiza 2014 rik»* [Express issue of the Central Statistical Office in Transcarpathian region "Results of Transport of Transcarpathian region in 2014"]. – Retrieved from: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2015/expr_v003.pdf. [in Ukrainian].
7. Central Statistical Office in the Transcarpathian region (2016). *Ekspres-vypuskHolovnohupravlinniastatystyky u Zakarpatskiioblasti «PidsumkyrobotytransportuZakarpatskoioblastiza 2015rik»* [Express issue of the Central Statistical Office in Transcarpathian region "Results of Transport of Transcarpathian region in 2015"]. – Retrieved from: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/press/2016/expr_v008.pdf [inUkrainian].
8. Korchagin, V.A. (1982). *Tekhtransfinplanavtotransportnogo predpriiatia*[Technical and financial planning of motor transport company]. Kiev-Donetsk: Holovnoeizdatelstvo. [in Russian].
9. Letter of Central Statistical Office in the Transcarpathian region (2016). no.09-06/798. [inUkrainian].

10. Makarenko, M.V. Hoikhman, I.M. (2010). Dynamika i strukturaperevezenpasazhyriv [Dynamics and structure of passenger traffic]. Efektyvnaekonomika, no. 8. – Retrieved from:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=288>. [inUkrainian].

11. Central Statistical Office in the Transcarpathian region (2015). StatystychnyishchorichnykZakarpattiaza 2014 rik[Statistical Yearbook of Transcarpathia 2014]. Uzhhorod: Central Statistical Office in the Transcarpathian region. [inUkrainian].

12. Central Statistical Office in the Transcarpathian region (2015). Transport izviazokZakarpattia: statystychnyizbirnyk [Transport and communications of Transcarpathia: Statistical Yearbook]. Uzhhorod: Central Statistical Office in the Transcarpathian region. [inUkrainian].

13. Yatskiivskyy, L.Yu., Zerkalov, D.V. (2007). Zahalnyikurstransport [Generalcourseofthe transport]. Kyiv, Aristey. [inUkrainian].

Одержано 09.06.2016 р.

Ерфан В.Й., Мателешка Н.Т., Ворон М.В.

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті окреслено сутнісні підходи до мотивації праці, узагальнено основні поняття та теорії мотивації. Розглянуто сучасні підходи до управління персоналом на підприємстві через застосування мотиваційного механізму. Наведено приклади мотивації праці трудового колективу успішних зарубіжних та вітчизняних підприємств. Проаналізовано сучасний стан мотиваційного процесу на підприємстві. Запропоновано шляхи покращення мотивації праці за рахунок аналізу досвіду зарубіжних компаній та пристосування цього досвіду до потреб українського ринку праці.

Ключові слова: мотивація, мотиваційний механізм, мотиваційні стимули, матеріальні стимули, нематеріальні стимули, трудовий колектив, заробітна плата, премії, санкції, штрафи.

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання в Україні щороку спостерігається збільшення частки приватної власності в господарчих процесах. Зокрема, великий внесок складають закордонні інвестиції. Зростаюча конкуренція на внутрішньому ринку праці супроводжується підвищенням рівня соціальної напруги в державі. Внаслідок чого мотиваційним механізмам всередині організації не приділяється увага. На більшості підприємств роботодавці зводять мотиваційні стимули до рівня видачі заробітної плати. Проте зовсім мала частка управлінців розуміє те, що якщо в організації існує необхідність в висококваліфікованих спеціалістах, потрібно розвивати та впроваджувати мотиваційні механізми.

Внаслідок таких змін важлива роль належить саме мотивації трудової діяльності персоналу на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми запровадження мотиваційних стимулів, розвитку та активізації мотиваційних механізмів на підприємстві присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як А. Колот, Д. Богиня, Г. Завіновська, В. Андрієнко, Н. Павловська, Г. Куліков.

Проведені наукові дослідження вчених відіграють неабияку роль в формуванні розуміння мотивації праці персоналу, підвищенні результативності та ефективності

праці. Проте, незважаючи на підвищений інтерес дослідників до системи мотиваційних механізмів, проблемним залишається питання їх активного впровадження на підприємствах, внаслідок чого зростає ефективність діяльності та перспективи напрямів розвитку підприємств у сучасних умовах ринкової економіки.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає в сучасній оцінці стану мотиваційної системи вітчизняних підприємств, що зумовило необхідність вивчення наступних питань: з'ясування сутності та змісту мотивації поведінки особистості, розгляд основних теорій мотивації та їх використання в управлінні персоналом, вивчення сучасних методів мотивації праці, дослідження процесу мотивування особистості в умовах глобалізації та сильної конкуренції на ринку праці.

Опис основного матеріалу дослідження. Аналіз досліджуваної проблеми зумовлює необхідність розкриття сутності, ролі та значення мотивації в системі управління персоналом підприємства. Мотивація є процесом спонукання кожного співробітника і всіх членів його колективу до активної діяльності для задоволення власних потреб і для досягнення цілей організації.

Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує і активізує її. Мотивація праці являє собою прагнення працівника задовольнити свої потреби; в загальному розумінні – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які підштовхують людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [3].

Мотивування до дії зазвичай розглядається як процес, тобто, стимулювання працівника ефективно, якісно, з ентузіазмом виконувати

© **Ерфан Віталій Йосипович**, к.е.н., доцент кафедри міжнародного бізнесу, менеджменту та логістики, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Мателешка Надія Тарасівна, магістр 5-го курсу денної форми навчання спеціальності „Економіка підприємства” економічного факультету, ДВНЗ „Ужгородський національний університет”

Ворон Марія Василівна, магістр 5-го курсу денної форми навчання спеціальності „Економіка підприємства” економічного факультету, ДВНЗ „Ужгородський національний університет”

поставлені перед ним завдання. Це не одинична дія, а сукупність певних стадій, які об'єднавши можна назвати процесом. Звичайно, на практиці майже неможливо виокремити відособлені етапи мотиваційного процесу.

Проте застосування суто теоретичних узагальнених навиків мотивування персоналу не призводить до бажаного результату. Адже наявні певні чинники, які ускладнюють, роблять незрозумілим процес практичного застосування заходів впливу. Такими чинниками можуть бути:

1. Не очевидність мотивів. Чітко виокремити перелік дієвих мотивів неможливо. Вони формуються на рівні здогадок, професійного та власного життєвого досвіду.

2. Мінливість мотиваційного процесу. Спрямованість та характер мотиваційного процесу впливає з потреб. Проте самі потреби перебувають в складній динамічній взаємодії. Вони можуть змінюватися під дією зовнішніх та внутрішніх чинників, змінюватися в часі, міняти свою значимість та порядок першочерговості їх задоволення. Внаслідок чого і сам мотиваційний процес зазнає різких змін.

3. Відмінність інноваційних структур окремих людей. Одні і ті ж мотиви можуть по-різному впливати на людей, а також викликати різний ступінь залежності дії одних мотивів від інших. Наприклад, деякі люди матимуть сильне прагнення до досягнення результату, інші ж будуть відособлено пасивними без явно виражених амбіцій. В цьому випадку, даний мотив по-різному діятиме на поведінку людей.

Отже, незважаючи на теоретичні знання про сутність процесу мотивації, успішний керівник повинен розуміти індивідуальну природу мотиваційних стимулів, вміти їх виокремити та практично застосувати для кожного працівника підприємства окремо.

Нині вітчизняна економіка ще не сформувала мотиваційних механізмів, які б забезпечили ефективне використання праці. Система мотивації яка існувала до нині, призвела до того, що працівники не зацікавлені в одержанні результатів, що зумовило спад виробництва, а також зниження рівня продуктивності праці.

З метою мотивування працівників на українських підприємствах здебільшого застосовуються лише фінансові та економічні стимули у вигляді основної та фіксованої тарифної ставки, посадових окладів, а такі, як професійні та трудові – вкрай рідко. Водночас, коли усі високорозвинені країни основну увагу приділяють неекономічним стимулам. Так, до прикладу, багато американських фірм, окрім систем винагород, забезпечують своїх

працівників безкоштовним медичним страхуванням, обідами та іншими заохоченнями.

Практично $\frac{3}{4}$ французів вважають кращою мотивацією гнучкий графік роботи. Вони не те, що не люблять працювати, вони за краще вважають не перероблятися. Про це свідчить 35-годинний робочий тиждень, який затверджений на більшості французьких підприємствах, попри те, що в європейських країнах робочий тиждень складає 40 годин.

У Японії, де підприємство – батько, а працівник – син, зазвичай працівники влаштовуються на роботу раз і на все життя. Компанії часто беруть на себе витрати у разі дорогого навчання працівників і їхніх дітей. Деякі підприємства надають житло своїм співробітникам.

Сьогодні багато успішних компаній, окрім нематеріальних мотиваційних механізмів, застосовують також нестандартні методи мотивації. Так, компанії Google, Яндекс, ВКонтакте, використовують, як засіб мотивації, безкоштовне чи пільгове харчування. Johnson & Johnson сприяє створенню у компанії сімейної і дружньої атмосфери. Компанії Toshiba, IBM, Polaroid сприяють виокремленню вільного часу для відвідання наукових заходів, підтримуючи винахідництво.

Для "Google" висока заробітна плата є основою, на якій будується мотивація праці. В офісах транснаціональної корпорації дизайн створюється кращими фахівцями в світі. Керівництво вважає, що комфорт на робочому місці є запорукою хорошого настрою працівників. Від співробітників "Google" очікується всього одна річ – результат, а досягати вони його можуть будь-яким зручним способом. Всередині компанії цілком допускається можливість роботи в кімнатах відпочинку, наради можуть проводитися в гамаках на даху будівлі, а при бажанні можна і покататися по офісу на скейті. Мотивація персоналу в "Google" передбачає відсутність щоденної звітності та інших стресових факторів як таких. Однак у підсумку співробітник повинен продемонструвати найважливіше – результат. Безумовно, окремі з описаних вище кроків більш ніж специфічні і вимагають відповідної фінансової підтримки, проте головне на чому тримається мотивація персоналу в "Google" це все ж проста фраза " Google – це, перш за все, люди".

В межах компанії "Coca-Cola" функціонує корпоративний університет, який задовольняє майже всі потреби людей у навчанні, які прагнуть зробити кар'єру в цій організації. Він пропонує як стандартні тренінги в класі, так і

дистанційні програми. Один раз на рік відбувається проєкт Іппова, в рамках якого кожний співробітник має можливість викласти власні погляди на ті чи інші трудові процеси. Найкорисніші ідеї в майбутньому запроваджуються в роботу, а працівник отримує преміальні за ініціативу. Також в середині компанії функціонує програма «Довіра». Вона розроблена для менеджерів молодшої ланки, що дає можливість їм відчутися себе керівниками. Менеджерів на певний термін ставлять на чолі певного проєкту. В результаті цієї програми співробітники мають можливість професійно зростати, відчуваючи себе відповідальним за проєкт.

Великі українські компанії та представництва міжнародних компаній ефективно використовують світові приклади мотиваційних механізмів на практиці, враховуючи специфіку вітчизняного середовища.

Яскравим прикладом є компанія «Київстар», яка широко використовує систему мотивування працівників з метою підвищення ефективності власної діяльності. Заробітна плата працівника компанії залежить від ефективності його роботи. Залежності від індивідуальних результатів роботи, результатів роботи підрозділу та компанії загалом, працівник може розраховувати на отримання премії. Кожний член трудового колективу отримує соціальний пакет, що включає медичне, пенсійне страхування та страхування від нещасних випадків, а також доплату до відпустки та безкоштовні мобільні послуги для всіх членів сім'ї. Компанія «Київстар» активно сприяє підвищенню кваліфікації своїх працівників, проводячи тренінги, семінари, спеціальні програми розвитку, конкурси бізнес-ідей з подальшою можливістю їх реалізації.

Щорічно «МТС Україна» серед співробітників компанії влаштовує спартакіаду, яка включає чотири види спорту. Переможці представляють Україну в змаганнях Групи МТС. Компанія також започаткувала власне корпоративне тур-агентство, яке організовує поїздки як по Україні, так і за кордон для співробітників та їх сімей.

Негативною тенденцією діяльності вітчизняних підприємств є трудова пасивність колективу. Крім цього, методи управління персоналом, які використовуються в організаціях є застарілими, оскільки містять окремі аспекти командно-адміністративної економіки, які на сьогоднішній день є абсолютно неефективними. Тому для вирішення відміченої проблеми, передусім доцільно сформулювати середовище, яке дозволить розкрити індивідуальність та ініціативу працівників.

Не менш важливою проблемою мотиваційної системи вітчизняних підприємств є те, що керівники багатьох підприємств за основний мотиваційний механізм використовують не «преміювання», а «депреміювання». Тобто, застосування штрафних санкцій до працівників, які не виконують, або виконують не належним чином поставлені завдання.

Генрі Форд вважав, що лише два стимули змушують людей працювати: бажання заробітної плати та страх її втратити. Проте, чи працює це сьогодні? В той час, як закордонні фірми для підвищення ефективності праці стимулюють своїх працівників преміями та нематеріальними стимулами (відпустки, безкоштовні поїздки), велика кількість українських підприємств, за основний мотиваційний механізм використовують застосування штрафних санкцій.

Дослідження проведені rabota.ua наприкінці 2015 р. засвідчили, що 52 % опитаних, позитивно відповіли на питання щодо існування на їх підприємствах системи штрафних санкцій. Основні причини штрафів носять дисциплінарний характер. Опираючись на законодавство України, при порушенні трудової дисципліни працівниками, до них можуть бути застосовані два заходи впливу – догана або звільнення. Застосування стягнень із заробітної плати заборонено. Проте, це не зупиняє багатьох українських роботодавців. Окрім застосування штрафних санкцій за дисциплінарні правопорушення, також штрафують за неправильне оформлення або втрату документів, невиконання плану продаж, порушення дрес-коду та інше. Шкода, що в Україні, яка володіє значним людським та інтелектуальним капіталом, компанії не достатньо використовують інструменти пов'язані з підвищенням мотивації співробітників, роблячи основний акцент на «маніпулюванні зарплатою».

Сучасним українським підприємствам потрібно активно використовувати матеріальні та нематеріальні мотиваційні стимули, до яких можна віднести: стимулювання вільним часом (відповідно до результатів роботи працівника. За виконання поставлених завдань можуть надаватися додаткові вихідні. (Цей вид мотивації використовується на практиці в мережі магазинів «Ельдорадо». Застосовується до директорів магазинів. При виконанні планового показника директор магазину має один додатковий вихідний на тиждень); забезпечення гідної заробітної плати; залежність розміру премії від досягнення конкретних результатів; надання можливості просування по службі, підвищення участі співробітників в управлінні підприємством; надання можливості працівникам прояв-

ляти себе, стимулюючи творчість та винахідництво; надання працівникам соціальних вигід, забезпечення медичного огляду, надання абонементів у розважальні заклади, організація путівок та інше.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Мотивація праці є найдієвішим способом якісного управління персоналом на підприємстві. Нині в нашій державі немає чітко сформованих мотиваційних механізмів. Україні варто орієнтуватися на світовий досвід і запозичувати найкращі мотиваційні підходи, оскільки в сучасних умовах господарювання вітчизняні компанії найчастіше використовують систему штрафів та санкцій, а всі мотиваційні стимули зводять до видачі заробітної плати та незначних премій на свята. Проте насправді питання мотивації для кожного працівника дуже особисте. Одних мотивують гроші, інших емоції, які вони отримують у процесі роботи, для третіх

першочергове значення мають цікаві і складні завдання, інших приваблюють соціальні пільги і почуття соціальної захищеності. Тому завдання кожної компанії, націленої на залучення і утримання в команді «якісних» співробітників, створити таку систему мотивації, де враховувалися б усі точкові інтереси різних груп співробітників.

Незважаючи на складні умови існування, вітчизняні підприємства повинні розробляти та впроваджувати власні кроки з розвитку індивідуальності персоналу залежно від мети діяльності та обсягу фінансових ресурсів. У подальших дослідженнях доцільно розглядати можливості удосконалення мотивації та ефективного управління для окремих категорій працівників, глибше відобразити психологічні особливості управління персоналом та їх вплив на підвищення рівня продуктивності праці на вітчизняних підприємствах.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азарова А.О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві/А.О. Азарова, О.А. Ковальчук//Економічний простір. - 2010. - № 5. - С. 53-58.
2. Бердник А.А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]/А. А. Бердник//Технології та дизайн: економіка, фінанси, менеджмент. – 2013. - №1(6). – режим доступу до журн.: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/td/2013_1/13baasug.pdf
3. Іванченко Г. В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах/ Г. В. Іванченко //Економіст. – 2010. – № 3. – С. 21-23.
4. Ісайкіна О.Д. Мотиваційний процес в сучасному аспекті менеджменту персоналу [Електронний ресурс] / О.Д. Ісайкіна // Економічний простір. – 2012. - №1(18). - Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_18_1/Isaikina.pdf
5. Поліщук Д.І. Мотивація як чинник підвищення продуктивності на підприємстві / Я.Д. Качмарик, Д.І. Поліщук // Науковий вісник НЛТУ України – 2011. – Вип. 21.8. - С.209-213.

REFERENCES

1. Azarova, A.O., & Koval'chuk, O.A. (2010). Doslidzhennja mnozhini chinnikiv nematerial'noї motivacii na pidpriemstvi [The study set the intangible factors of motivation in the company]. *Ekonomichnij prostir - Economic space*, 5, 53-58 [in Ukrainian].
2. Berdник, A.A. (2013). Motivuvannja personalu pidpriemstva v suchasnih umovah gospodarjuvannja [Staff motivation in the contemporary economy]. *Tehnologii ta dizajn: ekonomika, finansy, menedzhment - Technology and design: economics, finance, management*, 1 (6). Retrieved from http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/td/2013_1/13baasug.pdf
3. Ivanchenko, G.V. (2010). Osoblivosti vikoristannja nematerial'nih stimulyv na vitchiznjanih pidpriemstvah [Features of intangible incentives to domestic enterprises]. *Ekonomist – Economist*, 3, 21-23 [in Ukrainian].
4. Isajkina, O.D. (2012). Motivacijnij proces v suchasnomu aspekti menedzhmentu personalu [Motivation process in the modern aspect of personnel management]. *Ekonomichnij prostir - Economic space*, 1 (18). Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_18_1/Isaikina.pdf
5. Polishhuk, D.I. (2011). Motivacija jak chinnik pidvishhennja produktivnosti na pidpriemstvi [Motivation as a factor in increasing productivity in the enterprise]. *Naukovij visnik NLTU Ukraini - Scientific Journal NLTU Ukraine*, 21 (8), 209-213 [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Матішчак Ю.І.

АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті виділено та проаналізовано складові розвитку молокопереробних підприємств України. В ході аналізу досліджено стан підприємств молочної галузі в Україні, виділено позитивні та негативні тенденції розвитку, що відбуваються у даній сфері, окреслено перспективи розвитку молочної галузі та шляхи покращення стану галузі. В процесі дослідження було застосовано методи аналізу, синтезу, логічного узагальнення, причинно-наслідкового зв'язку, групування.

Ключові слова: розвиток; підприємництво; молочна галузь промисловості; складові розвитку; конкурентоспроможність; перспективи розвитку.

Постановка проблеми. Молочна галузь – складова харчової промисловості, яка об'єднує підприємства з виробництва молока та інших молочних продуктів. Вона займає важливе місце в економіці держави та забезпеченні населення продуктами харчування. Функціонування та розвиток молокопереробних підприємств залежить від багатьох факторів та складових, найважливішими з яких є їх фінансовий стан, технологічні умови виробництва, інноваційна активність, кадровий потенціал, ринкова інфраструктура тощо. Аналіз цих складових допоможе визначити сучасний стан та подальші перспективи розвитку молокопереробних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань функціонування й особливостей розвитку молочної галузі займалися такі науковці, як: Н. С. Белінська, В. М. Бондаренко, С. В. Васильчак, П. І. Гайдуцький, Т. Г. Дудар, Т. Л. Мостенська, М. Г. Павличенко, В. О. Рибінцев, П. Т. Саблук, Р. А. Фатхутдінов, О. М. Шпичак та інші [1;2;3]. Зокрема детально розглядаються стан і тенденції розвитку молочної промисловості. Проте питання аналізу складових розвитку молокопереробних підприємств недостатньо досліджені в науковій літературі, що й спонукало нас до їх більш глибокого розгляду.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є виокремлення та аналіз складових розвитку підприємств молочної промисловості України, що дасть змогу виявити проблеми і перспективи їх розвитку для забезпечення конкурентоспроможності. Об'єктом дослідження виступають результати діяльності молокопереробних підприємств України, предметом дослідження – процес виділення та оцінки

складових, що забезпечують розвиток підприємств.

Опис основного матеріалу дослідження. Криза української економіки, що торкнулася всіх галузей народного господарства, не минула і молочну промисловість. Серед основних проблем молочної галузі можна назвати такі: скрочення поголів'я скота; низький рівень технологічного оснащення молокозаводів, застаріле обладнання; нерозвиненість ринкової інфраструктури; невисокий рівень забезпеченості сировиною та завантаженості потужностей; невисока якість кінцевої продукції підприємств молочної промисловості; обмеженість можливості широкої диференціації асортименту через низьку якість сировини; зниження попиту на продукти переробки в зв'язку із низькою купівельною спроможністю населення; високий рівень конкуренції з боку потужних підприємств, оснащених сучасним обладнанням і технологіями [4].

Внаслідок перелічених проблем за даними Держкомстату виробництво молока в Україні зменшилось більш ніж у 2,2 рази за роки незалежності та у 2014 році складало лише 11132,8 тис. т, у 1990 р. цей показник становив 24508,3 тис. т. Зменшення обсягів виробництва молока-сировини спричинює посилення конкуренції серед молокопереробних підприємств на ринку молочної сировини та зростання закупівельної ціни молока. Варто зазначити, що нинішні обсяги виробництва молока не забезпечують продуктової безпеки країни [5, с.30].

В таких умовах актуальним залишається забезпечення розвитку молокопереробних підприємств. Розвиток підприємства є складним багатоаспектним поняттям, що, на нашу думку, залежить від наступних складових: фінансово-економічної, техніко-технологічної, інноваційно-інвестиційної, кадрової, маркетингової, соціальної, екологічної тощо. Дослідження впливу цих складових на розвиток підприємства дасть змогу виявити не тільки потенціал підприємства, а й

підвищити його конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Для аналізу нами було обрано 15 підприємств молочної галузі промисловості України за ознакою розміру виробництва:

1. ПАТ "Комбінат Придніпровський".
2. ПАТ "Первомайський молочноконсервний комбінат".
3. ПАТ "Вінницький молочний завод "Рошен".
4. ПАТ "Житомирський маслозавод".
5. ПАТ "Тернопільський молокозавод".
6. ПАТ "Заріченський молокозавод".
7. ПАТ "Вімм-Білл-Данн Україна".
8. ПАТ "Криворізький міськмолкозавод №1".
9. ТОВ "Виробниче об'єднання "Моліс".
10. ПАТ "Обухівський молочний завод".
11. ПАТ "Кременчуцький міськмолко-завод".
12. ПАТ "Пирятинський сирзавод".

13. ПАТ "Баштанський сирзавод"

14. ПАТ "Чернігівський молокозавод".

15. ПАТ "Куп'янський молочноконсервний комбінат".

Для дослідження впливу складових на розвиток підприємств молочної промисловості України нами було обрано показники, що, на нашу думку, найбільш комплексно характеризують кожну зі складових. Так, проаналізувавши фінансово-економічну складову розвитку підприємств молочної галузі промисловості України, можна зробити висновок, що дана складова потребує пильної уваги.

Запорукою стійкого розвитку молочної галузі є ефективність виробництва молока. Майже 30% підприємств за результатами 2015 року є збитковими (таблиця 1). Решта – характеризуються незначною ефективністю діяльності, низьким рівнем рентабельності та прибутковості.

Таблиця 1

Аналіз показників фінансово-економічної складової підприємств молочної промисловості України за 2014-2015рр.*

Показник	Рентабельність продукції, %			Коефіцієнт покриття			Співвідношення ДЗ і КЗ			Коефіцієнт автономії			Коефіцієнт покриття боргів		
	Номер підприємства	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %	2014 рік	2015 рік
1.	2,7	2,07	-23,33	1,25	1,55	24,00	0,63	0,89	41,27	0,6	0,65	8,33	1,03	1,28	24,27
2.	0,18	0,19	5,56	0,89	0,94	5,62	3,74	1,28	-65,78	0,23	0,19	-17,39	0,88	0,93	5,68
3.	0,12	0	-	0,35	0,4	14,29	0,25	0,46	84,00	0,28	0,31	10,71	0,34	0,4	17,65
4.	7,9	6,17	-21,90	1,96	2,36	20,41	2,61	2,01	-22,99	0,79	0,83	5,06	1,8	2,2	22,22
5.	4	3,25	-18,75	1,7	1,85	8,82	0,75	0,83	10,67	0,45	0,47	4,44	0,75	0,94	25,33
6.	5,3	8,52	60,75	0,53	1,14	115,09	0,16	0,48	200,00	0,56	0,81	44,64	0,5	1,01	102,00
7.	12,5	1,05	-91,60	6,53	1,26	-80,70	6,52	0,48	-92,64	0,37	0,36	-2,70	1,06	1,17	10,38
8.	0	0	-	3,6	2,42	-32,78	2,07	1,13	-45,41	0,11	-0,21	-290,91	0,82	0,6	-26,83
9.	3,4	0	-	1,51	2,53	67,55	1,16	0,93	-19,83	0,39	0,4	2,56	0,92	0,99	7,61
10.	7,15	9,45	32,17	3,86	5,18	34,20	0,81	1,92	137,04	0,88	0,9	2,27	2,61	2,91	11,49
11.	15,97	13,77	-13,78	0,58	0,82	41,38	0,61	2,86	368,85	0,26	0,25	-3,85	0,37	0,69	86,49
12.	7,28	0,68	-90,66	3,84	4,06	5,73	3,05	2,89	-5,25	0,61	0,54	-11,48	1,9	1,93	1,58
13.	4,68	0	-	2,35	2,53	7,66	1,61	1,76	9,32	0,47	0,48	2,13	1,47	1,55	5,44
14.	3,81	0	-	0,39	0,32	-17,95	0,38	0,31	-18,42	0,1	0,11	10,00	0,38	0,31	-18,42
15.	3,21	2,85	-11,21	1,17	1,5	28,21	0,85	1,15	35,29	0,57	0,5	-12,28	0,94	0,96	2,13

* Складено автором за даними [7]

Попри те, що ціна молока і молочних продуктів в Україні є досить високою та постійно зростає, рентабельність виробництва

молока вкрай низька. Якщо на початку 1990-х рр. рентабельність виробництва досягала 32,2%, то у 2015 році не перевищувала показник 13,8% та у

порівнянні із 2014 роком має тенденцію до зниження [6].

Крім того, значна частка підприємств мають незадовільний рівень ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, що може стати загрозою банкрутства у довгостроковій перспективі. Серед аналізованих підприємств майже 25% мають значення коефіцієнту покриття нижче нормативу, що свідчить про наявність великих обсягів дебіторської заборгованості, неефективне управління активами та неможливість швидко їх реалізувати для погашення зобов'язань.

Більше половини підприємств характеризуються незадовільним значенням коефіцієнту автономії та коефіцієнту покриття боргів, що свідчить про нераціональну структуру капіталу, високу частку позикових коштів, низьку гнучкість власного капіталу, що становить загрозу платоспроможності підприємств.

Важливою проблемою розвитку молочного ринку є сировинна база. На сьогоднішній день ціни на молочні продукти визначаються вартістю сировини, упаковки, енергоносіїв та транспортними витратами. Варто відзначити, що практично вся упаковка для українських молочних продуктів виготовлена або закордоном, або з імпортних матеріалів. Відповідно вартість молочних продуктів в Україні залежить від курсу іноземних валют. Виробникам також доводиться нести додаткові технологічні та організаційні витрати, щоб вивести сировину у ранг відповідної до нормативів. Наприклад, доводиться розшукувати господарства з молоком необхідної якості. Оскільки до 70% необхідної кількості сировинного молока в Україні забезпечують дрібні та підсобні господарства, транспортні витрати зростають адекватно підвищенню якості продукції [4].

Молокопереробні підприємства характеризуються високим рівнем матеріалоемності, але якість сировини залишається низькою, що не дозволяє випускати висококонкурентну продукцію. Низька якість молочної сировини в секторі приватних господарств населення впливає на її закупівельну ціну, що зумовлює вищезгадані проблеми. Тому необхідно спрямувати зусилля на підвищення якості молока шляхом придбання та використання сучасного доїльного та холодильного обладнання [8, с.174].

Дана проблема є і найбільшою перепоною, що стримує експорт української молочної продукції в країни ЄС, оскільки переважна частина сировини виробляється господарствами населення, в яких застосовується ручне доїння,

відсутні технології зі швидкого охолодження молока, що негативно позначається на його якості [9]. Тому вважаємо, що господарства населення, які займаються виробництвом молока-сировини, потребують дотацій та інвестицій з боку державного сектору.

За результатами оцінки техніко-технологічної складової лише 20% молокопереробних підприємств мають високі значення коефіцієнту придатності основних засобів (більше 70%). Низьким залишається і рівень оновлення основних засобів (таблиця 2).

Вітчизняні молокопереробні підприємства характеризуються досить низьким рівнем інноваційно-інвестиційної активності, що справляє негативний вплив на їх конкурентоспроможність. При цьому відсутній прямий зв'язок між зростанням інвестицій та інновацій, що свідчить про неінноваційне спрямування коштів, що вкладаються.

Не менш важливою умовою розвитку підприємства є наявність висококваліфікованого персоналу, що є основою конкурентних переваг сучасного підприємства, яке прагне зміцнити свої позиції на глобальних ринках. Від забезпеченості підприємства достатньою кількістю робітників необхідного рівня кваліфікації та досвіду, залежить рівень продуктивності праці, ефективність використання обладнання, своєчасність виконання робіт, і як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші показники. Одним із найважливіших показників, що характеризують використання кадрового потенціалу підприємства є коефіцієнт випередження (гальмування). За результатами 2015 року всі аналізовані підприємства характеризуються більш швидким темпом зростання показника продуктивності праці у порівнянні із темпом зростання заробітної плати у розрахунку на одного працівника і цей показник має тенденцію до збільшення, що є позитивним моментом.

Нарешті, перейдемо до аналізу маркетингової складової розвитку підприємства. В сучасних умовах маркетинг займає одну із основних позицій в розвитку підприємств - це пов'язано із збільшенням конкуренції на ринку товарів та послуг. Вітчизняні молокопереробні підприємства характеризуються низьким рівнем розвитку маркетингової складової, частою відсутністю відділу збуту на підприємствах, незначним рівнем витрат на рекламні заходи та просування своєї продукції, відсутністю інформації про поведінку конкурентів. Внаслідок цього знижується рівень продажів підприємства, його прибутковість та ефективність діяльності.

Таблиця 2

Аналіз показників техніко-технологічної та інноваційно-інвестиційної складових підприємств молочної промисловості України за 2014-2015рр.*

Показник	Матеріаловіддача			Фондовіддача			Коефіцієнт придатності ОЗ			Доля нових видів продукції у загальному обсязі РП		
	Номер підприємства	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %	2014 рік	2015 рік	Темп приросту, %	2014 рік	2015 рік
1.	1,46	1,47	0,68	6,51	7,92	21,66	0,54	0,5	-7,41	0,12	0,11	-8,33
2.	1,59	1,55	-2,52	3,2	5,41	69,06	0,57	0,53	-7,02	0,11	0,09	-18,18
3.	1,23	1,25	1,63	2,11	2,14	1,42	0,86	0,73	-15,12	0,08	0,08	0,00
4.	1,84	1,74	-5,43	3,95	4,12	4,30	0,6	0,59	-1,67	0,06	0,09	50,00
5.	1,35	1,26	-6,67	6,06	7,5	23,76	0,64	0,55	-14,06	0,09	0,1	11,11
6.	2,21	2,28	3,17	2,52	2,75	9,13	0,2	0,19	-5,00	0,11	0,11	0,00
7.	1,67	1,55	-7,19	4,56	5,46	19,74	0,47	0,39	-17,02	0,12	0,09	-25,00
8.	1,35	1,39	2,96	9,33	14,43	54,66	0,41	0,35	-14,63	0,1	0,07	-30,00
9.	1,29	1,22	-5,43	6,04	6,12	1,32	0,56	0,52	-7,14	0,12	0,1	-16,67
10.	1,32	1,46	10,61	5,58	7,77	39,25	0,53	0,48	-9,43	0,13	0,13	0,00
11.	1,48	1,46	-1,35	3,15	3,73	18,41	0,84	0,81	-3,57	0,13	0,09	-30,77
12.	1,47	1,34	-8,84	10,09	15,07	49,36	0,33	0,3	-9,09	0,14	0,09	-35,71
13.	1,33	1,61	21,05	9,8	9,53	-2,76	0,44	0,36	-18,18	0,1	0,08	-20,00
14.	1,84	1,3	-29,35	4,58	3,75	-18,12	0,22	0,86	290,91	0,08	0,08	0,00
15.	1,16	1,25	7,76	8,84	7,37	-16,63	0,44	0,5	13,64	0,12	0,1	-16,67

* Складено автором за даними [7]

Таким чином, виробництво молока в Україні можна і необхідно зробити прибутковим та конкурентоспроможним видом агробізнесу. Але цей процес вимагає багато часу та зусиль і потребує значних інвестиційних витрат. Насамперед, необхідно вкласти кошти в реконструкцію приміщень ферм та якісне покращення породного складу молочного стада. Інвестування потребують і доїльні системи та обладнання, яке допоможе модернізувати й оновити годівлю тварин.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, для збереження конкурентоспроможності та створення умов постійного розвитку молокопереробним підприємствам необхідно вживати заходів щодо зниження собівартості продукції та покращення її якості, скорочення рівня витрат обігу, оптимізації структури капіталу, раціонального розміщення власних коштів, зниження долі залученого капіталу, оптимального управління дебіторською

заборгованістю. Потребує уваги оновлення матеріально-технічної бази, заміна старого обладнання більш новим та продуктивним, застосування більш нових технологій, що підвищить ефективність використання основних фондів та матеріалів. Необхідно докладати зусиль щодо розробки і реалізації ефективної маркетингової політики, з урахуванням ринкової ситуації, що сприятиме вирішенню проблем збуту та забезпеченню стійких ринкових позицій підприємств. А також даним підприємствам необхідно ставати на шлях інноваційного розвитку, що дасть змогу створити міцний фундамент їх конкурентоспроможності, розвитку та процвітання не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках. Проведений аналіз складових розвитку молокопереробних підприємств може виступати основою для подальшого дослідження шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондаренко В. М. Розвиток ефективного виробництва молока та його промислової переробки в Україні / В. М. Бондаренко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 61–64.
2. Васильчак С. В. Розвиток виробництва молока та ринку молочних продуктів в Карпатському регіоні України: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 / С.В. Васильчак; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. — К., 2007.— 377 с.
3. Павличенко М. Г. Ринок молока в Україні та перспективи для різних категорій господарств / М. Г. Павличенко // Молочна промисловість. –2011. – № 5. – С. 18–20.
4. Антонова І. В. Розвиток молочної промисловості в Україні / І.В. Антонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=428>
5. Згурська О. М. Стан та тенденції розвитку молочної промисловості в Україні / О. М. Згурська // Економічний часопис XXI. – 2013. - № 9-10 (2). – С. 29-32.
6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
8. Пономаренко А. С. Молочна галузь України: проблеми та перспективи розвитку / А. С. Пономаренко // Молодий вчений. – 2015. - № 12 (27). Частина 3. – С. 169-175.
9. Маслак О. Пріоритети молочної галузі / газета «Агробізнес сьогодні» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2468-priorytety-molochnoii-galuzi.html>

REFERENCES

1. Bondarenko V. M. (2008) "The development of efficient milk production and its industrial processing in Ukraine" [Rozvytok efektyvnogo vyrobnyctva moloka ta jogo promyslovoyi pererobky v Ukrayini], *Ekonomika APK*, No 5, pp. 61–64 [inUkrainian].
2. Vasylychak S. V. (2007) "The development of the milk and dairy market in the Carpathian region of Ukraine": Author's thesis [Rozvytok vyrobnyctva moloka ta rynku molochnyh produktiv v Karpats'komu regioni Ukrayiny] dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.03, Nacz. nauk. centr "In-t agrar. ekonomiky" UAAN, Kyiv, 377 p [inUkrainian].
3. Pavlychenko M. G. (2011) "Milk market in Ukraine and prospects for the various categories of farms [Rynok moloka v Ukrayini ta perspektyvy dlya riznyh kategorij gospodarstv], *Molochna promyslovist'*, No 5, pp.18–20 [inUkrainian].
4. Antonova I. V. "The development of the dairy industry in Ukraine" [Rozvytok molochnoyi promyslovosti v Ukrayini] available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=428> [inUkrainian].
5. Zgurs`ka O. M. (2013) "State and trends of the dairy industry in Ukraine" [Stan ta tendenciyi rozvytku molochnoyi promyslovosti v Ukrayini], *Ekonomichnyj chasopys XXI*, No 9-10 (2), pp.29-32 [inUkrainian].
6. Official website of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine [Oficijnyj sajt Ministerstva agrarnoyi polityky Ukrayiny, available at: <http://www.minagro.gov.ua/> [inUkrainian].
7. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy], available at: www.ukrstat.gov.ua (ukr).
8. Ponomarenko A. S. (2015) "Dairy industry of Ukraine: problems and prospects" [Molochna galuz' Ukrayiny: problemy ta perspektyvy rozvytku], *Molodyj vchenyj*, No 12 (27). Chastyna 3, pp. 169-175.
9. Maslak O. "Priorities for dairy industry" [Priorytety molochnoyi galuzi], *gazeta «Agrobiznes s`ogodni»* available at: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2468-priorytety-molochnoii-galuzi.html> [inUkrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Мельник В.І., Погріщук Г.Б., Погріщук О.Б.

ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ

В роботі здійснено аналіз сутнісно-змістового контенту інновацій та інноваційного процесу з метою розкриття окремих його складових та визначення їх впливу на процес формування інноваційно-орієнтованої економіки. Для досягнення поставленої мети у статті висвітлено позиції багатьох науковців щодо змісту та характеристик інновацій та представлено багатовекторний розгляд інновацій з позицій дискретності інноваційного процесу, фаз життєвого циклу інновації, сфер застосування, результату. Виділено переваги інноваційного типу розвитку економіки та обґрунтовано чинники, що перешкоджають у здійсненні інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, економіка, інноваційні зміни, інноваційно-орієнтований тип виробництва.

Постановка проблеми. Обґрунтування системи інноваційних змін в економіці потребує проведення обдуманого ефективного політики, що передбачає об'єднання економічних, екологічних і соціальних процесів з метою досягнення раціонального використання природних та виробничих ресурсів та їхнього оптимального розподілу.

За умови недостатнього обсягу інвестиційних ресурсів найприйнятнішою є інноваційно-орієнтована модель розвитку, оскільки саме вона дозволить нашій державі, в межах забезпечення національних потреб, оптимально використовувати наявні економічні ресурси. Таку модель розвитку також можна використати при плануванні розвитку окремих територій на галузевому та підприємницькому рівнях. Вона може слугувати базовою основою для здійснення розширеного відтворення для підприємств усіх форм власності та пропагатором використання інноваційних ідей та продуктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку та його впливу на виробничі системи досліджуються в працях В.П. Александрова, Ю.М. Бажала, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, С.С. Герасимчука, П.Н. Завліної, М.І. Крупка, А.Я. Кузнєцова, О.О. Лапка, В.Г. Мединського,

Б.Й. Пасхавера, В.М. Петрова, В.П. Семиноженка, Н.М. Сіренко, В.П. Ситника, В.М. Трегобчука, Р.А. Фатхутдінова, Л.І. Федулової, М.Г. Чумаченка, В.С. Шебаніна, О.В. Шубравської, Й. Шумпетера та ін. Втім, особливо актуальним в сучасних умовах господарювання є дослідження кола питань щодо розробки та впровадження інноваційних змін у виробничі процеси, здійснення науково обґрунтованих процесів модернізації в системі екологобезпечного ведення виробництва та формування на цій основі інноваційно-орієнтованого типу виробництва.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є обґрунтування багатовекторного контенту інновацій та інноваційного процесу, розкриття окремих його складових та визначення їх впливу на процес формування інноваційно-орієнтованої економіки. Завдання дослідження передбачають: розкриття сутнісно-змістової характеристики інновацій; розгляд інновацій з позицій дискретності інноваційного процесу, фаз життєвого циклу інновації, сфер застосування, результатів впровадження. Для формування прогресивних структурних зрушень в економіці на основі інноваційних змін виділити переваги інноваційного типу розвитку та обґрунтувати чинники, що перешкоджають у здійсненні інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Опис основного матеріалу дослідження. Здійснення якомога повної реалізації досягнень науково-технічного прогресу, розширення масштабів робіт, пов'язаних з розробкою і впровадженням у суспільне виробництво нововведень вимагають об'єктивні умови розвитку соціально-економічних структур. Тому особливої актуальності набуває нарощування інноваційного потенціалу, оскільки лише він здатен забезпечити виживання в умовах конкурентної боротьби, а особливо в умовах

© Мельник Вікторія Іванівна, д.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємств і корпорацій, Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ, м. Вінниця, тел.: +38(067)9942127, e-mail: melnyk.vc@mail.ru

Погріщук Галина Борисівна, к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ, м. Вінниця, тел.: +38(098)3347788, e-mail: g.pogrishchuk@mail.ru

Погріщук Олег Борисович, аспірант ТНЕУ, м. Тернопіль, тел.: +38(098)3347788, e-mail: g.pogrishchuk@mail.ru

майбутнього дефіциту матеріально-технічних ресурсів, а надто природних [1].

Що ж до сутнісно-змістового контенту інновацій, інноваційного процесу та інноваційно-орієнтованої економіки, то окремі елементи окресленої проблеми досить часто розглядаються в наукових працях багатьох науковців.

Справедливо відзначає Ю. Бажал, що основні положення інноваційної теорії розвитку розробляв український науковець М. Туган-Барановський [2, с.22]. Ключові положення якої підтримували такі відомі діячі у сфері економічної науки як: Кейнс Дж.М. [3]. та Росту У. [4]. Так, Росту У. в своїй праці «Теоретики економічного зростання від Давида Юма до нинішніх часів» наголошує, що «В Європі послідовність розвитку ідей економічного зростання та бізнесових циклів така: від Туган-Барановського до Шпітгофа, далі до «Ліги Націй» Хаберлера і за тим – «Бізнесові цикли» Шумпетера» [5]. Кейнс Дж.М. також висловлювався, що симпатизує школі, яку представляють такі учені як Туган-Барановський М., Шумпетер Й., Холт К., Шпітгоф А. [6,7,8,9].

У своїй відомій праці «Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя» (1894р.) Туган-Барановський М. представив дослідження, де обґрунтував різні підходи до визначення циклічного характеру розвитку економіки і зробив заключення про залежність величини попиту на капітал від рівня розвитку технічного прогресу [6].

Завершити обґрунтування теорії М. Туган-Барановського щодо визначення впливу внутрішніх чинників, які обумовлюються технічними змінами в структурі основного капіталу на економічний розвиток, вдалося Й. Шумпетеру. Саме він увів до наукового вжитку категорію інновація і на цій основі створив цілісну теорію інновацій. Й. Шумпетер визначив інновацію як «комбінування новим способом існуючих факторів виробництва, втілених у нових заводах, і, як правило, в нових фірмах, або нові товари чи ще не випробувані методи виробництва, або виробництво з використанням нових засобів виробництва» [7, с.24]. Нові комбінації в підсумку виводять економічну систему на новий рівень рівноваги, а їхнім безпосереднім результатом можуть бути виготовлення нового, невідомого споживачеві блага. Це може бути відкриття нових технологій і нових способів комерційного використання товару; освоєння нових ринків збуту; відкриття нових джерел сировини; проведення реорганізації виробництва та ін. [7, с.44]. Друкер П. побачив в інновації «скоріше економічний, ніж технологічний термін» [10]. Інновацію він

визначає як «підвищення потенціалу людських і матеріальних ресурсів з метою виробництва матеріальних цінностей» [10, с.27]. Підхід, запропонований Друкером, дає змогу говорити про здатність інновацій до самовідтворення на основі підсилення ефекту різних типів інновацій, здійснюваних на підприємстві в процесі економічної діяльності. «Самі по собі спеціальні знання не здатні дати конкретні результати. У суспільстві знань конкретних результатів досягає не працівник. Окремий працівник є «центром витрат», а не «центром прибутку». Конкретних результатів досягає організація [10, с.50]. Таким чином, методологічно об'єднуються поняття інновацій, економічної діяльності та інноваційного розвитку підприємства. Портер М. розглядає інновацію як результат впровадження нових в контексті конкурентної стратегії фірми на ринку [11, с.244]. Він зазначає: «Інновація створює конкурентні переваги. Після того як фірма досягне конкретних переваг на основі нововведення, вона зможе їх утримувати лише на основі постійного вдосконалення, пошуку нових, більш складних форм» [11].

Поняття «інновація» не можна обмежувати новими технологіями або новою технікою, інновація стає значним джерелом економічного прогресу. Ілляшенко С. сформулював наступні загальні характеристики інновації [12]:

- спрямованість інновацій на досягнення економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або інших видів ефекту, що, в свою чергу, підвищує ефективність функціонування підприємства, що їх впроваджує;

- загальне охоплення всіх сфер діяльності підприємства (організаційної, економічної, виробничої, соціальної, технологічної, екологічної і т.ін.);

- направленість на створення конкурентоспроможних товарів і послуг, які задовольняли б бажання споживачів.

Холт К. стверджував, що вже до початку 80-х років налічувалося понад 100 визначень поняття інновація. При цьому історично склалося два принципових підходи до самого розуміння сутності інновації [8].

Симпатіки першої теорії під інновацією розуміють результат процесу пізнання, втілений у вигляді нової продукції, нової технології, нового методу, введення нових елементів, принципів, підходів до реалізації економічної діяльності замість існуючих чи паралельно діючим, тобто нововведення, створене на основі наукового знання. Другий підхід трактує інновацію не тільки як кінцевий результат, а й власне процес доведення наукового відкриття або технічного винаходу до стадії практичного використання,

коли воно починає давати економічний ефект, тобто той процес, в ході якого відкриття або винахід набуває економічного змісту [13].

Через інноваційні зміни технологічної чи управлінської діяльності підприємство досягає конкурентних переваг, економічного зростання, лідерства на ринку. Знання, що набувають фізичної форми, стають інноваціями тільки в процесі виробництва продукції або послуг.

Перебуваючи в економічному обороті, маючи свій внутрішній потенціал і динамічність, інновації виявляють здатність до постійного відтворення. Тільки участь у виробництві товару дозволяє говорити про інновації як економічну категорію. Здійснювані на підприємстві науково-дослідні роботи (НДР) або дослідно-конструкторські розробки (ДКР), що не втілені в інноваційному продукті, не можуть бути інновацією. Так, за визначенням Боженка О.М., інновація – це продуктована в організації, реалізована в економічному обороті конкурентна перевага, сконцентрована в комерціалізованому продукті у вигляді технологій, ліцензій, патентів, товарів тощо [14, с.146].

Барнетт Х. трактує «інновацію» з соціологічної точки зору, він пропонує розглядати дане поняття під кутом формування нової думки, способу поведінки індивіда або руху предмету, що має якісно нові характеристики порівняно з попередніми аналогами [15].

Мюллер Р. пропонує розглядати поняття «інновація» як зміну (активну чи пасивну) визначеної системи відносно зовнішнього середовища її функціонування [16].

Спільною характеристикою майже усіх сучасних економічних досліджень є те, що «інновація» в них визначається як якісні зміни. А вирішальною ознакою, що характеризує інновації, є здобуття можливості використання нововведення на рівні як господарюючого об'єкта так і економічної системи загалом. При цьому для суб'єкта інноваційної діяльності важливим є фактор піонерського впровадження інновацій порівняно з іншими учасниками, що займаються аналогічною діяльністю та формують новий тип ведення національного господарства.

Погоджуємось з твердженням, що інновація – це нововведення, використання якого призводить до якісних змін у виробництві з метою отримання соціально-економічної вигоди (ефекту) [17, с.22]. Основою інноваційного розвитку є випереджувальні інвестиції, зокрема фінансові, високий рівень фахових знань, широка інформатизація, потужний інтелектуальний потенціал суспільства.

Проведений аналіз тлумачень суті інновацій дозволяє визначити інноваційний процес як безперервне відтворення конкурентних переваг, що характеризується приростом компетенцій і перетворенням їх у товар з метою комерційної реалізації в економічній діяльності. При цьому в основі інноваційної діяльності лежить науково-технічний прогрес, наукові дослідження, що протікають безупинно, що і дозволяє характеризувати інноваційну діяльність як процес. У нашій роботі поняття «інноваційна діяльність» та «інноваційний процес» будемо вважати ідентичними. Таким чином, доведено що, інноваційна діяльність підприємств – це діяльність з розробки, організації та просування нових видів технологій, товарів, послуг, спрямованих на задоволення виявлених нових потреб суспільства.

Вчені економісти Р. Солоу, Й. Шумпетер, Б. Твісс, Е. Денісон та інші надавали великого значення науково-технічному прогресові поряд із природними і трудовими ресурсами, вважаючи його важливим джерелом економічного зростання. Інноваційний процес – це єдиний процес, що поєднує освіту, науку, технології, економіку, підприємництво та управління. Він триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації [18]. Інноваційний процес – це процес перетворення знань в інновації, який можна представити як ланцюг подій, що виходять від знань, ідей наукових досліджень до створення інновацій, їх поширення та впровадження. Таким чином, інноваційний процес охоплює увесь комплекс відносин: освіту, науку, виробництво, обмін, розподіл, споживання.

Розглядаючи інноваційний процес в комплексі названих відносин, необхідно виокремити важливу особливість інновацій – невизначеність їх результату, що зумовлює ризик марності інноваційної діяльності. Як відомо, лише 20% наукових результатів стають інноваціями, а решта: винаходи, нові технології, організаційні пропозиції і т.п. – залишаються «припадати пилюкою на полиці». Тобто між нововведенням і його впровадженням існує значний розрив, прірва, подолати яку вдається незначній кількості нововведень.

У зв'язку з цим доцільно розглядати інноваційний процес через стадії життєвого циклу інновації. Співвідношення і послідовність поданих стадій утворюють різні моделі інноваційного процесу. На сьогодні відомо шість моделей, а саме: лінійна, лінійно-послідовна, інтерактивна, інтегрована, мережева і когнітивна. Основними цілями вдосконалення моделей інноваційного розвитку, їх послідовного переходу однієї в іншу є: подолання результатив-

ного розриву між основними етапами життєвого циклу, скорочення часу і витрат у тривалості циклу від ідеї до її втілення в життя [19].

Інноваційний тип розвитку втілюють за допомогою інноваційної моделі. Інноваційна модель розвитку економіки – це теоретичне вираження інноваційних пріоритетів, напрямів, структур, мотивацій, стратегій, механізмів; тощо, які спрямовані на формування інноваційного типу розширеного відтворення національних економік.

Що стосується інноваційного процесу, то він об'єктивно зберігає свою етапність, зокрема етап спаду, тому будь-яка інновація, врешті-решт, втрачає свою новизну.

У такій ситуації з континууму моделей «наздоганяючого розвитку», «сталого розвитку» та «випереджаючого розвитку» перспективною може стати тільки концепція випереджального розвитку, сутність якої полягає в тому, що планований на перспективу результат повинен не тільки перевищувати базовий варіант, а й перевершувати порівнювальний з базовим конкурентний аналог, при цьому в його можливому розвитку у планованому періоді. У першу чергу, в ній повинна бути скерованість на інновації, які забезпечать у прогнозованому майбутньому конкурентні переваги, що характеризуються більшою корисністю і привабливістю для споживача.

Орієнтація на інноваційний тип розвитку економіки підсилить активізацію інноваційної діяльності суб'єктів аграрного господарювання, що дозволить розпочати реорганізацію економіки, розвивати наукомістке виробництво, яке є одним з основних чинників, що забезпечують економічне зростання [20].

До чинників, які створюють перешкоди у здійсненні інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, можна віднести наступні дві групи – виробничі та економічні (внутрішні та зовнішні). Щодо першої групи (виробничих чинників), то найсуттєвіший вплив здійснюють низький рівень інноваційного потенціалу підприємств, неповна інформація щодо появи нових технологій, недостатня інформація про можливі ринки збуту, невикористані можливості по розвитку інтеграційних зв'язків з іншими товаровиробниками та організаціями, пошук висококваліфікованих кадрів та ін.

До економічних труднощів при здійсненні інноваційної діяльності на першому місці знаходиться: низький капіталообіг та недостатність грошових потоків; недостатня державна підтримка (в тому числі фінансова); висока вартість нововведень, яка досить часто є завищеною; платоспроможний попит на нові види продуктів, як правило, є низьким; високий

рівень економічного ризику, досить тривалий термін окупності інновацій та ін.

Проаналізовані нами характеристики інновацій як продукту (фізична форма) і як інноваційного процесу (динамічна форма) в їхній діалектичній єдності дають уявлення про інновації як цілісну економічну категорію.

Що стосується кількісних оцінок впливу на зростання ВВП, то Р. Солоу пропонує здійснювати оцінку впливу цього чинника на рівні 80% [18, с.429]. Так, згідно з твердженням Р. Солоу, в причинах зростання інвестицій необхідно бачити тільки 12% збільшення виходу продукції в розрахунку на одну люд./год., а близько 87,5% – у технологічних змінах [18, с.71]. Широко висвітлений в літературі досвід економічного зростання країн-лідерів підтверджує, що еволюційний процес в економіці здійснюється саме через інновації, наслідком чого є нова економічна політика. Тому країна, яка стоїть осторонь від «інноваційних змагань», залишається останньою в ієрархії розвитку світової спільноти.

Лідером у цих змаганнях на сучасному етапі є США, оскільки на їхню частку за останні півстоліття припадає майже 60% усіх технічних інновацій. За твердженням С. Валдайцева, США стали однією з найбагатших країн світу насамперед завдяки кращій організації інноваційного процесу та ефективному використанню знань і навичок фахівців з різних країн світу [21]. Проте з категоричністю цього судження не цілком можна погодитися, оскільки багатство США можливо більшою мірою формується за рахунок пограбування непрямыми, а в різні історичні періоди і прямими шляхами багатьох країн світу, а приклад США в інноваційній політиці вартий уваги.

Дослідження, здійснене ІВМ за ініціативи фірми декількома науковими центрами США у співпраці з англійським журналом «Економіст», виявило значну позитивну кореляцію між інвестиціями у високі технології, зростанням продуктивності праці та функціонуванням економіки загалом не тільки США, а й низки інших розвинених країн. Аналіз показав, що капіталовкладення в інформаційні технології забезпечують 35% приросту ВВП і 50% приросту продуктивності праці. Інноваційний тип економічного зростання демонструють промислові країни Європи, США, Японія. Так, в розвинених країнах 25% трудових ресурсів сьогодні зайнято у сфері науки і високих технологій. У США 8% трудових ресурсів дають більше 20% ВВП. У період з 1995 по 2000 рр. в ЄС було створено 1,5 млн. нових робочих місць в індустрії високих технологій і 5,5 млн. робочих місць в індустрії, що вимагає вищої освіти. У найближчі 10 років дефіцит нау-

кових співробітників в ЄС становитиме близько 700 тис. чоловік. Перше місце у світі за рівнем фінансування науково-дослідних робіт займає Ізраїль – 4,3% ВВП, США – 2,2% ВВП, у Франції на потреби науки відраховується 3% ВВП [22].

Таким чином, теорія і практика сучасного менеджменту переконливо доводять, що інноваційна діяльність є домінуючим фактором економічного розвитку. Однак не можна не відзначити, що специфіка інноваційної діяльності визначає подвійний вплив на динаміку економічного зростання підприємств. Такий вплив проявляється в тому, що знову розроблені й удосконалені продукти, нові і модернізовані технології, нові організаційні форми видозмінюють структуру економічної системи підприємства, створюючи нові види діяльності та ліквідуючи старі. Інновації, з одного боку, розкривають нові можливості для розширення економіки, а з іншого – руйнують економічну рівновагу, вносять невизначеність в економічну динаміку. Цей процес «творчого руйнування», тобто безперервного оновлення виробничої діяльності, був описаний Й. Шумпетером, який вважав свою теорію найадекватнішою інтерпретацією економічного процесу [7]. Враховуючи, що об'єктивні процеси інноваційної діяльності перебувають під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а також віддалених термінів проявів економічного ефекту і значних інвестицій, ризику збитків, недоотриманої вигоди або втрати вкладених коштів стають неминучими. Цим можна пояснити невисокий рівень інноваційної активності.

З приводу нерівномірності інноваційної активності в науковій літературі існують протилежні думки. Г. Менш пояснює нерівномірність інноваційної активності особливостями ринкової економіки, стверджуючи, що підприємці приступають до впровадження радикальних інновацій тільки тоді, коли починається падіння ефективності інвестицій у традиційних напрямках і сповзання економіки у фазу депресії, тобто впровадження базисних інновацій є єдиною можливістю прибуткового інвестування і, врешті-решт, інновації долають депресію [23]. Аналогічну позицію займає К.Ковтуненко [24], який також вважає, що погіршення стану фірми породжує стимули до інновацій, а коли справи йдуть добре, підприємці не прагнуть щось змінювати в налагодженому виробництві. Саме в періоди тривалих економічних криз і відбувається перехід фірми від стратегії максимізації прибутку (якої вона дотримується в період процвітання) до стратегії мінімізації відносного ризику. Поки існуючі технології приносять достатній прибуток, прагнення до інновацій невелике, оскільки

інноваційна діяльність завжди пов'язана з ризиком. Коли ж настає криза і перспективи в традиційних галузях погіршуються, ризик інновацій не є непереборною перешкодою, оскільки інвестиційні альтернативи можуть здатися ще більш ризикованими.

Протилежну точку зору з приводу впливу інноваційних процесів на економічне зростання відстоювали Х. Фрімен [25] і Дж. Кларк [26]. Вони вважають, що економічні кризи швидше гальмують, ніж прискорюють впровадження інновацій. У важкий період підприємствам не до технологічних інновацій, адже інноваційні ризики дуже великі. І тільки процвітаюче підприємство, впевнене у перспективах розширення ринку і зростання прибутку, може проявляти підвищену інноваційну активність.

Цей підхід до визначення поняття інновацій, дозволяє чіткіше визначити й види інновацій щодо окремих галузей народного господарства, виокремлюючи технологічні (продуктові і процесні), організаційні (управлінські), маркетингові (ринкові) та ін.

Створення базисних (фундаментальних) інновацій у сфері нових матеріалів, інформатизації, мікроелектроніки, біотехнології спонукає до структурних зрушень в традиційних галузях АПК. Разом з цим виникають нові, незаповнені ринкові ніші, які направлені на задоволення якісно інших споживчих потреб, що не спостерігались раніше [27].

Концепція стратегічного управління інноваційною діяльністю направлена на забезпечення довгострокової (стабільної) конкурентної переваги організації, що досягається за рахунок циклічного та безперервного здійснення інноваційної діяльності з використанням інструментів стратегічного аналізу ситуації на ринку та виявлення перспектив подальшого розвитку інновацій на підприємстві та ринку, залучення та концентрації коштів підприємства на найперспективніших напрямках інноваційної діяльності із стратегічної точки зору.

Для опрацювання завдань по координації діяльності з питань науки і техніки ще на початку 60-х років ХХ сторіччя було розпочато пілотний проект Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), у межах якого групою фахівців було розроблено документ «Керівництво Фраскаті», яким пропонувалась стандартизація практики щодо оцінки експериментальних розробок й досліджень. Назва документа походить від назви італійського міста Фраскаті, де й було розроблено та затверджено перший варіант методичних рекомендацій щодо оцінки експериментальних розробок й досліджень. Останню редакцію вищевказаного документа

було прийнято у 2004р., яким згідно із запропонованими рекомендаціями під «інновацією» слід розуміти результат інноваційної роботи, який можна отримати як наслідок реалізації на ринку нового або вдосконаленого продукту; нової або вдосконаленої технології або технологічного процесу, що було представлено та використано на практиці; запропонованому на ринку новому підході до забезпечення соціальних або споживчих послуг [28, с.30-31].

Здійснюючи дослідження щодо ретроспектив даного поняття, то ще у першому нормативно-правовому документі, який втілено Європейським Союзом в рамках «Зеленої Книги про інновації» у 90-х роках ХХ ст. представлено тлумачення терміну «інновація», що визначається як [29]:

- удосконалення та підвищення якісних характеристик товарів і послуг;
- розширення меж реалізації продукції, впровадження нових методів виробництва, просування на ринок;
- впровадження якісно нових форм управління, організаційних методів, умов праці, підвищення кваліфікації кадрів.

У Регламенті № 294/2008 Європейського парламенту від 11.03.2008р. «Про створення Європейського інституту інновацій та технологій» наведено дещо інше роз'яснення терміну – «інновація» розглядається як процес, або його кінцевий результат, за наявності якого нові суспільні ідеї, які відповідають його економічним потребам та створюють нові товари, послуги чи підприємницькі моделі, які успішно запроваджено на ринку, чи потенційно здатні формувати нові ринково-організаційні моделі [29, с.90]. Проте, на нашу думку, таке розкриття сутності поняття можна трактувати як статистичне представлення матеріалу.

Відповідно до сучасних вимог інноваційний процес слід розглядати як принцип організації системи управління, що не є дискретним процесом, а тому виникає необхідність до формування нової, більш ефективної структури його здійснення, що потребує суттєвих витрат для оплати праці висококваліфікованих спеціалістів, що будуть його реалізовувати;

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / ред. Л. І. Федулова. – К.: Основа, 2005. – 552 с.
2. Бажал Ю. Економічна теорія технологічних змін / Ю. Бажал. – К.: Знання, 1996. – 240 с.
3. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 498 с.
4. Rostow W. W. Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present: with a perspective on the next century. N.-Y.: Free Press, 1990, p. 261.
5. Юм Д. Исследование о человеческом понимании / Д. Юм., пер. с англ. – М.: Прогресс, 1995. – 927 с.
6. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь. Спб., 1894.

капітальних вкладень у створення дослідних потужностей та придбання сучасної техніки; забезпечення фінансовими ресурсами поточних витрат на здійснення інноваційної діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Концептуальною ознакою сучасних економічних досліджень є те, що «інновація» в них визначається як якісні зміни, що здійснюються з метою отримання соціально-економічного ефекту. Вирішальною характеристикою інновації є здобуття можливості використання нововведення на рівні як господарюючого об'єкта так і економічної системи загалом.

Для підвищення ефективності виробничої діяльності надзвичайно важливе значення належить активізації інноваційної діяльності, адже без цього неможливе формування прогресивних структурних зрушень в економіці. Враховуючи вищевикладене, інноваційний тип виробництва є пріоритетним у розвитку економіки, а діяльність направлена на його формування відіграє провідну роль у забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників у найближчій перспективі та створює передумови стратегічного розвитку усіх галузей економіки.

Від удосконалення й запровадження нових технологічних процесів та оновлення основних виробничих засобів безпосередньо залежить екологічна безпека виробництва. Нині ж значна частина вітчизняних товаровиробників використовують у своїй діяльності морально та фізично застаріле обладнання, в переважній більшості ще досі застосовують застарілі технології виробництва, що негативно позначається на навколишньому природному середовищі.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у необхідності розробки й впровадження у виробництво інноваційних технологій, що викликано потребою забезпечення зростаючого населення планети доступними, якісними та натуральними товарами. При цьому виникає питання визначення шляхів розвитку виробництва в контексті поєднання усіх факторів інноваційного розвитку та забезпечення мінімізації шкідливого впливу на навколишнє природне середовище.

7. Шумпетер И. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
8. Holt K. The Management of Produkt innovations / K. Holt. – Batterford: *Next Century*, 1983.
9. Shpitgof Arthur. Österreichs Finanzen und der Krieg, zus. mit Franz Meisel. Duncker & Humblot / Arthur Shpitgof. – München; Leipzig, 1915.
10. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер; пер. с англ. Н. Коневская. – М.: Фаир-Прес, 2012. – 285 с.
11. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. О. Л. Пелявский. – М.: Вильямс, 2006. – 602 с.
12. Илляшенко С. М. Инновационные риски и их классификация / С. М. Илляшенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2005. – № 4. – С. 93-103.
13. Блауг М. Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past / М. Блауг // – СПб.: Экономик, 2008. – 458 с.
14. Боженко О. М. Інноваційний потенціал підприємств та ефективність його використання [Електронний ресурс] / О. М. Боженко // *Наукові записки Української академії друкарства*. – 2011. – № 1. – С. 146-149. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nz_2011_1_25.pdf.
15. Barnett H. G. Innovation: the Basis of Cultural Change / H. G. Barnett. – New York: McGraw-Hill Book Company, 1953. – 448 p.
16. Muller R. Das Management der Innovation / R. Muller. – Frankfurt am Mein, 1973.
17. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. Франка, 2001. – 608 с.
18. Solow R. The Economics of Resources or the Resources of Economics / R. Solow // *The American Economic Review*. – 1974. – Vol. 64. – № 2. – P. 1-14.
19. Осадчая И.М. Циклов экономических теория / И.М.Осадчая // *Большая советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Советская Энциклопедия, 1978. – Т. 22. – С. 557.*
20. Ксьонжик І.В. Реалізація інноваційного потенціалу сільсько-господарських підприємств як основа розвитку сільських територій / І. В. Ксьонжик, Ю. О. Волович // *Науковий вісник НУБіП. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. – 2013. – Вип. 181. – Ч. 2. – С. 186-191.
21. Валдайцев С. Антикризисное управление на основе инноваций / С. Валдайцев. – М.: Проспект, 2005. – 312 с.
22. Мельник О.М. Класифікація типів, видів і моделей економічного розвитку / О.М. Мельник // *Інституційний репозитарій Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет ім.Вадима Гетьмана»*. – 2014. – Вип. 2. – С. 456-467. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7320/1/Melnyk.pdf>
23. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression / G. Mensch. – Ballinger – Cambridge (Massachusetts), 1979.
24. Ковтуненко К. В. Комерціалізація як процес впровадження і підтримки інноваційних розробок / К. В. Ковтуненко, Ю. В. Гутарева // *Інноваційна економіка*. – 2013. – № 10. – С. 93-97.
25. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation; 2nd edn. Frances Pinter / K. Freeman C. – London, 1982. – 38 p.
26. Кларк Д. Б. Философия богатства: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past / Джон Бейтс Кларк. – СПб.: Экономик, 2008. – С.134-137.
27. Гавриш В. І. Проблеми інноваційного розвитку енергетичної складової АПК України / В. І. Гавриш // *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. –2010. – Вип. 4 (57). – С. 27-35.
28. Organization for Economic Cooperation and Development. (1963). Frascati Manual «Proposed standard practice for surveys of research and experimental development». The first official recommendations for research and statistics development in member countries of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) adopted at the meeting of the OECD. Italy: Frascati. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://big_economic_dictionary.-academic.ru/13352
29. Regulation number 294/2008 of the European Parliament of 11 March 2008 On establishment of the European Institute of Innovation and Technology. Document of the European Union in the context of the «Green Book of Innovation». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://big_economic_dictionary.-academic.ru/15284

REFERENCES

1. Fedulova, L.I. (Eds.). (2005). *Innovative development of economy: model, system management, public policy*. Kyiv: ID «Osнова».
2. Bazhal, Yu. (1996). *Ekonomichna teoriia tekhnologichnykh zmin [Economic theory of technological change]*. Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
3. Keynes, Dzh. (1978). *Obshhaja teoriija zanjatosti, procenta i deneg [The General Theory of Employment, Interest and Money]*. Moscow: Progress [in Russian].
4. Rostow, W.W. (1990). *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present: with a perspective on the next century*. New-York: Free Press.
5. Yum, D. (1995). *Issledovanie o chelovecheskom ponimanii [Study on human understanding]*. Moscow: Progress [in Russian].

6. Tugan-Baranovskiy, M.I. (1894). *Promyshlennye krizisy v sovremennoj Anglii, ih prichiny i vlijanie na narodnuju zhizn'* [Industrial crises in modern Britain, their causes and impact on people's lives]. Saint Petersburg: N.p. [in Russian].
7. Shumpeter, I. (1982) *Teorija jekonomicheskogo razvitija: issledovanija predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita i cikla konjunktury* [The theory of economic development: study of business profits, capital, credit and conjuncture cycle]. Moscow: Progress [in Russian].
8. Holt, K. (1983). *The Management of Produkt innovations*. Batterford: Next Century.
9. Shpigtog, A. (1915). *Österreichs Finanzen und der Krieg, zus. mit Franz Meisel*. Duncker & Humblot. München; Leipzig: N.p.
10. Druker, P. (2012). *Effective management. Economic problems and optimal solutions*. (N. Konevskaia, Trans). Moscow: Fair-Pres.
11. Porter, M. (2006). *Competition*. (O. Pelyavskiy, Trans). Moscow: Vilyams.
12. Ilyashenko, S.N. (2005). Innovacionnye riski i ih klassifikacija [Innovation risks and their classification]. *Aktualni problemi ekonomiki – Recent economic problems*, 4, 93-103 [in Russian].
13. Blaug, M. (2008). *Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past*. Saint Petersburg: Ekonomik.
14. Bozhenko, O.M. (2011). Innovatsijnyj potentsial pidpriemstv ta efektyvnist' joho vykorystannia [The innovative potential of enterprises and efficiency capacity of its use]. *Naukovi zapiski Ukrayinskoyi akademiyi druzarstva – Scientific notes Ukrainian Academy of Printing*, 1, 146-149 [in Ukrainian]. [nbuv.gov.ua](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nz_2011_1_25.pdf). Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nz_2011_1_25.pdf.
15. Barnett, H.G. (1953). *Innovation: the Basis of Cultural Change*. New York: McGraw-Hill Book Company.
16. Muller, R. (1973). *Das Management der Innovation*. Frankfurt am Mein: N.p.
17. Krupka, M.I. (2001). *Finansovo-kredytnyj mekhanizm innovatsijnogo rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Financial and credit mechanism of innovation development of economy of Ukraine]. Lviv: Publishing center of Lviv Franko National University [in Ukrainian].
18. Solow, R. (1974). The Economics of Resources or the Resources of Economics. *The American Economic Review*, 64, 2, 1-14.
19. Osadchaya, I.M. (1978). *Cycles of economic theory*. A.M. Prokhorov (Ed.). The Great Soviet Encyclopedia: in 30 Vol. 3 issue, Vol. 22. Moscow: Soviet Encyclopedia [in Russian].
20. Ksonzhik, I.V., & Volovich Yu.O. (2013). Realizatsiia innovatsijnogo potentsialu sil's'ko-hospodars'kykh pidpriemstv iak osnova rozvytku sil's'kykh terytorij [Implementing innovative potential of agricultural enterprises as a basis for rural areas] *Naukoviy visnik NUBiP. Ser.: Ekonomika, agrarniy menedzhment, biznes – Scientific Herald NUBiP. Ser.: economics, agricultural management business*, 181, 2, 186-191 [in Ukrainian].
21. Valdajcev, S. (2005). *Antikrizisnoe upravlenie na osnove innovacij* [Crisis management based on innovation]. Moscow: Prospekt [in Russian].
22. Mel'nyk, O.M. (2014). Klasyfikatsiia typiv, vydiv i modelej ekonomichnoho rozvytku. [Classification of types, kinds and models of economic development]. *Institutsiyniy repozitarij Derzhavnogo vishchogo navchalnogo zakladu «Kiyivskiy natsionalniy ekonomichniy universitet im. Vadima Get'mana» – Institutional Repository State higher education institution «Kyiv Vadim Get'man National Economic University»*, 2, 456-467 [in Ukrainian]. ir.kneu.edu.ua. Retrieved from: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7320/1/Melnyk.pdf>
23. Mensch, G. (1979). *Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression*. Ballinger: Cambridge (Massachusetts).
24. Kovtunenka, K.V. & Hutareva, Yu.V. (2013). Komertsializatsiia iak protses vprovadzhennia i pidtrymky innovatsijnykh rozrobok [Commercialization of a process implementation and support innovation]. *Innovatsiyna ekonomika – Innovative Economy*, 10, 93-97 [in Ukrainian].
25. Freeman, C. (1982). *The Economics of Industrial Innovation; 2nd edn*. Frances Pinter. London: N.p.
26. Klark, D.B. (2008). *Philosophy of wealth: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past*. Saint Petersburg: Ekonomik.
27. Gavrish, V.I. (2010). Problemy innovatsijnogo rozvytku enerhetychnoi skladovoi APK Ukrainy [Problems of innovative development of the energy component of agro-industrial complex of Ukraine]. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomor'ia – Bulletin of Agricultural Science Black Sea*, 4 (57), 27-35 [in Ukrainian].
28. Organization for Economic Cooperation and Development. (1963). Frascati Manual "Proposed standard practice for surveys of research and experimental development". The first official recommendations for research and statistics development in member countries of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) adopted at the meeting of the OECD. Frascati. big_economic_dictionary.ru. Retrieved from: http://big_economic_dictionary.-academic.ru/13352
29. Regulation number 294/2008 of the European Parliament of 11 March 2008 On establishment of the European Institute of Innovation and Technology. Document of the European Union in the context of the "Green Book of Innovation". big_economic_dictionary.ru. Retrieved from: http://big_economic_dictionary.-academic.ru/15284

Пойда-Носик Н.Н., Свадеба В.В.

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розглянуто сутність платоспроможності та її роль в забезпеченні стабільного функціонування підприємства. Зазначено характерні причини її втрати суб'єктами господарювання. Охарактеризовано основні ознаки, які притаманні платоспроможному підприємству. Здійснено розрахунок показників поточної та перспективної платоспроможності досліджуваного підприємства. Виділено шляхи вирішення наявних проблем і відновлення втраченої платоспроможності. Запропонована універсальна система забезпечення платоспроможності підприємства.

Ключові слова: платоспроможність, поточна платоспроможність, перспективна платоспроможність, система забезпечення платоспроможності підприємства.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування і розвитку суб'єктів господарювання України, все частіше підприємства стикаються з проблемою втрати платоспроможності. Формування ефективних шляхів відновлення платоспроможності потребує більш ґрунтовного аналізу причин її втрати. Хоча на сьогоднішній день якість менеджменту на підприємствах значно зросла, проте дуже часто виникають певні проблеми, пов'язані зі зниженням рівня чи втратою платоспроможності, вирішити які однозначно неможливо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності платоспроможності підприємства та причин її втрати внаслідок дії різноманітних деструктивних факторів було присвячено багато праць як закордонних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, дослідженням ролі платоспроможності у фінансовій безпеці та визначенням наслідків її втрати займалися такі вітчизняні науковці як А.А.Горбатенко [4], В.С.Сирота [9], О.С.Харченко [13] й інші. Розробці заходів підвищення платоспроможності присвячено праці Н.О.Власової [3], Н.Б.Теницької [10] та інших. Системний підхід до дослідження платоспроможності як об'єкту управління переважно використовувався науковцями для формування системи критеріїв її оцінювання (Котляр М.Л. [6], Хоменко Т.Ю. [14]). Платоспроможність також розглядалася як елемент фінансової складової у системі економічної та корпоративної безпеки підприємств у працях Кравчука П.Я. [7],

Франчука В.І. [12] та Шульги І.П. [15], Живко З.Б. [5]. Проте, залишається невирішеним питання визначення ефективних шляхів усунення неплатоспроможності підприємства та формування універсальної системи її забезпечення на перспективу відповідно до нових викликів сучасності, а саме тих умов, у яких опинилися суб'єкти господарювання Україна під впливом кризових факторів.

Формулювання цілей статті. У даному дослідженні основними цілями є: аналіз підходів науковців до трактування сутності платоспроможності та її ролі в забезпеченні стабільного функціонування підприємства; визначення характерних причин, що тягнуть за собою втрату платоспроможності суб'єкта господарювання на теренах України; пропозиції можливих шляхів її відновлення та формування системи забезпечення платоспроможності підприємства.

Опис основного матеріалу дослідження. Враховуючи сучасні виклики та кризовий стан економіки України, підприємствам стає все важче підтримувати стабільне функціонування і розвиток, вчасно і якісно виконувати взяті на себе економічні та фінансові зобов'язання, що неминуче призводить до банкрутства. Визнання підприємства банкрутом пов'язано з втратою мінімального рівня платоспроможності, необхідного для подальшого його функціонування. У зв'язку з цим, професійне вивчення та оцінка платоспроможності, а також розробка заходів її забезпечення стають першочерговими цілями підприємства задля забезпечення його виживання.

Існує значна кількість підходів до трактування теоретичної та практичної сутності платоспроможності підприємства. М.М.Бердар [2, с. 274] трактує платоспроможність підприємства як його здатність виконувати свої платіжні зобов'язання. На думку Г.І.Базецької [1, с. 187], платоспроможність — це спроможність підпри-

© Пойда-Носик Ніна Никифоровна, к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет», e-mail: pina-nosyk@yandex.ua

Свадеба Віктор Вікторович, студент 5-го курсу економічного факультету ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +38(095)6322074, e-mail: deadpoolamateras@gmail.com

емства здійснювати платежі наявними засобами, або засобами, які постійно поповнюються за рахунок його діяльності. Сирота В. С. визначає платоспроможність, як можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями без ризику для поточної господарської діяльності та подальшого розвитку [9, с. 96].

Проте, на нашу думку, найбільш влучно відображає сутність платоспроможності підприємства О.О. Непочатенко, згідно з яким платоспроможність - це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання [8, с. 365].

Отже, високий рівень платоспроможності – необхідна складова характеристики будь-якого стабільно функціонуючого суб'єкта господарювання. Саме тому зацікавленими в грамотній оцінці його стану платоспроможності будуть як керівники даного підприємства, так і його потенційні партнери. На основі даної інформації власники підприємства вивчають ефективність його діяльності та визначають шляхи подальшого розвитку, наявні партнери обґрунтовують доцільність подальшої співпраці, інвестори вираховують ризики вкладання в нього коштів, а кредитори визначають можливості та умови надання позики даному підприємству. Так згідно бачення Харченко О.С., саме платоспроможність є тією необхідною складовою, яка дозволяє зберігати рівноважний, конкурентоспроможний стан сьогодні та в перспективі, постійно реагуючи та адаптуючись до екзогенних та ендемогенних чинників в актуальних ринкових умовах [13, с. 27].

При здійсненні оцінки стану платоспроможності вкрай важливо визначити, який саме її різновид ми аналізуємо. Згідно твердження Ю. М. Тютюнника, за періодом оцінки в науковій літературі прийнято виділяти поточну (фактичну) та перспективну платоспроможність [11, с. 276]:

а) поточна (фактична) платоспроможність визначає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів для виконання розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю на певну дату або впродовж періоду оцінки;

б) перспективна платоспроможність характеризує здатність підприємства здійснювати виконання платіжних зобов'язань у майбутньому періоді.

Відповідно для подальшої розробки заходів по відновленню та забезпеченню того чи іншого різновиду платоспроможності, необхідно визначити причини, наслідком яких стала втрата суб'єктом платоспроможності. Так, О.О. Непочатенко вбачає, що головними причинами настання неплатоспроможності підприємства можуть бути [8, с. 366]:

- помилки у розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартості;
- невиконання замовлень;
- неконтрольоване зростання собівартості продукції;
- втрата каналів реалізації та постійних замовників;
- неплатоспроможність покупців і замовників;
- брак власних джерел фінансування;
- інфляційні процеси;
- значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість й у надлишкові виробничі запаси;
- низька якість фінансового планування на підприємстві;
- низька оборотність оборотних коштів.

Крім вище зазначених причин, на нашу думку, слід додати наступні, які можуть аналогічно тягнути за собою втрату платоспроможності, а саме: а) високий податковий тягар; б) зростання залежності від кредиторів та потрапляння в боргову пастку; в) невинуваті, високоризикові рішення керівництва, які призводять до настання кризового стану на підприємстві.

Оцінка ліквідності й платоспроможності підприємства проводилася на прикладі ТОВ «Перечинська швейна фабрика». Результати розрахунку основних показників ліквідності, які відображають поточну платоспроможність підприємства у динаміці за 2011-2015 роки, наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Показники ліквідності й платоспроможності у динаміці за 2011-2015 рр.*

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Відхилення за 2011-2015 роки	
						Абсолютне, (+, -)	Відносне, %
Коеф. абсолют. ліквідн.	0.0675	0.0003	0.0001	0.1515	2.2313	+2.1638	+3206
Коеф. загал. ліквідн.	1.38	0.77	0.52	0.57	4.64	+3.26	+236
Коеф. проміжної ліквідн.	0.5	0.14	0.18	0.38	3.27	+2.77	+554
Чистий оборот. капітал, тис.грн.	126.7	-161.5	-370.6	-609.6	1309.2	+1182.5	+833

* Сформовано на основі даних фінансової звітності підприємства ТОВ «Перечинська швейна фабрика» за 2011-2015 роки

Наведені дані дають підставу виділити наступні тенденції. З 2011 по 2013 рр. спостерігалось погіршення рівня ліквідності, зокрема це підтверджує динаміка коефіцієнтів абсолютної та загальної ліквідності. З 2013 року почалося поступове підвищення рівня ліквідності, яке було зумовлене зміною підходів підприємства у частині формування ліквідних активів та порядку розрахунків за зобов'язаннями. Як результат – у 2015 році відбулося різке зростання всіх показників, що свідчить про значне посилення ліквідної позиції підприємства та покращення рівня його платоспроможності. Так, у 2015 році порівняно з 2011 роком збільшився коефіцієнт абсолютної ліквідності – на 3206%, або у 32 рази, коефіцієнт загальної ліквідності – на 236%, коефіцієнт поточної ліквідності – на 554%, а чистий оборотний капітал – на 833%.

Означена тенденція має і негативну сторону – значне накопичення високоліквідних активів в

умовах інфляції може спричинити втрату вартості активів. Крім того, існує ймовірність втрати доходів у випадку зберігання значних резервів ліквідних активів, що може негативно позначитися на платоспроможності підприємства у майбутніх періодах. Тому існує перманентна потреба в забезпеченні якісної підтримки досягнутого рівня платоспроможності підприємства та своєчасному виявленні загрози її втрати.

Відповідно, для того, щоб зробити більш ґрунтовні висновки про стан платоспроможності досліджуваного підприємства, необхідно провести аналіз перспективної платоспроможності. Остання повинна відображати здатність підприємства розраховуватися за своїми боргами у довгостроковій перспективі. Тому, на нашу думку, вона може бути оцінена на основі показників фінансової стійкості, ефективності формування грошових потоків та показника ЕБІТДА (табл. 2).

Таблиця 2

Показники перспективної платоспроможності у динаміці за 2011-2015 рр.*

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Відхилення за 2011-2015 роки	
						Абсолютне (+, -)	Відносне, %
Коефіцієнт автономії	0.88	0.68	0.61	0.47	0.85	-0.03	-3.41
Коефіцієнт ефективності використання власних коштів	0.11	-0.35	-0.34	0.1	0.66	+0.55	+500
Коефіцієнт співвідношення позик. і власн. Капіталу	0.13	0.47	0.63	1.11	0.18	+0.05	+38.5
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0.06	-0.15	-0.31	-0.53	0.34	+0.28	+466.7
Коефіцієнт ефективності використ. фін. ресурсів (усього майна)	0.1	-0.24	-0.21	0.05	0.56	+0.46	+460
ЕБІТДА, тис. грн.	658.6	-221.4	-107.9	458.7	2386.3	+1727.7	+262.33
Чистий грошовий потік (ЧГП), тис. грн.	-205.1	-22.1	-0.1	216.4	587	+792.1	-386.2
ЧГП/Чистий дохід від реалізації продукції, %	-3.23	-0.47	-0.003	4.19	5.61	+8.84	-273.69
Коеф. реінвест. (капіталізац.) ЧГП	-1.94	0.07	0.0003	0.48	23.67	+25.61	-1320.1

* Сформовано на основі даних фінансової звітності підприємства ТОВ «Перечинська швейна фабрика» за 2011-2015 роки

На основі оцінки динаміки розрахованих показників перспективної платоспроможності можна констатувати, що показники ефективності формування грошових потоків характеризувалися поступовим відновленням та зростанням з 2011 по 2015 роки, але натомість з 2011 по 2013 роки мало місце значне погіршення фінансової стійкості та показника ЕБІТДА на підприємстві. Проте, з 2013 по 2015 роки ситуація на ТОВ «Перечинська швейна фабрика» стабілізувалася, завдячуючи проведенню антикризових заходів,

спрямованих на відновлення прибутковості. Зокрема, було проведено ряд заходів по зниженню витрат підприємства, скорочення чисельності персоналу, здійснено продаж зайвого обладнання, а також вихід на нових замовників продукції.

У 2015 році показники фінансової стійкості відображають високий рівень незалежності підприємства від зовнішніх ресурсів, про що свідчить коефіцієнт автономії (0,85) та коефіцієнт співвідношення позикового і власного

капіталу (0,18). Можна також стверджувати про високий рівень ефективності використання власних коштів (66%) та високий рівень рентабельності всього капіталу (56%). А також відмічені значні темпи приросту EBITDA, який збільшився до 2386,3 тис. грн., або більш, ніж у 4 рази порівняно з попереднім роком. Чистий грошовий потік зріс майже у 2 рази і склав 587 тис. грн., а його відношення до чистого доходу від реалізації продукції зросло до 5,61 %. Коефіцієнт реінвестування (капіталізації) чистого грошового потоку теж значно зріс - до 23,67. Таким чином, на підприємстві створено умови для забезпечення і підтримання перспективної платоспроможності, а отже, і для подальшого його розвитку.

Підприємства, які не змогли стабілізувати ситуацію при ранніх ознаках погіршення власної платоспроможності, в найгіршому випадку призупиняють свою діяльність й проводять ліквідаційну процедуру. Щоб не допустити такого варіанту розвитку подій, перш за все потрібно стежити за змінами стану платоспроможності підприємства, чи відповідає він ознакам, що характеризують його як платоспроможного. Такими ознаками, на думку А. А. Горбатенко [4, с. 32], є наявність достатніх коштів на розрахунковому рахунку підприємства та відсутність простроченої кредиторської заборгованості. При невідповідності указаним ознакам платоспроможності рекомендовано здійснити заходи для повернення до нормативних значень. Так, на думку

Н.Б. Теницької, з-поміж багатьох різних заходів, які сприяють підвищенню платоспроможності й підтриманню ефективної господарської діяльності, можна виділити такі [10, с. 367]:

- зміна складу керівників підприємства та стилю управління;
- інвентаризація активів підприємства;
- оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат підприємства;
- продаж незавершеного будівництва;
- обґрунтування необхідної чисельності персоналу;
- продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків товарів;
- реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокові позики або іпотеки;
- запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва;
- удосконалення організації праці;
- проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

Проте, вказані заходи носять загально рекомендаційний характер й не враховують багато факторів окремих ситуацій. Саме тому, з метою ефективного реагування на загрози, які приносять з собою настання неплатоспроможності, нами було розроблено провідну систему забезпечення платоспроможності підприємства. Порядок застосування даної системи включає певну сукупність управлінських дій та рішень (рис 1).

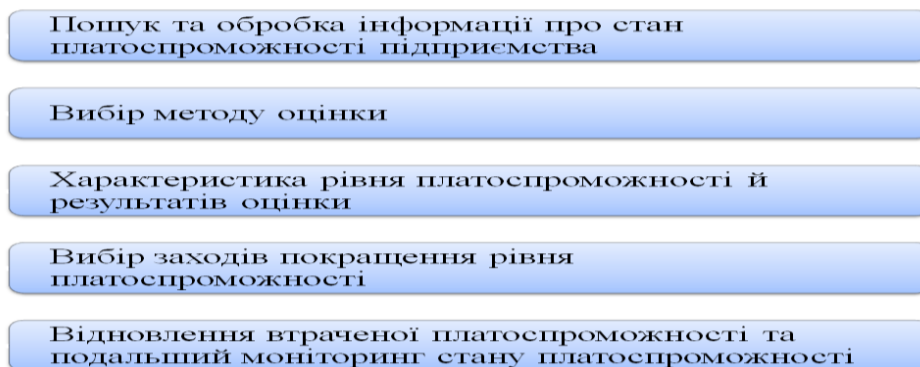


Рис. 1. Порядок реалізації системи забезпечення платоспроможності підприємства*

* *Власна розробка авторів*

Інформаційне забезпечення є першочерговим етапом та необхідною умовою організації і проведення аналізу стану платоспроможності. Необхідно зібрати максимально повну інформацію про стан платоспроможності підприємства та якісно її обробити. Саме від якості, змісту і складу вихідних даних залежить

ефективність аналітичного дослідження, об'єктивність і цінність його результатів.

Не менш важливим є вибір методу оцінки стану платоспроможності на основі отриманої інформації (рис. 2). Адже лише на основі проведеного аналізу можна робити якісні висновки, обґрунтовувати ефективність та необхідність тих чи інших управлінських рішень.

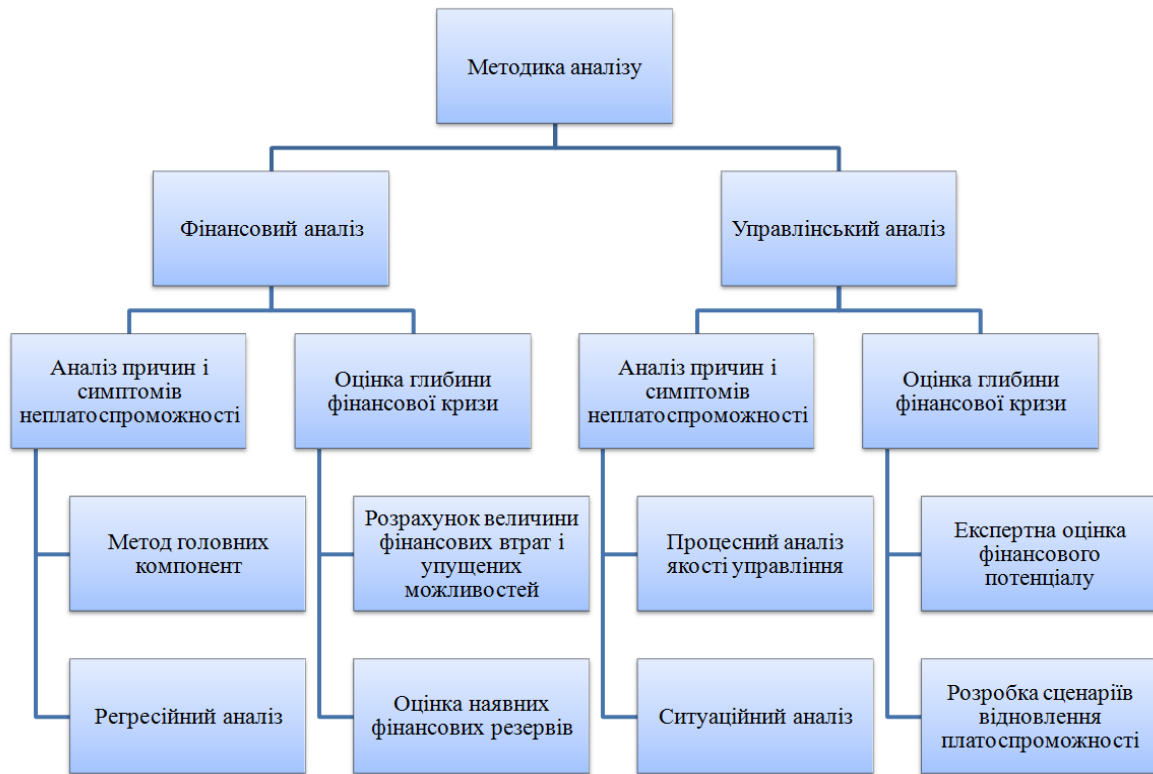


Рис. 2. Вибір методу оцінки стану платоспроможності підприємства*

* *Власна розробка авторів*

Вибір методу оцінки залежить від того, який вид аналізу ми проводимо — фінансовий чи управлінський. Фінансовий аналіз може здійснюватися як внутрішній, так і зовнішній. Він орієнтований здебільшого на аналіз фінансової діяльності та показників фінансового стану підприємства.

Управлінський аналіз, на відміну від фінансового, може бути лише внутрішнім і здійснюється на більш глибокому рівні. Характеризується повним доступом до бухгалтерської й управлінської звітності та забезпечує якісний аналіз внутрішніх ресурсів і потенціалу підприємства, вивчення впливу на його діяльність тих чи інших внутрішніх чи зовнішніх факторів і наслідків їх впливу. Результати управлінського аналізу забезпечують вище керівництво необхідною інформацією для прийняття остаточного рішення.

Подальший аналіз буде залежати від того, яка його головна ціль — виявити фактори, що призвели до неплатоспроможності, чи оцінити наслідки їх впливу на підприємство. Залежно від заданої цілі здійснюємо вибір одного з методів

аналізу причин і симптомів неплатоспроможності чи методів оцінки глибини фінансової кризи.

Отримавши необхідні результати дослідження від того чи й іншого методу аналізу, визначаємо характеристику рівня платоспроможності та, в залежності від її вигляду, приймаємо відповідне рішення для відновлення платоспроможності та забезпечення її високого рівня (рис. 3).

Після успішного відновлення платоспроможності, здійснюємо підтримку її на високому рівні та продовжуємо постійний моніторинг показників, що характеризують його ліквідність та платоспроможність. Не можна не погодитися з думкою Н.О.Власової [3, с. 11], що підприємство по-справжньому платоспроможне, коли має можливість не тільки для виконання своїх зовнішніх зобов'язань, але й для фінансування своєї поточної діяльності. Та згідно нашого бачення, високий рівень платоспроможності забезпечує не лише наявність достатньої кількості коштів для виконання своїх зобов'язань і фінансування поточної діяльності, а й також сприяє безперервному й динамічному розвитку підприємства.

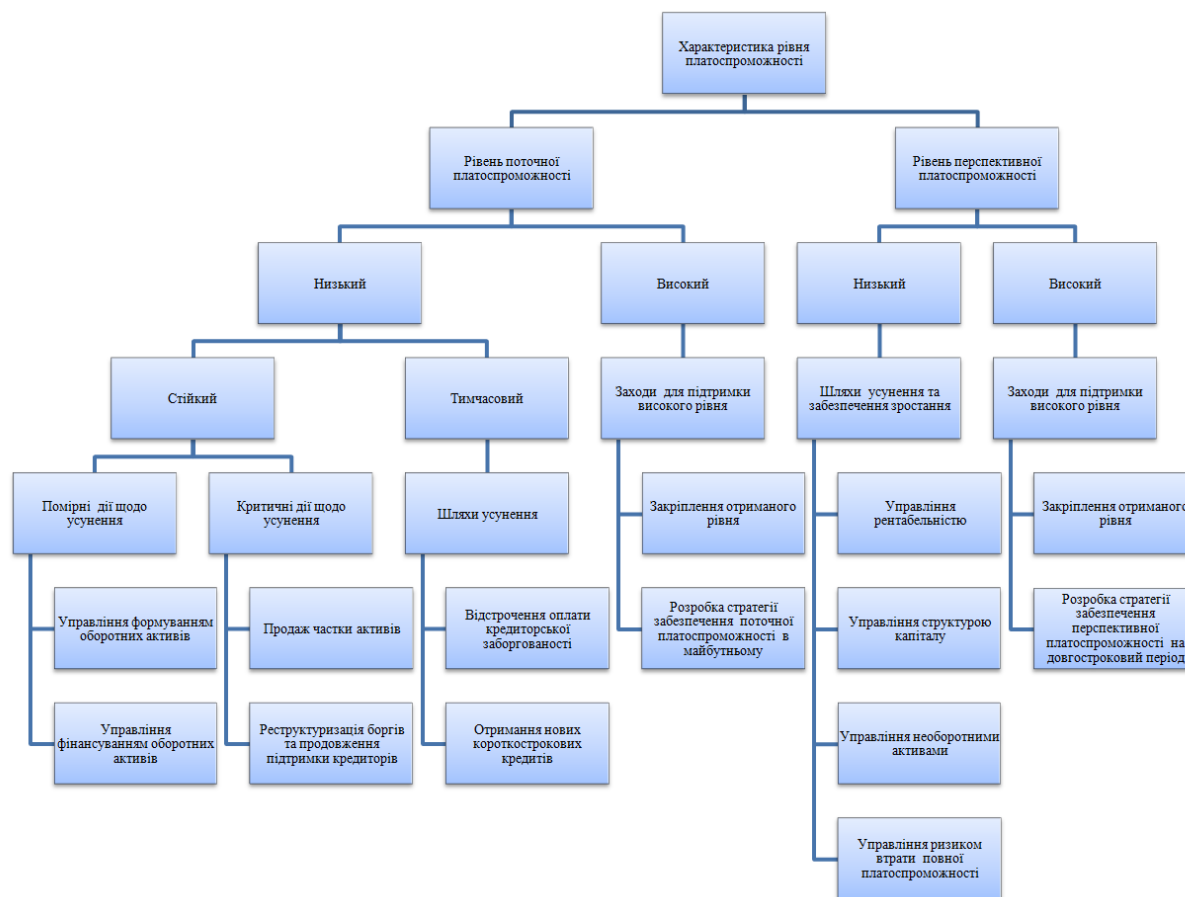


Рис. 3. Характеристика рівня платоспроможності та узгодження подальших дій керівництва*
 * Власна розробка автора

Впровадження даної системи дасть можливість своєчасно реагувати на загрози, які несе за собою втрата платоспроможності та забезпечить стабільне функціонування підприємства у майбутньому.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, ми дійшли висновку, що вирішення будь-якої проблеми починається з визначення причин її настання, в даному випадку визначення причин настання неплатоспроможності підприємства. За результатами аналізу можна зазначити, що характерними причинами, які тягнуть за собою втрату платоспроможності, можна вважати: неприйнятно високі витрати підприємства, повна втрата попиту на продукцію даного підприємства, надмірний податковий тягар, зростання залежності від кредиторів, невірні, високоризикові рішення керівництва.

Як показало дослідження, для забезпечення оптимального стану платоспроможності та підвищення її рівня на перспективу, необхідним є здійснення керівництвом ряду дій на випередження. З цією метою нами було розроблено систему забезпечення платоспроможності, яка передбачає певний порядок послідовних кроків: пошук та обробку

інформації про стан платоспроможності підприємства, вибір методу оцінки, характеристику рівня платоспроможності й результатів оцінки, вибір заходів покращення рівня платоспроможності, відновлення втраченої платоспроможності та подальший моніторинг стану платоспроможності. Адже саме ці кроки є потенційними можливостями для забезпечення стабільного високого рівня платоспроможності.

Проте слід пам'ятати, що ідеальних шляхів забезпечення платоспроможності не існує, завжди існують недоліки, що не були враховані, а з часом з'являються нові виклики і загрози, які потребують свіжого погляду на їх вирішення. Специфічні причини втрати платоспроможності окремого підприємства потребують розробки заходів стабілізації розроблених саме для конкретного випадку. Внаслідок цього виникає необхідність врахування як вітчизняного, так й іноземного досвіду потенційних заходів забезпечення високого рівня платоспроможності та вироблення нових шляхів щодо вирішення зазначеного завдання у відповідних актуальних умовах, що є перспективою подальших досліджень даної тематики.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базецька Г. І. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері [текст]: навч. посіб. / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.
2. Бердар М.М. Фінанси підприємств: [навчальний посібник] / М.М.Бердар. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Власова Н.О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі [Текст] : монографія / Н.О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смирнова ; – Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2010. – 222 с.
4. Горбатенко А.А. Оцінка платоспроможності підприємства в кризових умовах / А.А. Горбатенко // Вісник Української академії Банківської Справи. - 2009. - № 1 (26). - С. 31-40.
5. Живко З.Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства [Текст] / З.Б.Живко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Випуск 3(44). – С.37-42.
6. Котляр М.Л. Платоспроможність та ліквідність в системі оцінки фінансової стійкості підприємства [Текст] / М.Л.Котляр // Економічний простір. – 2008. – №11. – С.192-199.
7. Кравчук П.Я. Формування системи корпоративної безпеки підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Павло Ярославович Кравчук; [Терноп. держ. екон. унів]. — Тернопіль, 2006. — 23 с.
8. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств [текст]: підручник / О. О. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук . – Київ : «Центр учбової літ», 2013 . – 504 с.
9. Сирота В. С. Корпоративна соціальна відповідальність в системі економічної безпеки підприємств: дис. канд. ек. наук: 21.04.02. / В. С. Сирота. К., 2016. – 217с.
10. Теницька Н.Б. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості / Н.Б. Теницька, Ю.С. Гришко // Глобальні та національні проблеми економіки: електр. наук. вид. - Миколаїв: Миколаївський нац. ун-т, 2015. – Вип. № 8. – С. 366-369.
11. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник] ; частина I / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.
12. Франчук В.І. Теоретична модель системи забезпечення економічної безпеки акціонерних підприємств / Василь Іванович Франчук // Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 20.8. – 2010. – С.155-162.
13. Харченко О.С. Управління платоспроможністю в системі фінансової безпеки підприємств: дис. к.е.н.: спец. 08.00.08 / О.С. Харченко; ПВНЗ «Європейський університет». – К., 2015. – 253 с.
14. Хоменко Т.Ю., Погребняк А.Ю. Система показників оцінки платоспроможності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-26.pdf>
15. Шульга І.П. Сучасні підходи до формування системи економічної безпеки акціонерного товариства [Електронний ресурс]/І.П.Шульга. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=366>

REFERENCES

1. Bazets'ka, H.I., Subotovs'ka, L.H. & Tkachenko, Yu.V. (2012). *Finansy pidpriemstva: planuvannia ta upravlinnia u vyrobnychij sferi [Finance of enterprises: planning and management in the manufacturing sector]*. Kharkiv: KhNAMH [in Ukrainian].
2. Berdar, M.M. (2010). *Finansy pidpriemstv [Finance of enterprises]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
3. Vlasova, N.O., Pichuhina, T.S. & Smyrnova, P.V. (2010). *Otsinka likvidnosti ta platospromozhnosti pidpriemstv rozdribnoi torhivli [The assessment of the liquidity and solvency of retail trade enterprises]*. Kharkiv: Kharkivsk'kyj derzhavnyj universytet kharchuvannia ta torhivli [in Ukrainian].
4. Horbatenko, A.A. (2009). Otsinka platospromozhnosti pidpriemstva v kryzovykh umovakh [The assessment of solvency of enterprises in crisis conditions]. *Visnyk Ukrains'koi akademii Bankiv'skoi Spravy – The Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking*, 1 (26), 31-40 [in Ukrainian].
5. Zhyvko, Z.B. (2014). Mekanizm upravlinnia systemoiu ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [The management mechanism of the system of economic security of enterprise]. *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Serii «Ekonomika» – Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series "Economics"*, 3(44), 37-42 [in Ukrainian].
6. Kotliar, M.L. (2008). Platospromozhnist' ta likvidnist' v systemi otsinky finansovoi stijkosti pidpriemstva [Solvency and liquidity in the system of assessment of the financial stability of enterprise]. *Ekonomichnyj prostir – Economic space*, 11, 192-199 [in Ukrainian].
7. Kravchuk, P.Ya. (2006). Formuvannia systemy korporatyvnoi bezpeky pidpriemstva [The formation of the system of corporate security of enterprises]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Ternopil [in Ukrainian].
8. Nepochatenko, O.O. & Mel'nychuk, N.Yu. (2013). *Finansy pidpriemstv [Finance of enterprises]*. Kyiv: «Tsentr uchbovoi lit» [in Ukrainian].
9. Syrota, V.S. (2016). Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Corporate social responsibility in the system of economic security of enterprises]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].

10. Tenyts'ka, N.B. & Hryshko, Yu.S. (2015). Pidvyschennia platospromozhnosti pidpriemstva shliakhom optymizatsii debitors'koi zaborhovanosti [The increase of the solvency of enterprises by optimizing receivables]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky – Global and national problems of the economy*. Mykolaiv: Mykolaivs'kyj nats. universytet, 8, 366-369 [in Ukrainian].

11. Tiutiunyk, Yu.M. (2014). *Finansovyy analiz [Financial analysis]* (Part 1) (2nd ed., rev.). Poltava : RVV PDAA [in Ukrainian].

12. Franchuk, V.I. (2010). Teoretychna model' systemy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky aktsionerlykh pidpriemstv [The theoretical model of economic security system of joint stock companies]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy – Scientific bulletin of NLTU of Ukraine*, 20.8, 155-162 [in Ukrainian].

13. Kharchenko, O.S. (2015). Upravlinnia platospromozhnistiu v systemi finansovoi bezpeky pidpriemstv [Solvency management of the system of financial security of enterprises]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv: PVNZ «Yevropejs'kyj universytet» [in Ukrainian].

14. Khomenko, T.Yu. & Pohrebniak, A.Yu. *Systema pokaznykiv otsinky platospromozhnosti pidpriemstv [The system of indicators to assess the solvency of enterprises]*. Retrieved from: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-26.pdf> [in Ukrainian].

15. Shul'ha, I.P. *Suchasni pidkhody do formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky aktsionernoho tovarystva [Modern approaches to the formation of the system of economic security of a joint stock company]*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=366> [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Попова Н.В.

ДІДЖИТАЛ-КОМУНІКАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглядаються теоретико-методологічні аспекти застосування діджитал-комунікацій на прикладі підприємств транспортно-логістичної системи. На основі дослідження виявлені зміни у поведінці споживачів, які пов'язані з цифровими технологіями. Розвинутий механізм застосування інструментів діджитал-комунікацій, який дозволяє підприємствам в сучасних умовах швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та сприяє підвищенню ефективності маркетингової підтримки розвитку підприємств ТЛС. Запропоновані дії щодо впровадження сучасних методів залучення споживачів на основі прозорості інформації, доступності підприємства та застосування зручного функціоналу.

Ключові слова: діджитал-комунікації, цифрові маркетингові комунікації, підприємства транспортно-логістичної системи, поведінка споживачів, маркетингова підтримка.

Постановка проблеми. У цифрову еру маркетингові комунікації стають все більш інтегрованими за рахунок зняття обмежень, які існували раніше, внаслідок швидкого розвитку технологій. Способи встановлення контактів зі споживачами перейшли на якісно новий рівень і дають можливість підприємству запроваджувати комунікації постійно за допомогою сайту, мобільного зв'язку, соціальних мереж. Цифрові технології дозволяють також проводити аналітичну роботу, відслідковувати, як споживачі використовують свої цифрові можливості, інтегрувати отримані дані з існуючими наборами традиційних даних із CRM-систем. Це дає можливість забезпечити персоналізований підхід до клієнта та зрозуміти, яким чином краще пропонувати інноваційні ідеї, враховуючи досвід цифрового контакту споживачів з підприємствами транспортно-логістичної системи (ТЛС). Тому проблема використання діджитал-комунікацій як інструменту маркетингової підтримки розвитку підприємств ТЛС у сучасних умовах є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку та застосуванню цифрових (діджитал) комунікацій присвячені роботи таких вчених, як В. Д. Беннетт та О. Сегерберг [7], К. Вертайм та Я. Фенвік [1], О. В. Зозульов та К. А. Полторак [3], С. М. Ілляшенко [9], С. В. Нікіфорова та С. В. Совершаєва [4], М. Окландер та О. Романенко [5], М. Мерісаво [10] та інші. Значну увагу щодо залучення

споживачів у взаємодію з підприємствами у процесі складання споживчої цінності у діджитал-середовищі приділили такі вчені, як А. Випперфюрт [2], К. Прахалад, М. Кришнан [6] та ін. Однак потребують подальшого розгляду питання, пов'язані із визначенням механізму застосування діджитал-комунікацій, які сприятимуть розвитку підприємств транспортно-логістичної системи в сучасних умовах, підвищенням їх ефективності.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є удосконалення механізму застосування діджитал-комунікацій як інструменту маркетингової підтримки розвитку підприємств транспортно-логістичної системи в сучасних умовах.

Опис основного матеріалу дослідження. Розглянемо, як діджитал-комунікації впливають на розвиток маркетингу та поведінку споживачів транспортно-логістичних послуг. На думку К. Вертайма та Я. Фенвіка, цифрові канали комунікацій створюють нові способи і збільшують швидкість залучення споживачів. Це адресні канали, які дозволяють маркетологам вести постійний двосторонній персоналізований діалог з кожним споживачем, збільшувати їх залучення, під яким розуміється зацікавленість і емоційна заглибленість, що викликає бажання відповісти і вступити в контакт [1].

Відмінність застосування цифрових технологій від традиційних маркетингових комунікацій означає перехід до нової якості взаємовідносин зі споживачами, нового розуміння основних напрямків змін, яких потребує ера цифрових технологій, а також збільшення швидкості контактів та вирішення бізнес-завдань. Цифровий зв'язок повинен стати більш ніж засобом донесення повідомлення і слугувати налагодженню творчого спілкування,

© **Попова Надія Василівна**, к.е.н., доц., завідувач кафедри маркетингу Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків, тел.: +380677888213, e-mail: pnv-15@ukr.net

діалогу зі споживачами, заохочуванню взаємодії. Тому підприємства транспортно-логістичної системи повинні зосередити увагу на зміні поведінки споживачів, яка викликана новими можливостями, що надають цифрові технології.

Для визначення особливостей застосування інтернету та мобільних пристроїв споживачами в сучасних умовах були проведені дослідження серед 112 споживачів транспортно-логістичних послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Результати опитування споживачів щодо використання інтернету та мобільних пристроїв при виборі підприємства ТЛС *

Питання	Стверджуючі відповіді, %
Як збирається інформація про підприємство ТЛС в інтернеті:	
читаються відгуки про підприємство	79
аналізується сайт підприємства	81
Як сприймається інформація про підприємство у блогах:	
читається і приймається до відома	38
впливає на прийняття рішення	58
не використовується	4
Як читається інформація з сайтів:	
розглядається послідовно і детально	23
читаються тільки заголовки та врізки, за необхідністю інформація розглядається детально	77
Що впливає на сприйняття інформації з сайту підприємства:	
наявність відео контенту	55
наявність детальної інформації про підприємство та його послуги	61
наявність зручного функціоналу	82
можливість інтерактиву з підприємством	74
зручність подання інформації	71
Чи є інтерес до мобільних додатків при співпраці з підприємством:	
є можливість і бажання використовувати	65
є бажання, але поки немає можливості використовувати	31
не планують використовувати	4

* Розроблено автором

За даними дослідження визначено, що інтернет надає споживачам нові можливості відносно отримання інформації про підприємство із різних джерел, збільшує швидкість обробки інформації, сприяє появі нових вимог до самої інформації. Близько 80% респондентів відповіли, що вони, перш ніж замовити транспортно-логістичні послуги, ретельно вивчають інформацію про підприємство у мережі, аналізують його сайт, читають відгуки, блоги, які впливають на прийняття рішень. Це пов'язано з тим, що послуги нематеріальні і процес їх виробництва та отримання співпадають у часі. Оцінити послуги можна лише після їх отримання або дізнатися про їх оцінку іншими за допомогою інформації в інтернеті. Політика прозорості збільшує шанси підприємства на завоювання довіри та співпрацю зі споживачами та іншими стейкхолдерами. Тому спілкування персоналу підприємств ТЛС у блогосфері має бути максимально відкритим.

Як показали дослідження, змінилось відношення і до обсягів інформації на сайті та її подання. Більшість респондентів відповіли, що вони читають інформацію по заголовках та

врізках, а при необхідності розглядають інформацію детально. Наявність відеоконтенту, зручного функціоналу, можливостей інтерактивного спілкування значно впливають на концентрацію уваги споживачів. Значним є також інтерес до мобільних додатків, які дозволяють підтримувати комунікації з підприємством, відстежувати пересування вантажів, корегувати необхідні дії. Це пов'язано з поширенням смартфонів з новими можливостями зв'язку.

Засновуючись на результатах досліджень, визначимо механізм застосування інструментів діджитал-комунікацій, який сприятиме розвитку підприємств транспортно-логістичної системи в сучасних умовах (рис. 1).

Розвиток культури інновацій, переваги, які надають високоефективні технології, мають в сучасних умовах вирішальне значення для розвитку підприємств ТЛС. Вони забезпечують ефективний спосіб залучення споживачів, приділяючи значну увагу питанням близькості до клієнтів, і повинні бути сприйняті всім персоналом підприємства.

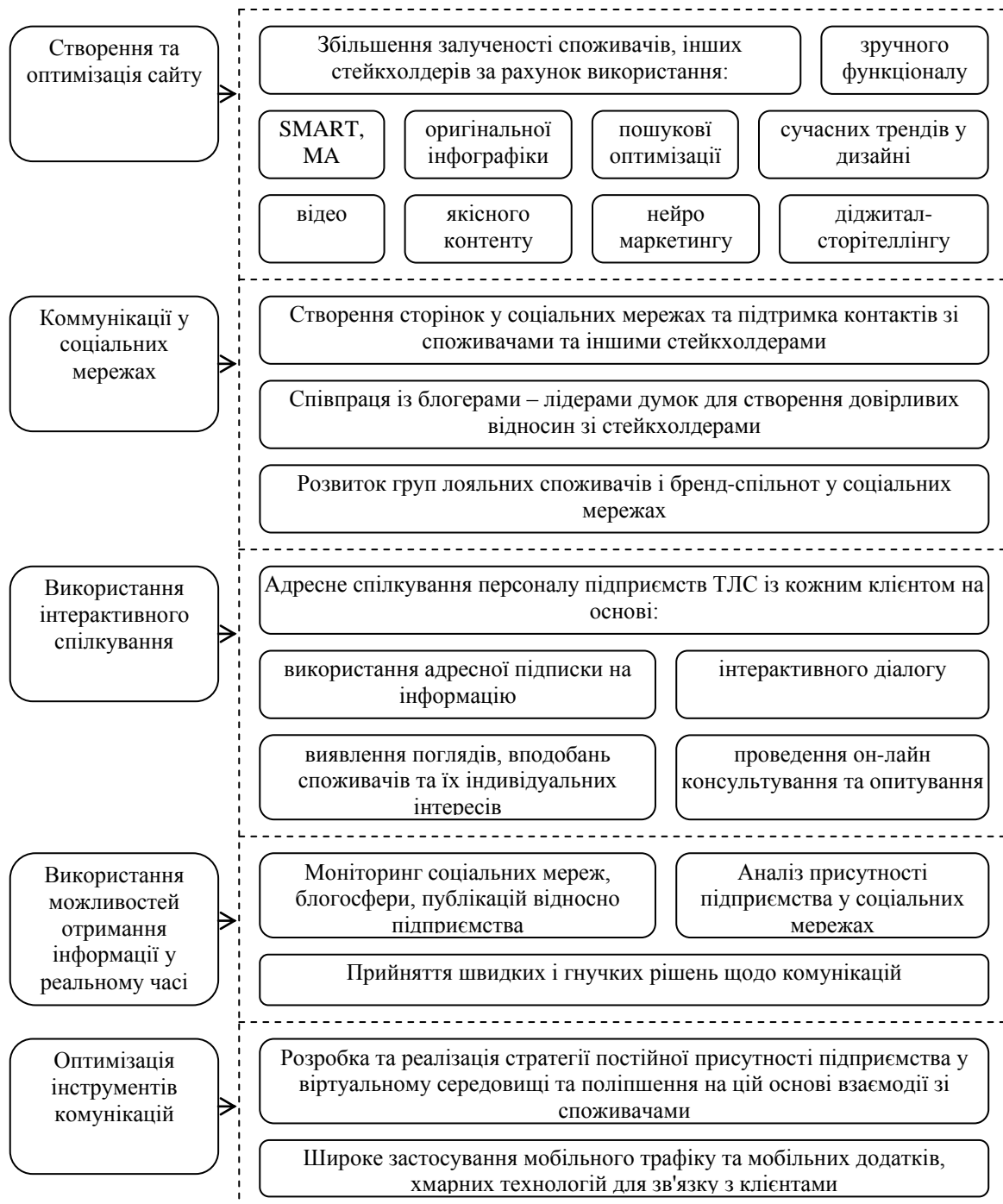


Рис. 1. Механізм застосування інструментів діджитал-комунікацій підприємствами ТЛС*

* Розроблено автором

Зміни у комунікаційному процесі, які сприяють розвитку підприємств ТЛС в умовах швидких змін, пов'язані з тим, що цифрові комунікації дозволяють підприємству бути постійно присутніми у віртуальному середовищі, а це забезпечує їх доступність. Доступність споживачам та іншим стейкхолдерам має вирішальне значення для створення міцних зв'язків та побудови відносин довіри.

Так як клієнти отримують доступ до контенту на кількох пристроях, нагальною необхідністю

стає комплексний підхід, який підвищує узгодженість при взаємодії зі споживачами та іншими стейкхолдерами.

Для постійної залученості споживачів підприємствам необхідно створювати зручний функціонал та сучасний дизайн сайту, який викликає у споживача відчуття професійності, зручності, приємності. Це і застосування певних кольорів, і створення якісного контенту, і можливості інтерактивного спілкування.

Якщо говорити термінами маркетингу довіри, то питання полягає в тому, як, наприклад, за допомогою кольору залучити споживачів до сайту, викликати відчуття довіри, спонукати їх до певних дій і створити емоційний зв'язок з брендом підприємства ТЛС. З точки зору психології кольори виводять на світло-глибокі, підсвідомі процеси, тому використання у кольоровій гамі сайту темно-синього, світло-синього, сірого, білого та помаранчевого кольору для закликів до дії позитивно впливають на відвідувачів. Синій – улюблений колір більшості людей обох статей і всіх вікових груп, він сприяє створенню відчуття довіри. Світло-синій заспокоює, а насичений темно-синій позначає професіоналізм і щирість. Важливе значення для дизайну сайту також має використання фотографій, зображень, відео.

Цифрові маркетингові комунікації, як і традиційні комунікації, потребують створення якісного контенту, який заснований на зверненні до цінностей споживачів. Він повинен бути оригінальним, і орієнтуватися на цільову аудиторію. Щоб створити представницьку і доброзичливу цільову сторінку сайту, необхідно зосередитися на потребах і бажаннях споживача. У сучасних умовах прості продажі працюють все гірше, тому недостатньо говорити тільки про переваги і якість послуги та переваги підприємства. Щоб залучити сучасного споживача, необхідно показати унікальні зміни в його житті чи його підприємства, які спричинить співпраця з підприємством ТЛС, викликати емоційний відгук. Іншими словами, продавати потрібно не послугу, а вигоди, які отримає споживач. Окрім того, потрібно тестувати цільовий ринок, звертаючи увагу, на які заклики реагує споживач. Так, наприклад, на сторінках сайту краще використовувати індивідуальні звернення, а не знеособлені тексти.

При створенні сайту підприємства необхідно використовувати сучасні методи досягнення уваги споживача. Серед них: нейромаркетинг, SMART вебсайт-концепт, діджитал-сторітеллінг, візуальний контент, маркетингова автоматизація (marketing automation).

Нейромаркетинг заснований на використанні у цифровому середовищі персональних даних споживачів для фокусування на їх інтересах. Для його застосування підприємства ТЛС повинні за допомогою сайту створити таку унікальну пропозицію кожному потенційному споживачу, яка дає можливість повністю персоніфікуватися під його потреби. Це стає можливим за допомогою відстеження поведінки споживачів в інтернеті, визначення їх геолокації тощо.

Використання SMART вебсайт-концепту дозволяє адаптувати контент сайту до споживачів у залежності від їх уподобань та потреби. На основі цього методу можливо надавати різні пропозиції для споживачів різних сегментів ринку, наприклад підприємств різних галузей, приватним особам.

У діджитал-комунікаціях важливого значення набуває діджитал-сторітеллінг, який є новим стандартом подання інформації в інтернеті. Засновуючись на тому, що інформація підприємства повинна бути цікавою та корисною для споживача, для її створення потрібно використовувати піраміду інформації (заява (стейтмент) – аргументація – висновок (рестейтмент)). Заголовки статей повинні бути такими, що привертають увагу. Добре працюють заголовки з цифрами, питаннями, стейтментом. Ефективним є використання крос-читання або читання за заголовками, врізками.

Потрібно також враховувати те, що читання за заголовками і врізками – це спосіб швидкого ознайомлення з інформацією. Для отримання більш детальної інформації споживач шукає в інтернеті статті. Як свідчать результати дослідження [8], на відміну від попередніх трьох-чотирьох років, коли стаття у 300 слів вважалась довгою, сьогодні краще працюють у пошуку статті між 1200 до 1500 слів. Вони мають більш високий рейтинг у SEO, особливо у конкурентних умовах. Google пропонує розбивати таку довгострокову форму контенту на підзаголовки, вставляти зображення тощо, щоб зробити його легким для читання і сприйняття.

Візуальний контент має переваги перед традиційним за рахунок того, що створює більш ефективний контакт зі споживачами на основі візуалізації пропозиції. З одного боку, він викликає зацікавленість, утримує увагу, з другого, – надає можливість споживачу отримати більше інформації, яка характеризує підприємство та його пропозицію. Це можуть бути відео-презентація підприємства, відео-звернення до споживачів, репортажі, живі трансляції, анімація, відео-рекомендації – все те, що концентрує увагу споживача та сприяє його задоволенню. Ефективність цього методу заснована на тому, що динаміка привертає увагу користувача і тим самим виділяє запропонований контент серед статичних пропозицій. Окрім того, за даними U.S. National Center for Biotechnology Information, значно змінилась тривалість концентрації уваги споживачів. Так, у 2000 році вона складала 12 сек., а у 2015 – 8,25 сек.

Застосування такого інструменту, як «marketing automation» (МА), дозволяє на основі

програмного забезпечення інтегрувати між собою електронні комунікації та управляти ними на основі єдиного рішення, що сприяє взаємодії між підприємством та споживачами. Система автоматизованого маркетингу дозволяє в режимі он-лайн збирати дані із інтернет-середовища, агрегувати їх, виділяти моделі поведінки споживачів (типові патерни) і прогнозувати їх, виділяти сегменти ринку, надавати банк рішень відносно засобів та інструментів комунікацій із споживачами кожної групи, визначати ефективність комунікацій та корегувати їх на основі аналізу реакції споживачів.

Важливе значення у діджитал комунікаціях має пошукова оптимізація сайту (SEO – search engine optimization). На думку експертів [8], у сучасних умовах змінюється стратегія SEO, вона зміщується з ключових слів на досвід споживачів. Так, раніше для підприємств важливим було отримати кліки. У даний час пошукові системи бачать, як споживачі взаємодіють із сайтом, наскільки вони задоволені, повторно звертаються до інформації, отримують необхідний результат. Наслідком цього стало те, що сьогодні у пошукових запитах акцент змістився на смислове значення інформації, збільшилась і кількість слів у запиті. Так, дослідники визначають, що 75% пошукових запитів мають довжину від трьох до п'яти слів, що ставить вимоги до адекватного написання заголовків на сайтах. Таким чином, пошукова оптимізація – це середовище змін, яке при швидкому та гнучкому реагуванні сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств ТЛС.

Споживачі транспортно-логістичних послуг все частіше використовують соціальні мережі для того, щоб поділитися інформацією, встановити зв'язки і дізнатися більше про підприємства та їх пропозиції. Тому підприємства транспортно-логістичної системи мають можливість теж скористатися цим каналом маркетингових комунікацій для збору і аналізу ідей, демонстрації прозорості, залучення споживачів і розробки нових пропозицій.

У своїх пар-стратегіях підприємствам потрібно враховувати швидку мінливість середовища соціальних мереж, а також те, що кількість згадок підприємства, або його бренду, так само як успішність маркетингових комунікацій у цілому, залежить від правильно розставлених пріоритетів. Для цього потрібно виявляти у соцмережі лідерів думок, що мають вплив на аудиторію, розуміти їх поведінку та залучати у свої маркетингові комунікації. Тому важливе значення мають створення блогів,

сторінок з відгуками на сайті, в соціальній мережі, які впливають на ступінь довіри до підприємства. Сьогодні у розпорядженні цільової аудиторії величезна кількість джерел інформації, що робить практично неминучим викриття негативних моментів у роботі підприємства, тому необхідна повна прозорість у спілкуванні зі споживачами.

Можливість здійснювати двосторонню комунікацію між підприємством і споживачами та іншими стейкхолдерами за допомогою цифрових технологій є однією з головних відмінностей між традиційними і інтерактивними каналами комунікації. Одним із напрямів такого підходу є використання інтерактивного діалогу через різні засоби комунікацій у режимі реального часу. Співробітники підприємства в такому діалозі виступають в якості віртуальних консультантів, які можуть запропонувати найкращі варіанти рішень проблем споживачів. Інтерактивна комунікація дозволяє прискорити процес взаємодії зі споживачем, створює емоційний зв'язок, сприяє виникненню атмосфери довіри, що дозволяє співпрацювати у продовж тривалого часу. Крім того інтерактивні канали залишаються більш дешевим засобом комунікації у порівнянні з традиційними медіа.

Важливим моментом у застосуванні цифрових комунікацій повинен стати перехід від push-маркетингу до використання методів, спрямованих на задоволення потреб споживачів у інформації, яка їм цікава. Споживачі в цілому не зацікавлені в отриманні інформації, яку вони не замовляли. Їм також нецікаво вибудовувати односторонні відносини, що не залишають можливості вибору. Тому при використанні цифрових каналів підприємство повинно застосовувати підписку на свою інформацію, щоб заздалегідь підтвердити, що споживачі дають дозвіл підприємству на звернення до них. Це можна розглядати як ще одну демонстрацію зростаючої влади споживачів.

Важливе місце у цифровому контенті підприємств ТЛС має використання мобільного трафіку. Широке охоплення аудиторії, поява функціональних мобільних пристроїв з гарними можливостями передачі інформації і доступом до інтернету робить мобільне середовище дуже привабливим для маркетологів. Мобільний трафік стрімко розвивається і зростає цілим світом, він надає переваги у швидкості реакції споживачів. Володіючи такими перевагами, як оперативність, зручність і простота, мобільний трафік стає необхідним інструментом у маркетингових комунікаціях. За допомогою мобільних технологій споживачі транспортно-

логістичних послуг зможуть отримувати ексклюзивний контент. А це має пряме відношення до такого важливого тренду маркетингових комунікацій, як персоніфікація і дозволяє адаптувати маркетингові стратегії під поведінку конкретних споживачів. Завдяки мобільним додаткам створюється справжня атмосфера довіри і близькості між підприємством ТЛС і споживачем.

Основними тенденціями у використанні мобільних пристроїв є: пошук шляхів для забезпечення активної взаємодії брендів з користувачами, наприклад використання голосу, віртуальна реальність тощо; орієнтація на рецептивні (сприйнятливі) моменти за рахунок вивчення образу мислення споживачів під час перегляду рекламних оголошень; оцінка ефективності (кликабельності) реклами.

У зв'язку з появою можливості блокування мобільної реклами вже ефективним є використання нативної реклами (Native advertising). Це вид реклами, який практично не відрізняється від звичайного контенту, не викликає роздратування і відторгнення, як звичайна реклама. Він сприймається споживачем як корисна інформація, порада. Це можуть бути оглядові статті, пости, відгуки не рекламного

характеру тощо. Такий формат реклами повинен бути стилістично схожим на матеріали ресурсу, на якому він розміщується. У цьому випадку плагін для блокування реклами не розпізнає його, а значить, інформація дійде до споживача.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, на основі дослідження поведінки споживачів розвинений механізм застосування інструментів діджитал-комунікацій, який сприяє маркетинговій підтримці розвитку підприємств транспортно-логістичної системи. Його реалізація дозволить використовувати можливості, які надають цифрові технології, в тому числі швидко налагоджувати комунікації між підприємством, споживачами та іншими стейкхолдерами, приймати гнучкі рішення, постійно бути на зв'язку, відстежувати свої заявки. Застосування діджитал-комунікацій сприяє залученню споживачів, розвитку довіри між підприємством та його стейкхолдерами.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є визначення нових поведінкових трендів, напрямків формування діджитал-культури підприємств, методичних підходів до оцінки результативності діджитал-комунікацій.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вертайм К. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий / К. Вертайм, Я. Фенвик. — М. : Альбина-Паблишер, 2010. — 384 с.
2. Випперфюрт А. Вовлечение в бренд. Как заставит покупателя работать на компанию / А. Випперфюрт. — СПб. : Питер, 2007. — 384 с.
3. Зозульов О. В. Роль інтернет-технологій у процесі узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку / О. В. Зозульов, К. А. Полторак // Економічний вісник Національного технічного університету України. — 2013. — № 10. — С. 399–403.
4. Никифорова С. В. Эффективность маркетинговых коммуникаций в диджитал-среде / С.В. Никифорова, С. В. Совершаева // Проблемы современной экономики. — 2013. — №2 (46). Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-marketingovyh-kommunikatsiy-v-didzhital-srede>.
5. Окландер М. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу [Електронний ресурс] / Михайло Окландер, Ольга Романенко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». — 2015. — № 12. — Режим доступу : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45715>.
6. Прахалад К. К. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем / К. К. Прахалад, М. С. Кришнан. — М. : Альпина Паблишер, 2012. — 258 с.
7. Bennett W. L. The Logic of Connective Action: Digital Media and the Personalization of Contentious Politics / W. Lance Bennett, Alexandra Segerberg. — Cambridge : Cambridge University Press, 2014. — 258 p.
8. Birkner C. Six seo rules for 2016 / Christine Birkner // American marketing association. — Retrieved from: <https://www.ama.org/publications/marketingnews/pages/seo-rules-2016.aspx>.
9. Iliashenko S. M. Web-culture as a factor of company's competitiveness enhancement / S. M. Iliashenko // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2014. — № 3. — P. 121–129.
10. Merisavo M. The interaction between digital marketing communication and customer loyalty / M. Merisavo. — Helsinki : Helsinki School of Economics, 2008. — 122 p.

REFERENCES

1. Vertaim, K., Fenvik, Ya. (2010). *Tsifrovoy marketing. Kak uvelichit prodazhi s pomoshchyu sotsialnykh setey. blogov. viki-resursov. mobilnykh telefonov i drugikh sovremennykh tekhnologiy* [Digital Marketing. How to increase sales through social networks, blogs, wikis, resources, mobile phones and other modern technology]. Moscow: Alpina Pablysher. [in Russian]
2. Vipperfuyrt, A. (2007). *Vovlecheniye v brend. Kak zastavit pokupatelya rabotat na kompaniyu* [Involvement in the brand. How to make the customer work for the company]. St. Petersburg: Piter. [in Russian]
3. Zozulov, O. V., Poltorak, K. A. (2013). Rol internet-tekhnolohii u protsesi uzgodzhennia ekonomichnykh interesiv sub'ektiv rynku [The role of Internet technology in the coordination of economic interests of market]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy*. –10, 399–403. [in Ukrainian]
4. Nikiforova, S. V., Sovershayeva, S. V. (2013). Effektivnost marketingovykh kommunikatsiy v didzhital-srede [The effectiveness of marketing communications in the Digital environment]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*. 2 (46). Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-marketingovyh-kommunikatsiy-v-didzhital-srede>. [in Russian]
5. Oklander, M., Romanenko, O. (2015). Spetsyfichni vidminnosti tsyfrovoho marketynhu vid internet-marketynhu [Specific differences of digital marketing online marketing]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut»*. 12. Retrieved from: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45715>.
6. Prakhald, K. K., Krishnan, M. S. (2012). *Prostranstvo biznes-innovatsiy: cozdaniye tsennosti sovместno s potrebitелеm* [The space business innovation: creating value together with the customer]. Moscow: Alpina Pablysher.
7. Bennett, W. L., Segerberg, A. (2014). *The Logic of Connective Action: Digital Media and the Personalization of Contentious Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
8. Birkner, C. Six seo rules for 2016. American marketing association. Retrieved from: <https://www.ama.org/publications/marketingnews/pages/seo-rules-2016.aspx>.
9. Illiashenko, S. M. (2014). Web-culture as a factor of company's competitiveness enhancement. *Marketynh i menedzhment innovatsii*. 3, 121–129.
10. Merisavo, M. (2008). *The interaction between digital marketing communication and customer loyalty*. Helsinki : Helsinki School of Economics.

Одержано 14.09.2016 р.

Пулянович О.В., Дюндін В.Д.

ІМПЕРАТИВНИЙ БАЗИС ПРОМИСЛОВОГО КЛАСТЕРА

Стаття присвячена проблематиці методологічного забезпечення кластерної форми інтеграції підприємств, спрямованої на формування їх системної конкурентоспроможності. Для досягнення даної цілі запропонована база імперативів, в яку входять дві групи принципів. До групи організаційних принципів віднесено телеологію, імператив каузальної індукції та принцип послідовності. До групи імперативів функціонування кластеру включено принципи синергії, синергетики та демократичності. В свою чергу імперативний базис кластера ґрунтується на максимумах І.Канта.

Ключові слова: підприємство, кластер, конкурентоспроможність, імператив, розвиток, система, категоричний імператив.

Постановка проблеми. Управління підприємством в сучасних умовах господарювання ставить за мету формування такого рівня конкурентоспроможності, який забезпечує а) випереджальні темпи економічного розвитку; б) створює принципово нову якісну основу розвитку.

Перша складова мети розвитку передбачає дотримання ефективності діяльності підприємства, друга – перехід підприємства, його економічної, організаційної та технологічної підсистем на якісно інший рівень. При цьому конкурентоспроможність передбачає формування таких якостей діяльності підприємства, які є унікальними та відсутніми у інших підприємств.

Реалізація вказаної мети та завдань її досягнення вимагають переходу від безпосередньої конкуренції підприємств за ринки збуту, ресурсів, робочої сили і т.д. до нових форм, серед яких найбільш адекватною сучасним умовам та викликам є кластерна організація економічної, виробничої, фінансової та ринкової взаємодії.

Саме кластер представляє шлях територіально-галузевої конвергенції, яка сприяє посиленню конкурентоспроможності підприємств на основі більш широких можливостей фінансової, економічної, ринкової можливостей учасників кластеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблематики створення кластерів,

організаційних умов та факторів ефективності їх діяльності присвячено багато досліджень, серед яких доцільно виділити праці Ю.Громико (Gromyko J., 2013), який приділяє особливу увагу організаційним схемам, пропонуючи: «схему організації повномасштабної виробничої системи, котра об'єднує у своєму складі фундаментальну, але разом з тим практико орієнтовану науку, інноваційну промисловість та освіту, що спрямована на розвиток; схему організації промислово-виробничої платформи у вигляді процесів виробництва, відтворення, стійкого функціонування, розвитку, захоронення технологій попереднього техно-промислового укладу, організації та управління; схему мультигалузевого форматування практики, яка об'єднує організацію технодинаміки та технологічної дифузії нових рішень не по кордонах галузей чи переделів, а у відповідності до принципу інноваційної адаптивності різних груп інноваційної інфраструктури; схему співорганізації й одночасного використання знаннево-логістичних (постіндустріальних) переделів і промислової платформи неоіндустріального рівня переделу, якій модернізується; схему соорганізації централізованого ядра кластера, яке забезпечує проривні технології, й конкурентного ринкового середовища. При цьому в схемі повинно бути врахована швидкість прийняття та реалізації технологій та продуктів нового технопромислового укладу; схему формування продукції подвійного призначення на основі серійного виробництва, яке забезпечує певну її якість; схему подвійного маркетингового кільця; схему інвестиційного проектування та побудови фінансово-інжинірингової компанії» [2]. Разом з тим, неможливо не відмітити, що будь яка схема, процесна чи організаційна, повинна містити в своїй основі певний набір принципових положень, які визначають методологію та

© Пулянович Олена Василівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, Херсонська філія Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова, м.Херсон, тел.: +38(066)9804969, e-mail: lenapul@ukr.net

Дюндін Валерій Дмитрович, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, Херсонська філія Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова, м.Херсон, Україна, тел.: +38(050)6091624, e-mail: dyundinv@mail.ru

стратегію кластеру, а це забезпечує його конкурентоспроможність.

Мікловда В.П., Кубиній В.В. (Miklovda V., Kubiniy V., 2013) приділяють увагу функціональному навантаженню кластеру, виділяючи такі його функції як економічна, що полягає у забезпеченні більш раціонального використання ресурсів, та системна. З економічних позицій кластер активізує механізми економії ресурсів знанієвих та ресурсів часу, тобто таких видів ресурсів, які мають найвищу ціну і є вкрай обмеженими. Знанієві ресурси знаходять більш ефективні способи використання через їх трансфер між учасниками кластера. Ресурси часу використовуються більш раціонально внаслідок скорочення часу руху інформації між учасниками кластеру; збільшення рівня її прозорості внаслідок спільних технологій її формування та використання; побудови внутрішньої мережі комунікацій. Системна функція: кластер виступає як відкрита система, яка спрямована на взаємообмін та взаємодію процесів саморозвитку з розвитком навколишнього середовища. Кластер передбачає визначену кількість елементів та чітко впорядковані функціональні взаємозв'язки між ними [6]. При всій позитивності даного постулату авторами залишені поза увагою можливості синергетики, яка дозволяє кластеру само розвиватися та самоорганізуватися. Визначення та врахування принципів синергетики скорочує обсяги необхідних для функціонування кластера ресурсів і дозволяє зменшити лаг досягнення організаційних цілей.

Буданов В. (Budanov V., 2006) правомірно виділяє синергетичну функцію, що реалізується на принципах «існування» та принципах «становлення» [1]. Але автором не доведено, що вказані принципи є базовими, тобто такими, за допомогою яких «існування» та «становлення»

можуть концентрувати імпульс розвитку системи.

Кубиній В. (Kubiniy V., 2013), визначаючи шляхи підвищення ефективності діяльності кластера, висвітлює переваги публічно-приватного партнерства для кластера [5]. Дослідник, розкриваючи переваги та перспективи інтеграції бізнесу та держави, не окреслює імперативні позиції, на яких процес інтеграції та взаємодія між учасниками кластера будуть спиратися.

Крім відзначеного вище поза увагою науковців залишаються питання організаційно-функціональних процедур, результативність яких залежить від дотримання кола імперативів. Останні, за теорією І.Канта, є загальнозначущими приписам, безумовними принципами поведінки [4].

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є обґрунтування системи імперативів, які забезпечують задані організаційні та функціональні якості кластерних об'єднань підприємств та організацій.

В процесі проведення дослідження були застосовані такі методи як метод наукової абстракції, що дозволив окреслити організаційні та функціональні імперативи кластеру; метод монографічного дослідження, застосування якого сприяло критичній оцінці існуючих теоретичних підходів до умов конкурентоспроможності підприємства; метод категоріального аналізу надав можливість змістовного наповнення поняття імперативного базису кластеру.

Опис основного матеріалу дослідження. Реалізація мети та завдань формування та функціонування кластеру базуються на певних імперативах, які забезпечують його життєздатність.

Сукупність даних імперативів утворюють імперативний базис, представлений на рис. 1.1.

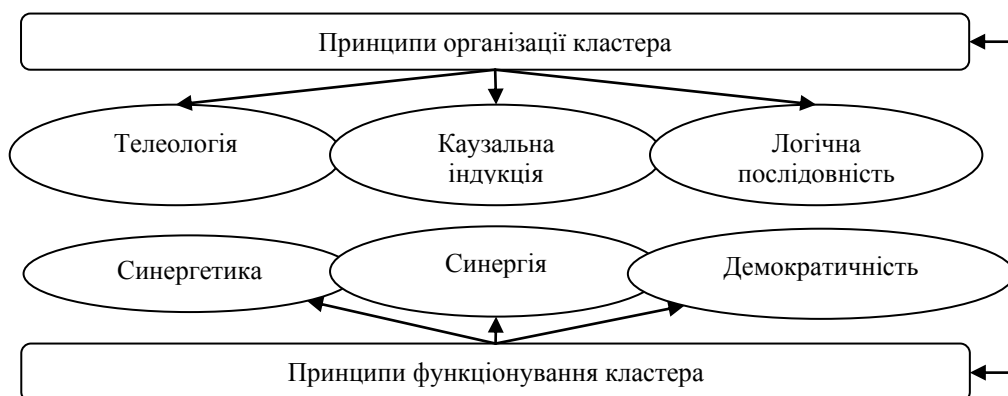


Рис. 1. Імперативний базис формування та функціонування кластеру як системна умова та фактор його конкурентоспроможності*

* Складено авторами

Імперативним базисом визначено сукупність принципів організації та функціонування кластеру, які забезпечують його конкурентоспроможність та стратегічну життєдіяльність підприємств, що його утворюють.

До складу імперативного базису віднесені принципи, дотримання яких вже є нормою та умовою подальшого розвитку.

Серед імперативів виділені імперативи організації та імперативи функціонування.

До імперативів організації кластерів віднесено такі:

1. Телеологічний принцип, який полягає в тому, що повинна бути обрана правильна мета створення кластеру, яка буде відігравати мотивуючу функцію. Це означає, що мета створення кластеру повинна бути прийнята, схвалена всіма його учасниками. Телеологія дозволяє розглядати кластер з позиції його організаційної та функціональної доцільності, при цьому телеологія як імперативний важіль створення кластеру може бути застосована на різних рівнях. Це обумовлено тим, що «телеологія є антропоцентричною, якщо вона виходить з того, що все існує для людини; метафізичною - якщо вона виходить з кінцевої мети, яка панує над усім світовим процесом; трансцендентною - якщо вона виходить з визнання потойбічної целепокладаючої істоти, що знаходиться поза світом; іманентною, якщо вона вважає, що мета полягає в самих речах» [7]. Телеологія в теорії та практиці кластерів виступає іманентною складовою, відсутність якої призводить до нераціональності, хаотичності та неефективності взаємодії підприємств.

2. Імператив каузальної індукції. Каузальна індукція передбачає таку організацію кластеру, за якої одна організаційна дія обумовлює, викликає іншу дію або певне організаційне перетворення. Характерними особливостями каузальної індукції, які рекомендовано враховувати при формуванні кластерів, в даній роботі виділені наступні:

а) організаційні особливості кластеру можуть сприяти або гальмувати каузальну індукцію;

б) результат, як правило, виникає внаслідок дії декількох організаційних факторів;

в) при створенні кластеру доцільно врахувати можливість каузальної інверсії.

3. Імператив логічної послідовності. Дотримання даного імператива передбачає не лише виявлення та моніторинг причин і наслідків (що є головним чином прерогативою імперативу каузальної індукції), але й забезпечення такого алгоритму дій в процесі організації кластеру, який забезпечує

узгодженість стадії організаційного процесу та відповідність їх часових лагів. Крім цього, в процесі логічної послідовності формування кластера доцільно враховувати його логічну та фізичну топологію.

Під топологією прийнято розуміти відносини просторових образів. Сутність відносин полягає у визначенні системного положення кожного об'єкта, їх послідовності у розміщенні та комунікаціях. Топологія особливого значення набуває в умовах формування кластеру, тому що правильне, ефективне просторове розміщення виступає одним з факторів ефективності функціональної конвергентності учасників кластерного об'єднання. При організаційній та територіальній побудові кластера рекомендовано враховувати також наявність як логічної, так й фізичної топології кластера.

Під фізичною топологією кластера розуміємо таку мережеву структуру кластера, яка забезпечує заданий ритм та обсяги інформаційних, товарних та грошових потоків.

Під логічною топологією вважаємо доцільним розуміти таку мережу учасників кластеру, яка передбачає найбільш оптимальну спрямованість матеріальних цінностей, інформації або грошових потоків.

До імперативів функціонування кластеру віднесені наступні:

1. Принцип синергетичного підходу визначає необхідність функціонування кластеру як відкритої системи, що само організується, само розвивається та самонавчається. Термін синергетика походить від грецької *synergetikos*, що означає спільний, узгоджений, такий, що діє. Синергетика як спосіб гносеології кластерів дозволяє дослідити кластер як сукупність елементів, між якими існує певний взаємозв'язок. Крім цього, синергетика передбачає наявність взаємодії системи із зовнішнім оточенням. Синергетика сприяє підвищенню ефективності підприємств, що входять до кластеру та відповідно їх конкурентоспроможності.

2. Принцип синергії дозволяє більш повно використовувати дію факторів функціонування кластеру, що мають однакову спрямованість. Поняття синергія походить від поєднання грецького «співпраця», «допомога» та грецького «праця», «справа», «робота». У сучасному розумінні під синергією розуміють отримання такого ефекту від дії декількох факторів, який перевищує суму ефектів індивідуальної дії даних факторів. Принцип синергії дозволяє отримати результат за формулою «1+1=3», а це суттєво покращує рівень системної конкурентоспроможності та дозволяє активно

управляти витратами та результатами економічної діяльності. Сенсом кластеру є об'єднання його учасників для досягнення мети більш ефективним способом, що передбачає збільшення результату при залученні меншої кількості ресурсів.

3. Демократичність як імперативне положення передбачає залучення широкого кола підприємств-учасників кластера, що сприяє інтеграції та взаємодії їх ресурсного та ринкового потенціалів, сприяє їх конкурентоспроможності. Демократичність також передбачає широку базу фандрайзінгу в процесі функціонування кластерів, що дозволяє залучати не лише юридичних осіб, але й приватних інвесторів. Так, одним зі шляхів дотримання принципу демократичності, який вже пройдено західними країнами і який показав свою раціональність та ефективність, є шлях розвитку кластеру на базі приватно-публічного партнерства (ППП). Засадами застосування механізмів PPP в кластерах є імперативна «рівність перед законом» державних та приватних партнерів; заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів; узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди [3].

Слід відмітити, що імперативи, складаючи базис, не функціонують ізольовано, а постійно взаємодіють. Так, наприклад, в процесі функціонування кластер повинен для успішного функціонування знаходитися у стані перманентної модернізації, що в свою чергу актуалізує дію принципів організації та реорганізації. Крім цього, проявляючи активність на стадії формування, наприклад принцип логічної послідовності буде сприяти підвищенню ефективності функціонування кластеру.

При застосуванні імперативного базису доцільним є дотримання категоричного імператива, що за І. Кантом є основою прогресу. І. Кант умовою успіху будь-якої справи вважав керівництво та організацію спілкування за наступними максимумами [4]:

1. Людина повинна поступати за правилами, що мають норму закону, а не його бажання.
2. Людина повинна поступати так, як бажає щоб інші відносилися до неї.
3. Людина не повинна використовувати іншу людину як засіб досягнення особистої вигоди.

Максимуми категоричного імператива И.Канта адаптовані до даного предмету дослідження і запропоновані на рис. 2.

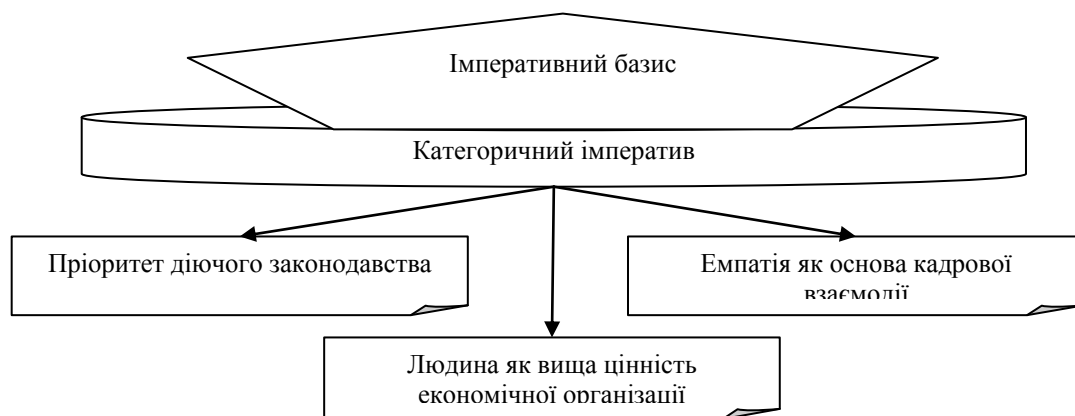


Рис. 2. Максимуми категоричного імператива як основа імперативного базису кластера*

* Складено авторами

Взаємозв'язок позицій імперативного базису кластеру зі складовими категоричного імператива може бути проілюстровано наступними прикладами:

1. Принцип телеології, який передбачає використання цілі як мотивуючого важеля, повинен враховувати соціальну спрямованість будь якого розвитку та його організаційної форми, в тому числі й кластерної.

2. Принцип причинно-наслідкового зв'язку повинен враховувати, наприклад, можливість результатів дій, які виходять за межі легальної діяльності.

3. Принцип логічної послідовності надає ефект за умови застосування емпатії на кожній стадії формування та розвитку кластера.

4. Принцип синергетики, надаючи «волю» функціонуванню складових кластерної системи, повинен реалізовуватися лише в межах встановленого в країні законодавства.

5. Принцип синергії за суттю передбачає необхідність, доцільність та можливість застосування кантівських максимум, що створює умови для прориву соціальної та економічної ефективності кластера.

6. Принцип демократичності корелює з імперативом людини як вищої цінності.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Досягнення конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації забезпечується їх участю у інтеграційних об'єднаннях, серед яких найбільшу ефективність показують промислові кластери. Кластер сприяє підвищенню мобільності фінансових, трудових, ринкових та інших ресурсів.

В свою чергу конкурентоспроможність кластеру та його учасників залежить від методологічного контенту, частину якого складає імперативний базис. Імперативний базис – це сукупність принципів організаційного та функціонального характеру, дотримання яких забезпечує реалізацію цілей та завдань кластера.

База імперативів містить дві групи принципів. До групи організаційних принципів віднесено телеологію (мета кластеру відіграє мотивуючу функцію), імператив каузальної індукції (всі організаційні дії спрямовані на отримання заданого результату) та принцип послідовності

(алгоритмізація формування кластеру слугує узгодженості ресурсів, бюджетів часу та фінансів). До групи імперативів функціонування кластеру включено принцип синергії (спільна дія декількох факторів забезпечує більший ефект, ніж арифметична сума дій кожного фактора), синергетики (кластер повинен функціонувати як система, що само розвивається, самонавчається та само організується), демократичності (широкої участі у бізнес-процесах, фінансуванні, інноваційно-креативній діяльності).

Положення імперативної бази кластера знаходяться у безумовному взаємозв'язку з максимумами категоричного імперативами І.Канта, які визнані основою соціальної спрямованості економічного розвитку.

У подальшому дослідженні заплановано дослідити теоретико-прикладні основи інноваційних кластерів та обґрунтувати шляхи їх створення та функціонування в умовах інтеграції України до світового співтовариства.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Буданов В.Г. Синергетическая методология/ В.Г. Буданов // Вопросы философии. – 2006. – №5. – С. 45-61.
2. Громько Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать? Эпистемотехнологический подход / Ю. Громько [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm.
3. Закон України Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
4. Кант И. Критика чистого разума / И.Кант. – М.: Мысль, 1994. – 591с.
5. Кубиній В.В. Державно-приватні партнерства як інвестиційний та організаційний супровід кластеризації національної економіки / В.В.Кубиній // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. – Ужгород, 2013. – Випуск 3 (40). – С. 139-142.
6. Мікловда В.П. Стратегічне управління конкурентоспроможністю : епістемологічні підходи та практична проблематика : монографія / В.П.Мікловда, І.Г.Брітченко, Н.Ю.Кубиній та ін. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 307с.
7. Філософський словар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.harc.ru/slovar/2144.html>

REFERECES

1. Budanov V.H. (2006). Synerhetycheskaia metodolohyia [Synergetic methodology]. *Voprosy fylosofiy – Problems of Philosophy*, 5, 45-61[in Russian].
2. Hromyko I.V. (2007). Chto takoe klastery y kak ykh sozdat? Epystemotekhnolohycheskyi podkhod [What are clusters and how to create them? Episteme – Technological approach]. Retrieved from http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm [in Russian].
3. Zakon Ukrainy Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo [The Law of Ukraine About Reigning-private partnership]. (2016, June 1). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> [in Ukrainian].
4. Kant Y. (1994). *Krytyka chystoho razuma [Critique of Pure Reason]*. M.: Mysl [in Russian].
5. Kubinii V.V. (2013). Derzhavno-pryvatni partnerstva yak investytsiinyi ta orhanizatsiinii suprovid klasteryzatsii natsionalnoi ekonomiky [Public-private partnerships as an investment and organizational support of the clustering of the national economy]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytet, Seriya Ekonomika – Scientific Bulletin of the Uzhgorod University, Economy Series*, 3 (40), 139-142 [in Ukrainian].
6. Miklovda V.P., Britchenko I.H., Kubinii N.J., Kolodinskiy S.B., Cicak L.M. (2013). *Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu : epistemolohichni pidkhody ta praktychna problematyka [Strategic management of competitiveness: epistemologic approaches and practical issues]*. Poltava : PUET [in Ukrainian].
7. Filosofskiy slovar [Philosophical dictionary]. (2016, June 2). Retrieved from: <http://www.harc.ru/slovar/2144.html>

Одержано 14.09.2016 р.

Руденко О.І., Мезенцева О.О., Терех О.М., Вознюк М.М.

ІННОВАЦІЙНЕ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧЕ УСТАТКУВАННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТЕПЛОКОМУНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

В статті розглянуті проблеми, які пов'язані з енергозбереженням і економією палива на енергогенеруючих підприємствах України. Авторами проаналізовані методи вирішення цих проблем, а також запропоновані можливі шляхи їх подолання. В статті показана економічна доцільність впровадження нового енергозберігаючого устаткування – теплообмінників, поверхня нагріву яких виконана з пакетів плоскоовальних труб з неповним поперечним обрешенням. Наведено приклад практичного застосування одного з таких теплообмінників в якості економайзера-утилізатора теплоти відхідних димових газів для підігріву мережевої зворотної води в районній котельні з водогрійними котлами ПТВМ-30М. Дана оцінка економічної ефективності такого впровадження на підприємствах теплокомунальної енергетики.

Ключові слова: енергозбереження, енергозберігаюче обладнання, природний газ, економія, плоскоовальна труба, поперечне обрешення.

Постановка проблеми. Великі витрати палива на виробництво тепла, значні втрати при його транспортуванні, а також нестача палива з постійно зростаючою на нього ціною, потребують нових підходів у вирішенні питань, пов'язаних зі споживанням і більш ефективним використанням енергетичних ресурсів.

Відомо [1], що значна частина витрат палива припадає на теплову комунальну енергетику (ТКЕ), яка споживає 44 % енергетичних ресурсів або 70 млн. т.у.п., що є близько 30 % від загального споживання палива в Україні. Така кількість споживаного палива обумовлена не тільки потребами суспільства у тепловій енергії, але і й тим, що її виробництво і доставка до споживача відбуваються з безповоротними втратами, які за даними різних авторів і експертними оцінками, мають наступний вигляд (табл.1).

© **Руденко Олександр Ігорович**, к.т.н., доцент кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут», м. Київ, тел.: +38(097)6401758, e-mail: a_rudenko55@mail.ru

Мезенцева Ольга Олексіївна, к.е.н., провідний спеціаліст, КП «Київське інвестиційне агентство», м. Київ, тел.: +38(066)3013214, e-mail: olga_alekseevna@bigmir.net

Терех Олександр Михайлович, к.т.н., старший науковий співробітник кафедри атомних електричних станцій і інженерної теплофізики Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут», м. Київ, тел.: +38(067)347286, e-mail: teram57@meta.ua

Вознюк Максим Михайлович, молодший науковий співробітник кафедри атомних електричних станцій та інженерної теплофізики Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут», м. Київ, тел.: +38(093)6791113, e-mail: maksimvoznuyk@gmail.com

Таблиця 1

Втрати теплової енергії у відсотках від кількості виробленої, переданої та спожитої теплової енергії

Ділянка	Об'єкт	Втрати тепла, %	Джерело
Виробництво	Котельні	10-25	[2]
		до 22	[1, 3]
Транспортування	Трубопроводи теплових мереж і теплові пункти	15-30	[2]
		до 25	[1, 3]
		13-20	[4]
		14,85	[5]
Споживання	Опалювання і гаряче водопостачання житлових будинків	до 20	[2]
		до 30	[3]

З наведених результатів випливає, що втрати при виробництві, транспортуванні і споживанні теплової енергії знижують кількість корисного її використання, тобто значна частина палива витрачається марно при його високій вартості і найбільшій вагомості у собівартості виробництва теплової енергії (до 55%) [6].

Незважаючи на те, що за останні роки відбулось значне скорочення використання палива у всіх сферах господарчої діяльності (наприклад тільки за 8 місяців 2015 року промисловість України скоротила використання природного газу на 25% - до 7,437 млрд м³, бюджетні організації на 20,4% - до 8,145 млрд м³, підприємства теплокомуненерго на 10,9% - до 4,341 млрд м³, що відповідає в цілому скороченню загального споживання газу в Україні на 20,2% - до 21,848 млрд м³) [7], споживання палива, як у загальному обсязі, так і в структурі ТКЕ, залишається достатньо високим (рис. 1) [6].

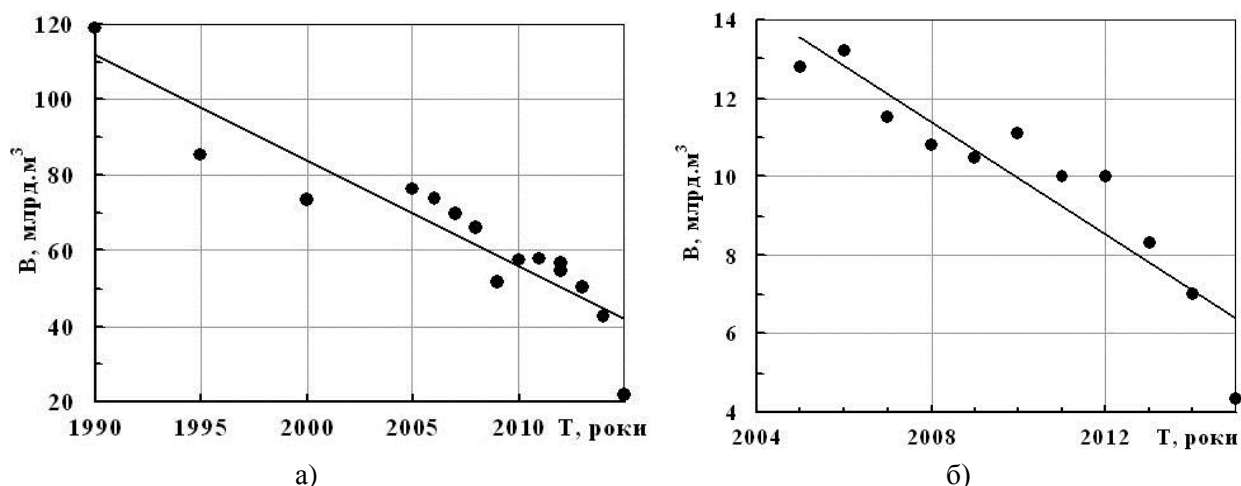


Рис. 1. Динаміка споживання природного газу в Україні [6, 7]: а) загальне; б) ТКЕ

Враховуючи, що подальшого значного зменшення споживання тепла в ТКЕ і, зокрема в системі житлово-комунального господарства (ЖКГ) не очікується, а також незважаючи на різке скорочення використання природного газу населенням і падінням виробництва по Україні в цілому, виникає питання більш раціонального використання палива і, відповідно, зменшення його витрат на виробництво необхідної кількості теплової енергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Шляхи і методи виходу з критичного стану енергетичної галузі і, зокрема, ТКЕ, представлені в доповідях і публікаціях [2, 3, 8]. Як впливає з вказаних джерел, рішення енергетичних проблем є можливим тільки при спільному розгляді науково-технічних, економічних і, в ще більшій мірі, політичних питань.

Враховуючи, що рішення останніх має важко прогнозований характер, у багатьох випадках залежить від політичних обставин всередині країни і за її межами, стану національної економіки, результатів проведення соціально-економічних реформ, очевидним стає пошук нових економічно обґрунтованих підходів, які дозволяють проводити їх реалізацію в найбільш короткі терміни.

Так, на думку автора [8], існуючі енергетичні проблеми країни можуть бути вирішені за допомогою конкретних технічних рішень, спрямованих на модернізацію енергетичного устаткування з переводом його на роботу на місцеві види палива, а також ширшого впровадження енергозберігаючих технологій і поновлюваних джерел енергії. Як впливає з даних, приведених в [8], в результаті цих заходів Україна може до 2020 року скоротити споживання природного газу в ЖКГ на 30 %.

В роботі [2] разом з науково-технічними рішеннями запропоновані методи економіко-

організаційного характеру, які базуються на врегульованих юридичних відношеннях між теплопостачаючими організаціями і споживачами тепла на основі законів України.

Але одночасна реалізація запропонованих рішень, не дивлячись на вірні підходи авторів [2, 3, 8], в сучасних умовах важко досяжна. Наприклад, для реалізації заходів, вказаних в [8], необхідно близько 500 млрд грн., а запропонована в [2] реорганізація системи централізованого теплопостачання разом з модернізацією підприємств комунальної енергетики потребує не тільки великих капіталовкладень, а і довготривалого підготовчого періоду, змін законів і нормативної бази.

Враховуючи, що запропоновані в [2, 8] заходи неможливі без великих матеріальних витрат і вимагають багато часу, найбільш раціональним (доцільним) рішенням проблем в ТКЕ в сучасних умовах, на наш погляд, є:

- **повузлова модернізація генеруючих потужностей** шляхом поступового впровадження нового, більш ефективного енергозберігаючого обладнання вітчизняного виробництва;

- **застосування енергозберігаючих технологій** – утилізації теплоти відхідних газів на генеруючих підприємствах ТКЕ.

Такий підхід дозволить значно зменшити використання палива і витрат на реалізацію запропонованих авторами цієї статті заходів без втрат в теплопостачанні для споживачів різних категорій.

Формулювання цілей статті. В представленій роботі показані технологічні аспекти одного з варіантів такої модернізації внаслідок застосування на підприємствах ТКЕ нового ефективного обладнання вітчизняного виробництва, а також наведені деякі показники

його економічної ефективності, отримані за умов реальної експлуатації.

Опис основного матеріалу дослідження. Прикладом реалізації запропонованих рішень є впровадження теплообмінного апарату з новим типом поверхонь нагріву, спільно розробленого в НТУУ «КПІ» з ТОВ «НВФ «Ганза» і ОКТБ ІЕЗ

ім. Е.О. Патона. Теплопередаюча поверхня теплообмінного апарату виконана з пакетів плоскоовальних труб з неповним поперечним оребренням [9] (рис. 2), що дозволяє створювати подібне теплообмінне обладнання потужністю від 50 до 4000 кВт.

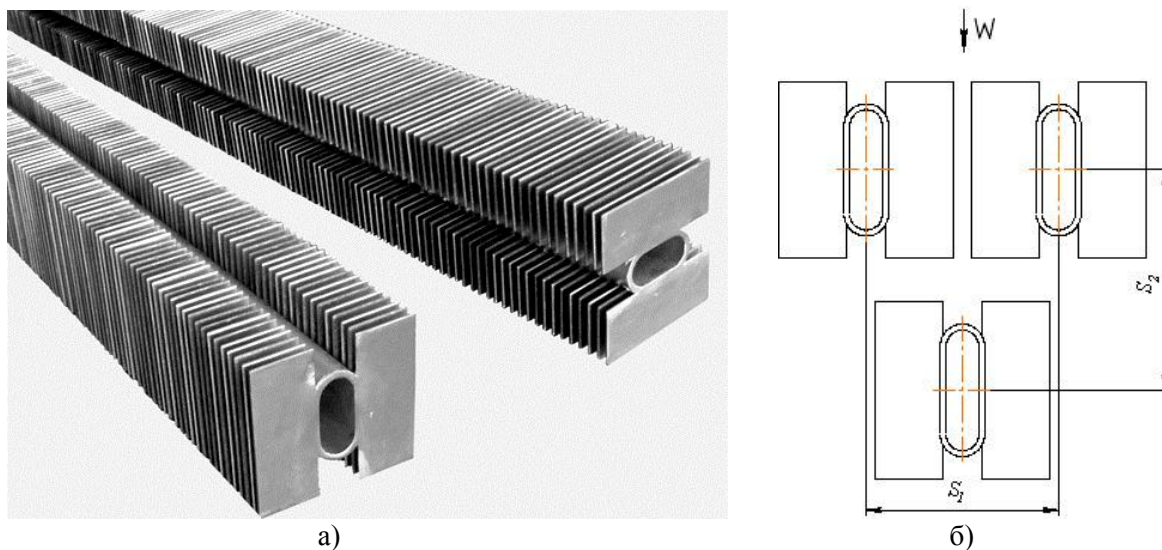


Рис. 2. Плоскоовальні труби з неповним оребренням (а) і приклад їх розташування в пакеті теплообінної секції теплообмінника (б)

** Розроблено авторами*

На рис. 3 показано конструктивне виконання і приклад практичного використання теплообмінного апарату з такою теплообмінною поверхнею в якості утилізатора теплоти для

районної котельні з водогрійними котлами ПТВМ-30М в м. Вишневе, який використовується в якості підігрівача мережевої зворотної води за рахунок теплоти відхідних димових газів.



Рис. 3. Загальний вид економайзера для котла ПТВМ-30м

** Розроблено авторами*

Результати випробувань в умовах реальної експлуатації [10] показали, що незважаючи на те, що встановлення економайзера-утилізатора в газоході котла є додатковим аеродинамічним опором, зміна його величини не внесла суттєвого

впливу на загальний аеродинамічний опір газового тракту котельної установки, внаслідок чого не виникла необхідність у заміні димососа і в додатковому регулюванні існуючого димососа на більш високе навантаження.

Практичний досвід також свідчить, що монтаж економайзера можливий у достатньо короткі терміни (наприклад, в період проведення планових ремонтів) без значних додаткових капіталовкладень. Використання вуглецевої сталі

для виготовлення його теплообмінної поверхні та застосування контактного зварювання, дозволяють зменшити виробничі витрати і, відповідно, вартість самого економайзера.

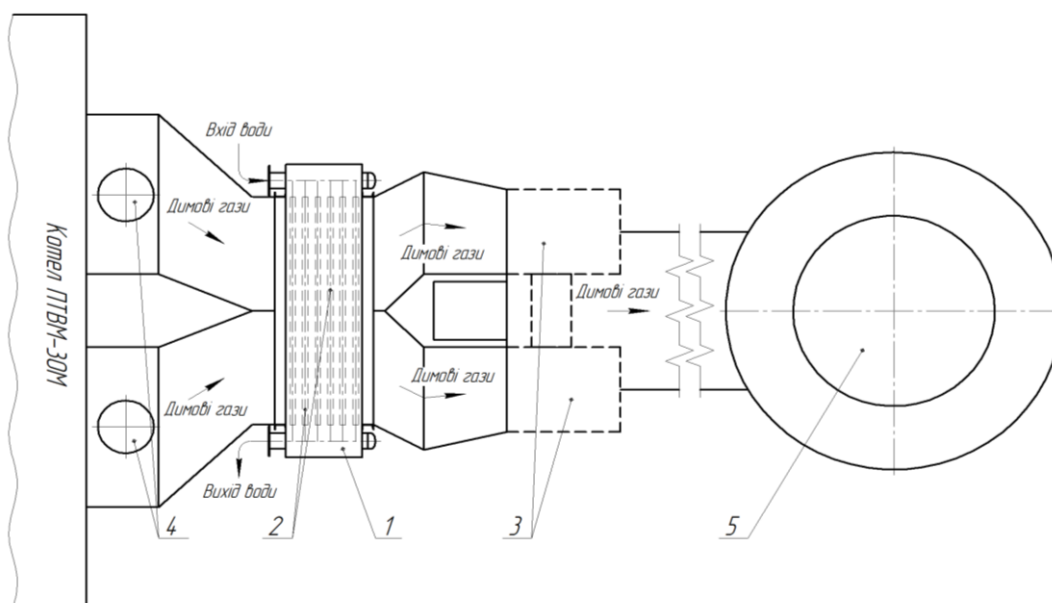


Рис. 4. Розташування економайзера в газоході після водогрійного котла ПТВМ-30М: 1 – економайзер; 2 – плоскоовальні труби з неповним оребренням; 3 – димосос; 4 – вибуховий клапан; 5 – димова труба

* Розроблено авторами

Як показала експертна оцінка витрат, що пов'язані з проектуванням, виготовленням, монтажем економайзера-утилізатора і проведенням пусконаладжувальних робіт, їх величина становить 40-50 \$ на 1 кВт встановленої потужності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати проведених випробувань і зроблені на їх основі розрахунки економічної ефективності [11] показали, що термін окупності економайзера складає від 1 до 2 опалювальних сезонів (в залежності від їх тривалості і погодних умов). Таким чином, застосування економайзера-утилізатора на базі плоскоовальних труб з неповним оребренням в котельнях дозволяє значно зменшити витрати палива на виробництво теплової енергії.

Враховуючи простоту конструкції, малу металоємність та низький аеродинамічний опір економайзерів, а також іншого теплообмінного устаткування на базі плоскоовальних труб з неповним оребренням, їх встановлення можливе практично за всіма котлами, що використовуються в ТКЕ України, а також за котлами європейського виробництва, газотурбінними і газо поршневими установками.

Перспективним шляхом подальших досліджень є вивчення теплотехнічних характеристик теплообмінних поверхонь на основі труб не тільки плоскоовального профілю, а і труб іншої геометрії поперечного перерізу з метою створення теплообмінних пристроїв з більш високими техніко-економічними показниками і зменшеною собівартістю.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Житлово-комунальне господарство України. Енергоспоживання в житлово-комунальному господарстві. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Устинова М. В. Стратегическое значение энергоэффективного развития коммунальной теплоэнергетики Украины / М. В. Устинова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2011. – Випуск 40-3. – С. 244-248.
3. Шевцов А. І., Бараннік В. О., Земляний М. Г., Рязова Т. В. Регіональна енергетична політика. Основні проблеми і завдання. Аналітична доповідь. Дніпропетровськ, 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dp.niss.gov.ua/articles/432/>

4. Как Украине избавиться от газовой зависимости от России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavred.info/ekonomika/lechenie-ot-zavisimosti-ili-kak-ukraine-snizit-potreblenie-gaza-291074.html>
5. Інформаційно-аналітичний звіт у сфері комунальної теплоенергетики за 2013 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.minregion.gov.ua/zhkh/teplopstachannya/upravlinnya-komunalnoyi-teploenergetiki-pidgotuvalo-informaciyno-analichniy-zvit-u-sferi-komunalnoyi-teploenergetiki-za-2013-999108/>
6. Статистичний бюлетень ЖКГ-2012р. Статистичні графічні дані щодо стану житлово-комунального господарства за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://statistic.jkg-portal.com.ua/ua/statistic/statistichnij-bjuleten-zhkg-2012/>
7. Потребление газа в Украине за 9 месяцев 2015 года сократилось на 20,3%. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uaenergy.com.ua/post/23642/potreblenie-gaza-v-ukraine-za-9-mes-2015-g-sokratilos/>
8. Евросоюз инвестировал 500 млн грн в модернизацию украинского ЖКХ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economics.unian.net/realestate/906922-evrosoyuz-investiroval-500-mln-grn-v-modernizatsiyu-ukrainskogo-jkh.html>
9. Патент на корисну модель 25025 Україна, МПК F28F1/12. Теплообмінна труба/ Письменний Є. М., Терех О. М., Рогачов В. А., Бурлей В. Д.; заявник та володар деклараційного патенту НТУУ „КПІ”. – U200702332; заявл. 03.03.2007; опубл. 25.07.2007. Бюл. №11
10. Письменный Е. Н. Опыт внедрения теплоутилизаторов из плоскоовальных оребренных труб / Е.Н. Письменный, М. М. Вознюк // Проблемы экологии и эксплуатации объектов энергетики. Сборник трудов. Киев: ИПЦ АЛКОН, 2014. – 220 с. (С. 135-137).
11. Руденко А. И. Эффективность внедрения инновационного энергосберегающего оборудования на предприятиях ЖКХ Украины / А. И. Руденко, О. А. Мезенцева, А. М. Терех // Бизнесинформ. – 2014. – № 3. – С. 220-224.

REFERENCES

1. Zhytlovo-komunalne hospodarstvo Ukrayiny. Enerhospozhyvannia v zhytlovo-komunalnomu hospodarstvi [Housing and Communal Services of Ukraine. Energy consumption in housing and communal services.] Retrieved from <https://uk.wikipedia.org/wiki/> [in Ukrainian]
2. Ustinova, M. V. (2011). Stratehicheskoe znachenie enerhoeffektivnoho razvitiia kommunalnoyi teploenerhetiki Ukrayiny. [The strategic importance of energy-efficient development of the municipal power system Ukraine]. Naukovi pratsi Donetskogo NTU. Series: economics. Issue 40-3 [in Russian].
3. Shevcov, A.I., Barannik, V.O., Zemlyanyi, M.G., Ryauzova, T.V. (2012), Regionalna energetychna polityka. Osnovni problemy i zavdannya. Analitychna dopovid. [Regional energy policy. The main problems and tasks. The analytical report.] Retrieved from <http://dp.niss.gov.ua/articles/432/> [in Ukrainian].
4. Kak Ukraine izbavitsya ot gazovoy zavisimosti ot Rossiyy [How can Ukraine get rid of gas dependence on Russia] Retrieved from <http://glavred.info/ekonomika/lechenie-ot-zavisimosti-ili-kak-ukraine-snizit-potreblenie-gaza-291074.html> [in Russian].
5. Informacijno-analytychnyy zvit u sferi komunalnoyi teploenergetyky za 2013 rik. [Information-analytical report in municipal power system by 2013.] Retrieved from <http://old.minregion.gov.ua/zhkh/teplopstachannya/upravlinnya-komunalnoyi-teploenergetiki-pidgotuvalo-informaciyno-analichniy-zvit-u-sferi-komunalnoyi-teploenergetiki-za-2013-999108/> [in Ukrainian].
6. Statystychnyj biuleten ZhKG-2012r. Statystychni grafichni dani schodo stanu zhytlovo-komunalnogo gospodarstva za 2012 rik. [Statistical Bulletin of Housing-2012. Statistical image data on the state of housing and communal services by 2012.] Retrieved from <http://statistic.jkg-portal.com.ua/ua/statistic/statistichnij-bjuleten-zhkg-2012/> [in Ukrainian].
7. Potrebleniye gaza v Ukraine za 9 mesyacev 2015 goda sokratilos na 20,3% [Gas consumption in Ukraine has decreased by 20.3% over the first 9 months of 2015.] Retrieved from <http://uaenergy.com.ua/post/23642/potreblenie-gaza-v-ukraine-za-9-mes-2015-g-sokratilos/> [in Russian].
8. Yevrosojuz investiroval 500 mln grn v modernizaciyu ukrainskogo ZhKH [The European Union has invested 500 million USD in the modernization of Ukrainian utilities.] Retrieved from <http://economics.unian.net/realestate/906922-evrosoyuz-investiroval-500-mln-grn-v-modernizatsiyu-ukrainskogo-jkh.html> [in Russian].
9. Pis'mennyi, E.N, Terekh, A.M, Rogachov, V.A., Burley, V.D. (2007) Teploobminna truba [Heat exchange tube]. Patent on a useful model №25025, Bull.10, Ukraine [in Ukrainian].
10. Pis'mennyi, E. N, Vozniuk, M.M. (2014), Opyt vnedreniya teploutilizatorov iz ploskoovalnyh orebrennyh trub [Experience of implementing heat recovery units from flat-oval finned tubes]. Kyiv: IPC ALKON: materials of conference “Problemy ekologii i ekspluatatsii objektov energetiki” [in Russian].
11. Rudenko, A.I., Mezenceva, A.M., Terekh, A.M. (2014), Effektyvnost vnedreniya energosberegayushcego oborudovaniya na predpriyatiyah ZhKH Ukrainy [The effectiveness of the implementation of innovative energy-saving equipment at the enterprises of housing and communal services of Ukraine]. Biznesinform: №3 [in Russian].

Скіцько В.І., Ігнатова Ю.В.

МОДЕЛЮВАННЯ БАГАТОЦІЛЬОВИХ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ ЗАДАЧ ЛОГІСТИКИ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ

Стаття присвячена дослідженню проблеми розв'язку багатоцільових оптимізаційних задач логістики у малому бізнесі. Сформульовано задачу, в якій з'ясовується вплив використання 3D-принтерів на кінцевий результат діяльності підприємств малого бізнесу. З метою мінімізації витрат часу на виробництво та підготовку продукції для доставки розроблено відповідну математичну модель багатоцільової оптимізації логістичних процесів підприємства малого бізнесу. Описано кроки розв'язку задачі з використанням інструментарію цільового програмування.

Ключові слова: логістика, цільове програмування, багатоцільова оптимізація, малий бізнес.

Постановка проблеми. Логістика у функціонуванні будь-якого підприємства як сфера його діяльності з кожним роком грає дедалі важливішу роль. Це стосується як підприємств (корпорацій), які мають тривалу історію існування, так і новостворених; як підприємств, на яких існують виробничі процеси, які не змінювалися вже кілька років, а то й десятиліть, так і інноваційних підприємств, зокрема, таких які розробляють інформаційне забезпечення, і для них характерні постійні зміни у виробничих процесах; як великих підприємств, так і малих тощо.

Наразі немає однозначного визначення поняття «логістика», з низкою з яких можна ознайомитися, наприклад, в роботах [1-3]. Але незалежно від визначень для логістики підприємства повинні виконуватися загальноприйняті основні правила «7R» (потрібна продукція – Right product, потрібна кількість – Right quantity, узгоджений час – Right time, узгоджене місце – Right place, узгоджена сума витрат – Right cost, потрібна якість – Right condition, потрібний споживач – Right customer), які знаходять своє відображення у меті логістики та її завданнях, в межах яких вирішуються конкретні задачі [1, 3].

Для розв'язання задач логістики використовується різноманітний інструментарій. Зокрема, інструментарій математичного програмування використовується для вирішення

задач визначення найкоротшого шляху, визначення місця розташування складу, визначення часу та обсягів поставок тощо; інструментарій мережевого планування може бути використаний для вирішення задач вибору виду транспорту, способів перевезення, проектування логістичних ланцюгів поставок тощо; за допомогою інструментарію теорії масового обслуговування можна визначити пропускну здатність складових логістичної системи, ймовірність відмов в обслуговуванні тощо; інструментарій теорії ігор використовується для підтримки прийняття управлінських рішень в логістиці за умов невизначеності тощо [4].

Вирішення кожної практичної задачі логістики допомагає у прийнятті деякого управлінського рішення, яке у свою чергу повинно допомогти у досягненні деякої мети підприємства. З іншої сторони, досить велика кількість задач в логістиці є задачами оптимізаційними, зокрема, багатокритеріальними та багатоцільовими. В цьому випадку можна використати інструментарій цільового програмування, яке є складовою звичайного лінійного програмування та передбачає встановлення значень рівнів досягнення цілей за кожним із їх (цілей) критеріїв [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наразі проблемі розв'язання оптимізаційних задач із різних сфер економіки присвячено дуже багато наукових робіт, в яких досліджується використання різного інструментарію економіко-математичного моделювання. Проте праць, присвячених цільовому програмуванню, обмаль, переважна більшість із них це є роботи навчального характеру, зокрема [5-9], в яких досліджується низка теоретичних та практичних аспектів даного інструментарію моделювання. З іншою сторони, розв'язанню різних задач

© Скіцько Володимир Іванович, к.е.н., доц., доцент кафедри економіко-математичного моделювання, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», м.Київ, тел.:+38(044)5370736, e-mail: skitsko.kneu@gmail.com
Ігнатова Юлія Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри економіко-математичного моделювання, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана» м. Київ, тел.:+38(044)5370736, e-mail: u1@ukr.net

логістики також присвячено досить велика кількість робіт. Проте вітчизняних ґрунтовних робіт щодо застосування цільового програмування майже немає. Тому даною роботою ми б хотіли деякою мірою зменшити цю прогалину.

Окрім того, складність проблем, які потребують вирішення у різних сферах бізнесу (в тому числі й логістиці), лише зростає, і «тільки багатоцільова оцінка і вибір створюють передумови для розробки ефективної методології вирішення цих проблем» [6]. Отже цільове програмування як інструментарій вирішення багатоцільових задач є досить перспективним напрямком. Тому в даних дослідженнях зосередимося на використанні цільового програмування у вирішенні логістичних задач.

Формулювання цілей статті. Мета досліджень полягає в наступному: ознайомлення з інструментарієм цільового програмування; формулювання багатоцільової оптимізаційної задачі логістики, для вирішення якої доцільно застосувати інструментарій цільового програмування; опис покрокової процедури розв'язку задачі логістики; окреслення напрямків майбутніх досліджень.

Опис основного матеріалу дослідження. Логістичний ланцюг поставки продукції від виробника до кінцевого споживача наразі можна описати наступним чином. Сировина та допоміжні матеріали рухаються від постачальників до виробника, де перетворюються на готову продукцію, яка у свою чергу через мережу дистриб'юторів потрапляє до різних роздрібних магазинів, а далі й до кінцевого споживача. У цьому випадку продавець (роздрібний магазин) продає, а кінцевий споживач купує та споживає лише ту продукцію, яку виготовив виробник і вплинути оперативно на її характеристики та якість вони не можуть. Такий логістичний ланцюг в цілому буде справедливим для великого, середнього та малого бізнесу.

Наразі перспективним напрямком вважають використання у виробництві, насамперед малого бізнесу, 3D-принтерів, які можуть значно розширити межі пропонованих для споживача товарів [10]. В даному випадку готова продукція може бути вироблена згідно індивідуальних потреб кінцевого споживача, а необхідність у наявності дистриб'юторів та роздрібних магазинів може зникнути. У малому бізнесі (як і у великому) зазвичай виготовлена продукція складається та зберігається деякий час до моменту її реалізації кінцевому споживачу (окрім, наприклад, індивідуального пошиття одягу тощо). Використовуючи 3D-принтери,

можна досягти зменшення залишків готової продукції, або й взагалі працювати без залишків, що може зумовити відсутність потреби у складських приміщеннях для готової продукції взагалі. А це може значно скоротити витрати бізнесу. З іншої сторони, виникає проблема постійної наявності сировини та запчастин для 3D-принтерів. Проте в цьому випадку витрати бізнесу також можуть зазнати зменшення, зокрема через те, що одна й та сама сировина може бути використана для виготовлення різної готової продукції, а зберігати різні товари може виявитися дорожче, ніж однорідну сировину.

Окрім того компанія Амазон розробила та запатентувала інноваційний спосіб доставки товару, за якого у процесі доставки такого товару відбувається його виробництво (тобто друк) за допомогою 3D-принтера, який знаходить у машині, що рухається до замовника товару [11].

Отже використання 3D-принтера у малому бізнесі може зумовити зміни, насамперед, у витратах коштів на виготовлення та зберігання готової продукції та часу виконання замовлення. Проблема використання коштів є складною задачею, яка потребує низки уточнень і може бути предметом окремих досліджень. Окрім того, наразі використання 3D-принтера не несе очевидної економії коштів у малому бізнесі, зокрема, через значну вартість самих принтерів, проблему постійної наявності та доступності сировини, що використовується 3D-принтерами для виготовлення продукції тощо. Тому в своїх дослідженнях зосередимося на питаннях ефективності використання часу у малому бізнесі при виготовленні продукції на 3D-принтері та її (продукції) реалізації.

Розглянемо дві ситуації малого бізнесу: 1) схема існуючого (без використання 3D-принтера) виробництва та реалізації готової продукції (див. рис. 1); 2) схема виробництва та реалізації продукції з використанням 3D-принтера (див. рис. 2). Висунемо наступні гіпотези. Будемо вважати, що за існуючої схеми виробництва та реалізації продукції повне виконання замовлення клієнта складається із наступних кроків: прийняття замовлення до виконання; підбір продукції на складі; перевірка товару на пошкодження та працездатність тощо; упакування замовлення; підготовка супровідних документів; передача замовлення в службу доставки; доставка замовлення до споживача. В своїх дослідженнях виконання замовлення будемо розглядати до моменту передачі його до служби доставки. Через те, що доставкою можуть займатися як сторонні організації, так і саме підприємство, під час доставки може здійснюватися одночасна доставка різних

замовлень на різні відстані, а також можуть бути різні інші проблемні ситуації, вивчення яких може бути предметом окремих досліджень.

При використанні 3D-принтера повне виконання замовлення буде складатися із раніше наведених кроків та додаткового кроку – виготовлення (друк) готової продукції за допомогою 3D-принтера, а крок щодо підбору продукції на складі може бути відсутній.

Будемо вважати, що запаси готової продукції утворюються насамперед у продавця, який

безпосередньо контактує із клієнтом та виконує його замовлення. Проте у малому бізнесі виробник та продавець можуть бути як окремими підприємствами (особами), так і бути одним підприємством (особою). Використання 3D-принтера деякою мірою взагалі стирає межі між поняттями «виробник» та «продавець». Тому в наших дослідженнях припустимо, що виробник та продавець є одним підприємством малого бізнесу в обох ситуаціях, що зображені на рис.1 та рис. 2.

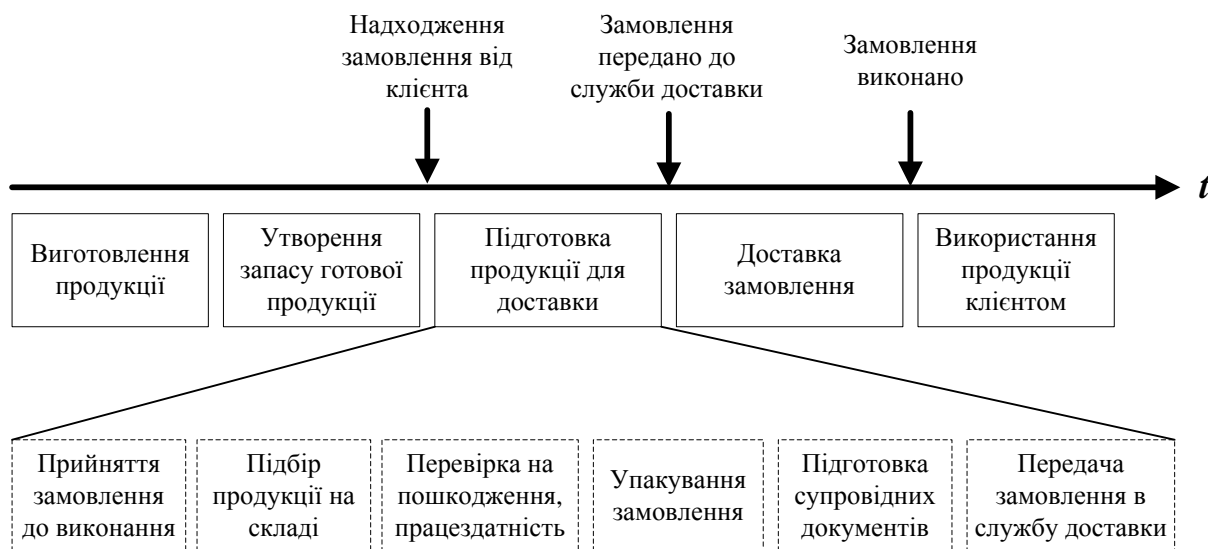


Рис.1. Умовна схема виконання замовлення клієнта в малому бізнесу за існуючого способу виготовлення продукції*

* Побудовано авторами

Формалізуємо процес підготовки продукції для доставки на підприємстві згідно умовної схеми з рис.1. Введемо наступні позначення. Нехай x_1, x_2, \dots, x_n – кількість продукції першого виду, другого і т.д., яка реалізується підприємством малого бізнесу (n – максимальна кількість видів продукції, яку виготовляє підприємство). Оскільки на підготовку для доставки одиниці товару першого виду витрачається c_1 часу (кількість годин, які витрачаються на здійснення усіх кроків, що складають блок «Підготовка продукції для доставки» з рис.1), то, відповідно на підготовку для доставки продукції в кількості x_1 необхідно витратити $c_1 x_1$ часу. Аналогічно висновки можна зробити для інших видів продукції. Тоді витрати часу на підготовку продукції для доставки в цілому будуть дорівнювати: $c_1 x_1 + c_2 x_2 + c_3 x_3 + \dots + c_n x_n$.

Таким же чином формулюються математичні вирази, які описують обсяги використання

ресурсів, задіяних в процесах підготовки продукції для доставки (виконання замовлення): кількість годин, що витрачаються відділами пакування, оформлення супровідних документів на підготовку замовлень і т.д. Також необхідно врахувати обмеження, зумовлені ситуацією на ринку. Наприклад, обмеження щодо попиту на продукцію матиме вигляд:

$$a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + a_{13}x_3 + \dots + a_{1n}x_n \geq b_1,$$

де a_{11} – частка попиту на перший вид продукції за певний період часу (наприклад за добу), a_{12} – частка попиту на другий вид продукції за певний період часу і т.д.

Тоді вираз $a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + a_{13}x_3 + \dots + a_{1n}x_n$ математично описує загальний попит на продукцію підприємства за певний період часу. Ця величина має бути не менше ніж загальний обсяг товарів, який підприємство зазвичай постачає клієнтам за певний період часу – b_1 .

Отже, лінійна економіко-математична модель даної задачі матиме вигляд:

$$\begin{aligned}
 Z &= c_1x_1 + c_2x_2 + c_3x_3 + \dots + c_nx_n \rightarrow \min \\
 a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + a_{13}x_3 + \dots + a_{1n}x_n &\geq b_1 \\
 a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + a_{23}x_3 + \dots + a_{2n}x_n &\geq b_2 \quad (1) \\
 a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + a_{n3}x_3 + \dots + a_{nn}x_n &\geq b_n \\
 x_1, x_2, \dots, x_n &\geq 0 \\
 x_1, x_2, \dots, x_n &- \text{цїлі}
 \end{aligned}$$

Встановимо початкові умови для чисельної реалізації процесів підготовки продукції для доставки клієнту відповідно до схеми з рис. 1. та математичної моделі (1). На стадії оброблення замовлення, магазин має підготувати товар для доставки якомога швидше з метою поліпшення рівня сервісу та підвищення конкурентоспроможності магазину в цілому. Сформулюємо наступну задачу, в якій для наочності розуміння подальшого матеріалу обмежимося розглядом двох видів товару. Припустимо, що на підприємстві є статистичні дані, згідно яких підприємство реалізує два види продукції кількістю не менше 50 одиниць за день, в тому числі продукції другого виду продається не менше 30 одиниць. Вважатимемо, що підприємство працює 12 годин на добу, тобто 720 хв. Витрати часу на підготовку продукції (товарів) першого та другого виду (Товар1 та Товар2) для доставки наведені в табл.1.

Табл. 1
Витрати часу на підготовку продукції для доставки

Показник	Час, хв.	
	Товар1	Товар2
Витрати часу на підготовку продукції для доставки	10	15

Математична постановка цієї задачі буде наступною. Нехай x_1, x_2 –кількість товарів першого та другого виду, що підготовлюються

для доставки (x_1, x_2 – додатні, цілі числа). Метою підприємства є мінімізація витрат часу на підготовку продукції для доставки, тобто мінімізація цільової функції Z (в хв):

$$Z = 10x_1 + 15x_2 \rightarrow \min ,$$

при обмеженнях:

$$x_1 + x_2 \geq 50 \text{ (обмеження по попиту на товар1 та товар2)}$$

$$10x_1 + 15x_2 \leq 720 \text{ хв. (обмеження по часу процесів підготовки продукції для доставки)}$$

$$x_2 \geq 30 \text{ (обмеження по попиту на товар2) (2)}$$

$$x_1, x_2 \geq 0 \text{ (} x_1, x_2 \text{ мають бути додатними)}$$

$$x_1, x_2 - \text{цїлі (} x_1, x_2 \text{ мають бути цілими)}$$

Вирішивши задачу (2) за допомогою надбудови MS Excel «Пошук рішення», було отримано наступні результати: за робочий день підприємству вдається підготувати для доставки 56 одиниць продукції, з яких 25 одиниць – це Товар1, а 31 одиниця – це Товар2; на здійснення цих дій підприємство витрачає 715 хв. в день.

Розглянемо далі ситуацію залучення 3D-принтерів для виробництва товарів підприємством малого бізнесу. Припустимо, що підприємство здійснює виробництво продукції за допомогою 3D-принтерів лише після надходження замовлення від клієнта. Проте продукцію необхідно не лише виробити (роздрукувати), а й перевірити на наявність дефектів, упакувати, підготувати супровідну документацію перш ніж доставити до клієнта. Дослідимо загальні витрати часу на друк продукції та її підготовку для доставки в цьому випадку.

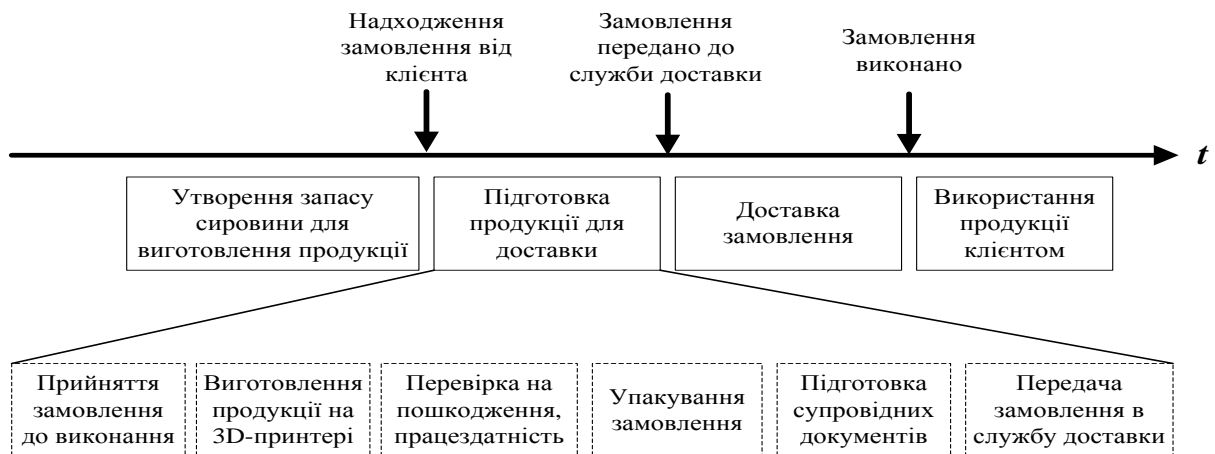


Рис.2. Умовна схема виконання замовлення клієнта в малому бізнесу з використанням 3D-принтера для виготовлення продукції*

* Побудовано авторами

Час підготовки продукції для доставки в нашому випадку зростає на час, який потрібен для виготовлення продукції на 3D-принтері. Проте потрібно враховувати, що існує проблема доставки сировини для 3D-принтера (яка не завжди може бути наявною у підприємства), процес підбору на складі готової продукції може бути відсутній взагалі. Тому припустимо, що час підготовки продукції для доставки в цілому для нашого умовного прикладу може зрости вдвічі. Причому один товар друкується на одному принтері та одночасного друку товарів одного типу не передбачається, так як технологія 3D-друку є дорогою і для обсягів виробництва у малому бізнесі потужностей одного 3D-принтера може виявитися достатньо. Умовна схема виконання замовлення клієнта в малому бізнесі з використанням 3D-принтера для виготовлення продукції наведена на рис.2.

Процес підготовки продукції для доставки, який включає друк на 3D-принтері, є складнішим за зазначений раніше процес (без використання 3D-принтера). Такий процес може зумовити виникнення багатоцільової оптимізаційної задачі, результат вирішення якої залежить від

встановлених пріоритетів цілей. У разі наявності кількох цілей до звичайної задачі лінійного програмування вводяться відповідні відхилення в меншу та більшу сторону d_{-i}, d_{+i} при досягненні кожної цілі t_i . Тоді цільовою функцією Z буде мінімальна сума відповідних відхилень поділених на задані обмеження t_i :

$$Z = \sum_{i=1}^n (d_{-i} + d_{+i}) / t_i \rightarrow \min ,$$

при обмеженнях:

$$\begin{aligned} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + a_{13}x_3 + \dots + a_{1n}x_n + d_{-1} - d_{+1} &\geq b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + a_{23}x_3 + \dots + a_{2n}x_n + d_{-2} - d_{+2} &\geq b_2 \\ a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + a_{n3}x_3 + \dots + a_{nn}x_n + d_{-n} - d_{+n} &\geq b_n \\ x_1, x_2, \dots, x_n &\geq 0 \\ x_1, x_2, \dots, x_n &- \text{цілі} \end{aligned} \quad (3)$$

Початкові умови для числової реалізації задачі (3), яка дозволить дослідити витрати часу за 1 день (12 год = 720 хв), подано в табл. 2.

Табл. 2

Потенційні витрати часу на підготовку продукції для доставки, яка включає друк на 3D-принтері

Показник	Час, хв.	
	Товар1	Товар2
Загальні витрати часу на підготовку продукції для доставки:	20	30
- в тому числі витрати часу на друк продукції за допомогою 3D-принтера	10	15

Припустимо, що підприємство має кілька цілей (перша має найвищий пріоритет, остання – найнижчий):

1. Витратити не більше певного відсотку часу (наприклад 40%) на друк товарів в день;
2. Підготувати для доставки не менше 50 одиниць продукції (товарів) обох видів в день;
3. Підготувати для доставки не менше 30 одиниць товару другого виду в день.

Для досягнення поставлених цілей виконаємо наступні кроки.

Крок 1. Необхідно перевірити чи всі цілі можна досягнути. Цей крок можна виконати, сформулювавши проблему як задачу лінійного програмування, яка розглядалась на попередньому прикладі. Нехай x_1, x_2 кількість відповідно товару першого та другого виду. Так як підприємство планує досягти поставлених цілей, дана задача відрізняється від звичайної задачі лінійного програмування, яка передбачає досягнення лише однієї цілі. Однак, доцільно зосередитись спочатку на досягненні найбільш пріоритетної цілі і виконати її першою. Отже

необхідно мінімізувати загальну кількість витрат часу на друк і оброблення замовлень товарів, тобто мінімізувати цільову функцію Z , де

$$Z = 20x_1 + 30x_2 \rightarrow \min$$

при наступних обмеженнях:

$$10x_1 + 15x_2 \leq 720 \cdot 0,4 \quad (\text{ціль 1})$$

$$x_1 + x_2 \geq 50 \quad (\text{ціль 2}) \quad (4)$$

$$x_2 \geq 30 \quad (\text{ціль 3})$$

$20x_1 + 30x_2 \leq 720$ (загальний обсяг часу підготовку продукції для доставки, в тому числі й друк)

Використання «Пошуку рішення» в MS Excel для розв'язку цієї задачі призведе до появи на екрані запису «В ході пошуку не вдалось знайти шуканого рішення», так як не всі цілі є фактично досягнутими в нашому умовному прикладі. Якщо перевірити результати досягнення цілей в моделі (4), то очевидно що ціль 2 є не досягнутою.

Крок 2. Цільове програмування з пріоритетними цілями.

Повертаючись до пріоритетів підприємства, сформулюємо його цілі і введемо відповідні відхилення при досягненні кожної цілі:

- Мета 1. Витратити не більше 40% часу на друк товарів (з відповідними відхиленнями d_{-2}, d_{+2});

- Мета 2. Підготувати для доставки щонайменше 50 одиниць товарів обох видів на день (з відповідними відхиленнями d_{-1}, d_{+1});

- Мета 3. Підготувати для доставки щонайменше 30 одиниць товару другого виду на день (з відповідними відхиленнями d_{-3}, d_{+3}).

Сформулюємо дану задачу як задачу лінійного програмування. Нехай x_1, x_2 кількість товарів надрукованих 3D-принтером та підготовлених до доставки за день. За цільову функцію Z візьмемо мінімальну суму відповідних відхилень:

$$Z = \sum_{i=1}^n (d_{-i} + d_{+i}) / t_i \rightarrow \min$$

при наступних обмеженнях:

$$10x_1 + 15x_2 + d_{-1} - d_{+1} \leq 720 * 0,4$$

(мета 1 обмежена кількістю часу на друк товарів $t_1 = 720 * 0,4 = 288$);

$x_1 + x_2 + d_{-2} - d_{+2} \geq 50$ (мета 2 обмежена кількістю товарів, які підприємство зазвичай підготовлює за робочий день $t_2 = 100$);

$x_2 + d_{-3} - d_{+3} \geq 30$ (мета 3 обмежена кількістю товару другого виду, яку необхідно обробити, $t_3 = 30$);

$20x_1 + 30x_2 = 720$ (обмеження по загальному часу на друк і підготовку продукції для доставки);

всі змінні ≥ 0 , а також є цілими (в т.ч. всі x_i, d_i мають бути додатними);

$d_{+1} = 0$ (необхідно впевнитись, що мета 1 буде обов'язково досягнуто).

Отже, отримуємо типову задачу цільового програмування. Вона є подібною до попередньої моделі (1), окрім наступного:

- введено нові змінні d_{-i}, d_{+i} , які показують міру досягнення або недосягнення відповідної мети. Відхилення d_{-i}, d_{+i} відповідають заданим обмеженням t_i ;

- для того, щоб впевнитись, що найбільш пріоритетна мета є досягнутою, введено додаткове обмеження, яке встановлюється шляхом прирівнювання d_{+1} до 0, так як відповідне значення t_1 не може бути більше за 288 хв;

- цільова функція встановлюється на мінімум суми відповідних відхилень d_{-i}, d_{+i} поділених на задані обмеження t_i .

Результати розв'язку даної задачі засобами MS Excel представлено на рис.3.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1									
2					Початкова інформація подана в клітинках, що зафарбовані				
3					Час виділений підприємством на підготовку продукції для доставки (хв.)	720	570		
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									

Рис.3. Модель досягнення цілей підприємства малого бізнесу*

* Побудовано авторами

Отримані результати свідчать, що мінімальні відхилення від встановлених цілей складають 98,76%, а загальна кількість роздрукованих і підготовлених до доставки товарів знизиться до 19 шт., що набагато менше за обсяги підготовлених для доставки товарів без застосування 3D-принтера.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У роботі розглянуто дві ситуації у сфері логістики малого бізнесу: за існуючого (без використання 3D-принтера) виробництва та реалізації готової продукції та за умов використання 3D-принтера для виготовлення продукції. Для першої ситуації малого бізнесу сформульована відповідна задача та наведено її вирішення за допомогою лінійного програмування. Для другої ситуації сформульовано задачу, в якій з'ясовується вплив використання 3D-принтерів на кінцевий результат діяльності підприємств малого бізнесу. З метою мінімізації витрат часу на виробництво та підготовку продукції для доставки розроблено відповідну математичну модель багатоцільової оптимізації логістичних процесів підприємства малого бізнесу. Описано кроки розв'язку задачі з використанням інструментарію цільового програмування.

Використання інноваційних засобів виробництва (наприклад, 3D-принтерів) дозволяє більшою мірою задовольнити потреби споживачів на відміну від серійного промислового виробництва, проте їх впровадження у виробництво може вплинути на фінансові результати роботи підприємства. З одного боку, використання 3D-принтерів призводить до значного зменшення витрат на закупку та зберігання готової продукції, але з іншого боку, за рахунок збільшення часу на друк та обробку замовлень, суттєво зменшуються обсяги продажу на день, а отже і прибуток підприємства. Так, відповідно до встановлених умов розглянутого прикладу обсяги оброблення замовлень скоротяться на 62%, що значно вплине на прибуток підприємства. Вирішити цю проблему можна, наприклад за рахунок використання більшої кількості 3D-принтерів, проте тут потрібно зважати на досить високу їх вартість.

В подальших дослідженнях вбачаємо за доцільне дослідити різні аспекти використання цільового програмування для вирішення задач багатоцільової оптимізації малого (середнього, великого) бізнесу, зокрема, в частині формулювання цілей, встановлення відношень між ними тощо.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанова Л.В. Логістика: підручник / Л.В. Балабанова, А. М. Германчук. – Львів: Видавництво ПП «Магнолія 2006», 2013. – 368с.
2. Бакута А. Теоретичні основи логістики: минуле та сьогодення [Електронний ресурс] / А. Бакута // Схід. - 2012. - № 4. - С. 3-9. – Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Skhid/2012_4/3.pdf
3. Тараненко Ю. В. Економічна сутність та значення логістики для діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Ю. В. Тараненко // Економіка та держава. - 2015. - № 5. - С. 131-135. – Режим доступу до статті: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2015/30.pdf
4. Плетнева Н.Г. Теория и методология управления логистическими системами в условиях неопределенности: автореф. дис. на соискание ученой степени доктора экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: логистика» / Н.Г.Плетнева. — Санкт-Петербург, 2008. — 37с.
5. Гришилов А.А. Математические методы принятия решений: учеб. пособие / А.А. Гришилов . – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 2014. – 647, [1] с.: ил.
6. Бідюк П. І. Комп'ютерні системи підтримки прийняття рішень : навч. посіб. / П. І. Бідюк, О. П. Гожий, Л. О. Коршевнок; Нац. техн. ун-т України "Київ. політехн. ін-т", Чорномор. держ. ун-т ім. Петра Могили. - Николаїв. - К., 2012. - 379 с.
7. Кини Р.Л. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения: Пер. с англ./ Р.Л. Кини, Х. Райфа, под ред. И. Ф. Шахнова. — М.: Радио и связь, 1981. — 560 с., ил.
8. Марченко И.В. Тема 8. Многокритериальная оптимизация [Електронний ресурс] / И.В. Марченко // Электронное учебное пособие (ЭУП) по дисциплине «Экономико-математические методы» (лекции) . – Режим доступу: http://eos.ibi.spb.ru/umk/4_4/5/print/5_R1_T8.pdf
9. Марченко И.В. Тема 8. Многокритериальная оптимизация [Електронний ресурс] / И.В. Марченко // Электронное учебное пособие (ЭУП) по дисциплине «Экономико-математические методы» (практикум) . – Режим доступу: http://eos.ibi.spb.ru/umk/4_4/15/print/15_P1_R1_T8.pdf
10. Что можно напечатать на 3d принтере для продаж в малом бизнесе [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://businessideas.com.ua/business-ideas/pechatat-na-3D-printere>
11. Матроскина К. Amazon планирует печатать вашу покупку на 3D принтере по дороге к вам [Електронний ресурс] / К. Матроскина // Сайт vido.com.ua. - 27.02.2015. - Режим доступу до статті: <http://vido.com.ua/article/11311/amazon-planiruiet-piechatat-vashu-pokupku-na-3d-printerie-po-doroghe-k-vam/>

REFERENCES

1. Balabanova, L.V., Hermanchuk, A. M. (2006) Lohistyka: pidruchnyk [Logistics: textbook]. Lviv: Vydavnytstvo PP «Mahnoliia 2006», 368p.
2. Bakuta, A. (2012) Teoretychni osnovy lohistyky: mynule ta sohodennia [The theoretic basis of logistics: the past and the present]. Skhid, Vol. 4, pp. 3-9. [Electronic resource]. – Access: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Skhid/2012_4/3.pdf
3. Taranenko, Yu. V. (2015) Ekonomichna sutnist ta znachennia lohistyky dlia diialnosti pidpriemstva [Economic essence and importance logistics for enterprises]. Ekonomika ta derzhava. Vol. 5, pp. 131-135. [Electronic resource]. – Access: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2015/30.pdf
4. Pletneva, N.H. (2008) Teoriia i metodolohiia upravleniia lohystycheskimi sistemami v usloviakh neopredelennosti [Theory and methodology of management of logistics systems under uncertainty]: avtoref. dis. na soiskanie uchenoi stepeni doktora ekon. nauk. Sankt-Peterburh, 37p.
5. Grishilov A.A. (2014) Matematicheskie metody priniatiya resheniy: ucheb. posobie [Mathematical methods of decision-making: textbook]. M.: Izd-vo MGTU im. N.E.Baumana, 647p.
6. Bidiuk, P. I., Hozhyi, O. P., Korsheviuk, L. O. (2012) Kompiuterni systemy pidtrymky pryiniattia rishen: navch. posib. [Computer decision support systems: textbook]. Nats. tekhn. un-t Ukrainy "Kyiv. politekhn. in-t", Chornomor. derzh. un-t im. Petra Mohyly, Mykolaiv, 379 p.
7. Keeney, R.L., Raiffa H. (1981) Priniatie resheniy pri mnogikh kriteriyakh: predpochteniya i zameshcheniya: per. s angl., pod red. Y. F. Shakhnova. [Decisions with Multiple Objectives: Preferences and Value Tradeoffs]. M.: Radio i sviaz, 560p.
8. Marchenko Y.V. Tema 8. Mnogokriterialnaya optimizatsiya. [Theme 8. Multi-criteria optimization]. Elektronnoe uchebnoe posobie po distsipline «Ekonomiko-matamaticheskie metodi» (lektsii). [Electronic resource]. – Access: http://eos.ibi.spb.ru/umk/4_4/5/print/5_R1_T8.pdf
9. Marchenko Y.V. Tema 8. Mnogokriterialnaya optimizatsiya. [Theme 8. Multi-criteria optimization]. Elektronnoe uchebnoe posobie po distsipline «Ekonomiko-matamaticheskie metodi» (praktikum). [Electronic resource]. – Access: http://eos.ibi.spb.ru/umk/4_4/15/print/15_P1_R1_T8.pdf
10. Chto možno napechatat na 3d printere dlya prodazh v malom biznese [What can be printed on sales 3d printer for small businesses]. [Electronic resource]. – Access: <http://businessideas.com.ua/business-ideas/pechatat-na-3D-printere>
11. Matroskina K. (2015) Amazon planiruet pechatat vashi pokupki na 3D printere po doroge k vam [Amazon is planning to print your purchase on a 3D printer on the way to you]. [Electronic resource]. – Access: <http://vido.com.ua/article/11311/amazon-planiruiet-pechatat-vashu-pokupku-na-3d-printerie-po-doroghe-k-vam/>

Одержано 11.07.2016 р.

Шемаєва Л.Г., Борисова О.О..

ЗАСТОСУВАННЯ РЕФЛЕКСИВНОГО МАРКЕТИНГУ ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У статті розглядається проблема впливу суб'єктивних чинників при розробленні механізмів управління в системі економічної безпеки на підприємствах сфери ресторанного бізнесу. Проаналізовано та визначено особливості рефлексивних процесів на сучасних підприємствах сфери ресторанного бізнесу та обґрунтовано інструментарій рефлексивного маркетингу при формуванні їх економічної безпеки. Запропоновано модель рефлексивного управління купівельною поведінкою клієнта на підприємствах ресторанного бізнесу та напрями використання рефлексивного управління для розробки стратегій формування партнерських відносин із споживачами на зазначених підприємствах.

Ключові слова: рефлексивний маркетинг, економічна безпека підприємств, ресторанний бізнес, рефлексивне управління, партнерські відносини.

Постановка проблеми. Особливістю підприємств, що здійснюють ресторанні послуги, є широка участь людей у ресторанному процесі, на відміну від, наприклад, послуг промисловості, де використовуються машини та автомати. Людський чинник впливає на якість надання ресторанних послуг, якість комунікацій та управління й, як результат, на формування прибутку підприємств сфери ресторанного бізнесу та стан його економічної безпеки. Наявність людського чинника в ресторанному процесі посилює рівень невизначеності при управлінні. Це обумовлює необхідність вирішення проблеми врахування впливу суб'єктивних чинників при розробленні механізмів формування системи економічної безпеки на підприємствах сфери ресторанного бізнесу

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження прикладних аспектів інноваційного розвитку на підприємствах сфери ресторанного бізнесу внесли такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: В.І. Півоварова, А.О. Аветісова, В.А. Антонова, Н.О. П'ятницька, О.В. Борисова [1-6]. Водночас питання дослідження впливу суб'єктивних чинників при розробленні рефлексивних механізмів управління в системі економічної безпеки на підприємствах сфери ресторанного бізнесу залишається недостатньо дослідженим.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні особливостей рефлексивних процесів на сучасних підприємствах сфери ресторанного бізнесу та обґрунтуванні напрямів

застосування та інструментарію рефлексивного маркетингу при формуванні їх економічної безпеки.

Опис основного матеріалу дослідження. Підприємства сфери ресторанного бізнесу змінюються в напрямі посилення відповідальності за результати їх діяльності, усвідомлення їх як суб'єктів соціального управління, які завдяки власній діяльності впливають на внутрішнє та зовнішнє середовище, що дозволяє говорити про перетворення традиційних підприємств – у рефлексивні (рис.1).

Порівняльний аналіз окремих аспектів організації рефлексивних процесів на традиційних та рефлексивних підприємствах запропоновані в табл. 1.

Водночас традиційне уявлення про управління з'явилося в контексті класичної науки і базується на парадигмі «суб'єкт - об'єкт». Принципова обмеженість цього підходу в теорії управління проявилася у спробах моделювання соціальних систем, конфліктної взаємодії, процесів спілкування, соціальних і психологічних феноменів, в яких поведінка об'єкта залежить від відносин із дослідниками, від сформованої об'єктом моделі ситуації, від цілей об'єкта та дослідника та їх взаємних уявлень.

Тому перехід від парадигми «суб'єкт - об'єкт» до парадигми «суб'єкт – суб'єкт» в управлінні розширює його можливості, дозволяє використовувати методи управління в активних системах [8], інформаційне управління [9, с. 76 – 86], рефлексивне управління [10], коли в процесі взаємодії суб'єкти діють, виходячи зі своїх відображень реальної ситуації та з огляду на її відображення іншими суб'єктами.

© Шемаєва Людмила Григорівна, д.е.н., професор, завідувач відділу фінансової безпеки Національного інституту стратегічних досліджень, м. Київ, тел.:+38(050)8814015, e-mail: shemayeva@mail.ru
Борисова Олена Олександрівна, здобувач Університету економіки та права «КРОК», м. Київ, тел.:+38(050)9561617, e-mail: olenavorisova@ukr.net.



Рис. 1. Фрагмент характеристик сучасних підприємств сфери ресторанного бізнесу*

* Побудовано авторами за допомогою [7]

Таблиця 1

Порівняльна характеристика організації рефлексивних процесів на традиційних та рефлексивних підприємствах*

Найменування аспектів Порівняння	Традиційні підприємства («жорстка організація»)	Рефлексивні підприємства («гнучка, мережева організація»)
Спосіб організації Діяльності	Реактивний спосіб організації діяльності	Рефлексивний спосіб організації діяльності
Відношення до співробітників та партнерів	Орієнтація на відношення до співробітників та партнерів як до об'єктів управління - блокування рефлексії	Орієнтація на формування і зберігання «суб'єктності» співробітників та партнерів, відмова від маніпулювання. Стимулювання, підтримка рефлексії, розвиток рефлексивних здібностей
Носії рефлексії на підприємстві	Топ-менеджери	Всі співробітники підприємства, підприємство в цілому
Характер дії співробітників в конкретних ситуаціях	Орієнтація на шаблонні дії в типових ситуаціях і обов'язкове звернення за допомогою до керівництва в нестандартних ситуаціях	Орієнтація на самостійні дії, стимулювання креативності і рефлексії
Співвідношення нормального та неформального спілкування у комунікаціях	Формальне спілкування. Високий ступінь опосередкування у спілкуванні	Гнучке сполучення формального і неформального спілкування та форм спілкування
Координація дій підрозділів, співробітників підприємства, партнерів	Формальні відносини на основі посадових інструкцій	Гнучке сполучення формального і неформального спілкування. На основі формування у співробітників взаємних адекватних рефлексивних уявлень, а також рефлексивних позицій підприємства, його підрозділів, партнерів як суб'єктів
Базові знання	Предметні	Переважно процедурні, з використанням рефлексивних технологій
Стимулювання і підтримка рефлексивних процесів у співробітників підприємства	Недооцінка цього аспекту	Заходи орієнтовані на стимулювання і підтримку рефлексивних процесів у співробітників підприємства
Створення умов для розвитку рефлексивних здібностей у рефлексивних елементів	Недооцінка цього аспекту	Підприємство як рефлексивно розвинутий суб'єкт

* Побудовано авторами за допомогою [7]

У цьому контексті з особливою гостротою постає завдання пошуку нових підходів, які дозволили б розширити можливості використання психології при аналізі й вирішенні організаційних проблем, пов'язаних із взаємодією суб'єктів, які мають різні, а часом і протилежні цілі, інтереси, потреби й погляди.

Одним з таких підходів у взаємодії підприємства із споживачами (клієнтами) є *рефлексивний маркетинг*, що використовує рефлексивне управління у сфері маркетингу для формування лояльності покупця за допомогою модифікованих маркетингових інструментів [11]. Вказані інструменти базуються на наукових

дослідженнях у сфері психології людини, зокрема, щодо його внутрішнього світогляду, механізмів прийняття раціональних або ірраціональних рішень щодо здійснення покупки.

Метою рефлексивного маркетингу є формування кола споживачів - прихильників, які є лояльними до підприємства, свідомо обирають запропонований стиль споживчого життя, формують у себе нові потреби та технології споживання інноваційних продуктів.

Пропоновані напрямки використання рефлексивного маркетингу запропоновані на рис. 2.

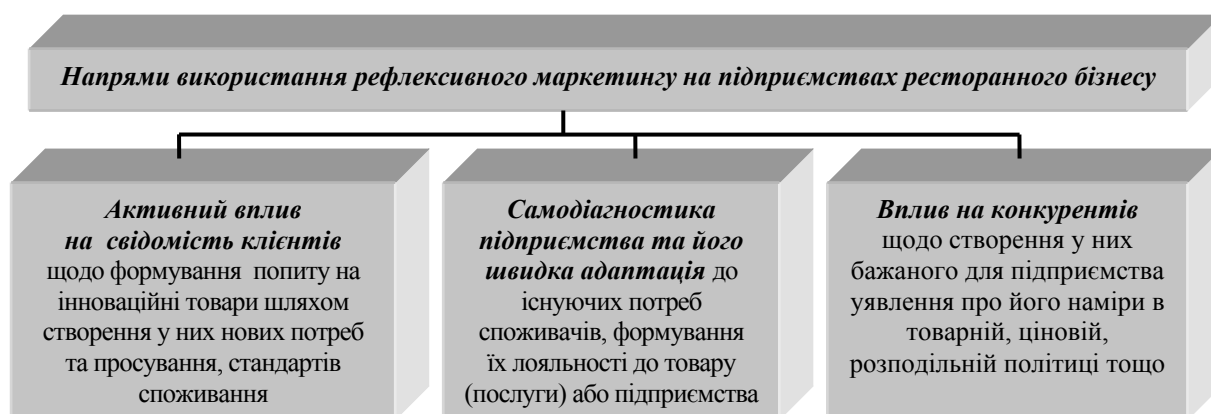


Рис. 2. Напрями використання рефлексивного маркетингу на підприємствах сфери ресторанного бізнесу*

* Складено авторами з використанням [11]

Складові рефлексивного маркетингу наведені в табл. 2, їх особливістю є те, що завдяки ним будуються довготермінові взаємовідносини, що

активно реалізують стратегічні інтереси підприємства та вирішують проблеми споживачів.

Таблиця 2

Складові рефлексивного маркетингу на підприємствах сфери ресторанного бізнесу*

Назва складової	Характеристика
1	2
1. Покупець	Маркетологи визначають цільові групи клієнтів для обслуговування, методи та стратегії встановлення зв'язків із ними для досягнення взаємної вигоди.
2. Інформаційна взаємодія з зовнішнім середовищем	Служба маркетингу стає інформаційним посередником між підприємством та ринком, забезпечує високу чутливість до тенденцій, які формуються на ринку та темпів їх зміни (моніторинг зовнішньої ситуації); потужним інформаційним інструментом просування підприємства до визначеної стратегічної мети.
2. Пропоновані товари та послуги	Маркетолог визначає інноваційні товари та послуги, які будуть надані покупцеві з урахуванням способу вироблення цих послуг: самостійно, через управління власним брендом або через субпідрядників.
3. Можливості	Маркетолог встановлює адекватність можливостей/потенціалу внутрішнього середовища підприємства зовнішнім умовам та заявленій місії, пов'язаної із формуванням та задоволенням попиту клієнтів, а потім працює разом з іншими співробітниками над реалізацією цих можливостей.
4. Витрати, прибутковість і цінність	Завданням маркетолога є підвищення прибутковості підприємства та платоспроможність покупця через створення нових можливостей для одержання доходів, через розробку та просування нових виробів, через спільний маркетинг і діяльність щодо організації збуту.
5. Співробітництво й інтеграція	Маркетолог відіграє активну роль у забезпеченні співробітництва та інтеграції підприємницької діяльності підприємства та покупця.

1	2
6. Виробництво за індивідуальними замовленнями	Створення нової цінності для покупця означає, що підприємству доведеться розробляти на замовлення деякі аспекти товарів і послуг, випуску й/або доставки й, можливо, скористатися розширеними повноваженнями в управлінні товаром або послугою протягом їх існування.
7. Комунікації, взаємодія й позиціонування	Маркетолог надає покупцеві інтерактивний зв'язок у реальному часі, здійснює рефлексивне управління шляхом надання підстав покупцеві для самостійного вибору, а не через нав'язування реклами; здійснює активне просування підприємства на ринку; аналізує дії конкурентів у їх прагненні залучити покупців; формує у покупців уявлення щодо лідерства підприємства стосовно інноваційних розробок порівняно з конкурентами тощо.
8. Оцінки покупців	Маркетолог встановлює зворотний зв'язок з покупцями, відслідковує, як сприймається ними діяльність підприємства, їх купівельні оцінки; управляє ланцюжком взаємовідносин.
9. Формування нових потреб та попиту	Маркетолог формує у покупця нову споживчу свідомість, що спрямована на: споживання нових товарів для отримання задоволення покупцем, нових потреб та попиту на інноваційні товари, формування нового стандарту та стилю споживання.

* Побудовано авторами на основі [11]

Отже, застосування рефлексивного маркетингу дозволяє підприємству знайти нові інструменти щодо здійснення активного впливу на ринок, формування потенційного попиту на продукти (послуги), що є стратегічною метою підприємства.

Головним методом впливу на формування свідомості споживачів при цьому стає рефлексивне управління, яке передбачає надання

споживачеві підстав для самостійного прийняття ними рішень щодо здійснення покупок в межах маркетинг-міксу, технологій навчання споживанню. В межах цих напрямів, визначимо основні стратегії, що формують якісне партнерство підприємства зі споживачами (клієнтами) та вимагають застосування рефлексивного управління (табл. 3).

Таблиця 3

Напрямки використання рефлексивного управління для розробки стратегій формування партнерських відносин із споживачами*

Найменування стратегії	Напрямки використання рефлексивного управління
Стратегія взаємовідносин	Прийняття «філософії подвійного виграшу» та формування лояльності покупця до товару та підприємства; створення бездоганного професійного іміджу; підтримка високих етичних стандартів у спілкуванні; використання інноваційних технологій комунікацій та просування.
Стратегія споживачів	Розуміння психології поведінки покупця; визначення потреб покупця та вплив на їх формування; розширення кола покупців.
Стратегія товару	Створення та просування нового товару; намагання стати експертом товару; пропозиція рішень з додатковою цінністю.
Стратегія презентації	Постановка мети; розробка плану презентації; забезпечення бездоганного сервісу.
Стратегія формування потреб та попиту споживачів	Формування споживчої свідомості, спрямованої на споживання нових товарів (послуг) та отримання задоволення покупцями шляхом формування стандартів споживання та стилю споживання.

* Складено авторами з використанням [12]

Реалізація цих стратегій дозволить підприємствам - виробникам продукції та послуг здобути конкурентну перевагу завдяки встановленню зі споживачами відносин довгострокового партнерства (стратегічно розроблені високоякісні відносини, що орієнтовані на вирішення як проблем споживачів, так і реалізацію стратегічних інтересів підприємства), тому що вони формують майбутній попит споживачів та забезпечують розширення частки ринку для підприємства.

Розглянемо більш детально механізм прийняття рішення покупцем щодо купівельної поведінки та модель рефлексивного управління цією поведінкою. У своїх діях споживачі (покупці) керуються складною взаємодією індивідуальних і організаційних цілей, що передбачає, зокрема, переплетіння міжособистісних відносин, що створює умови для впливу на характер розвитку цих відносин. Модель рефлексивного управління купівельною поведінкою покупця представлена на рис. 3.

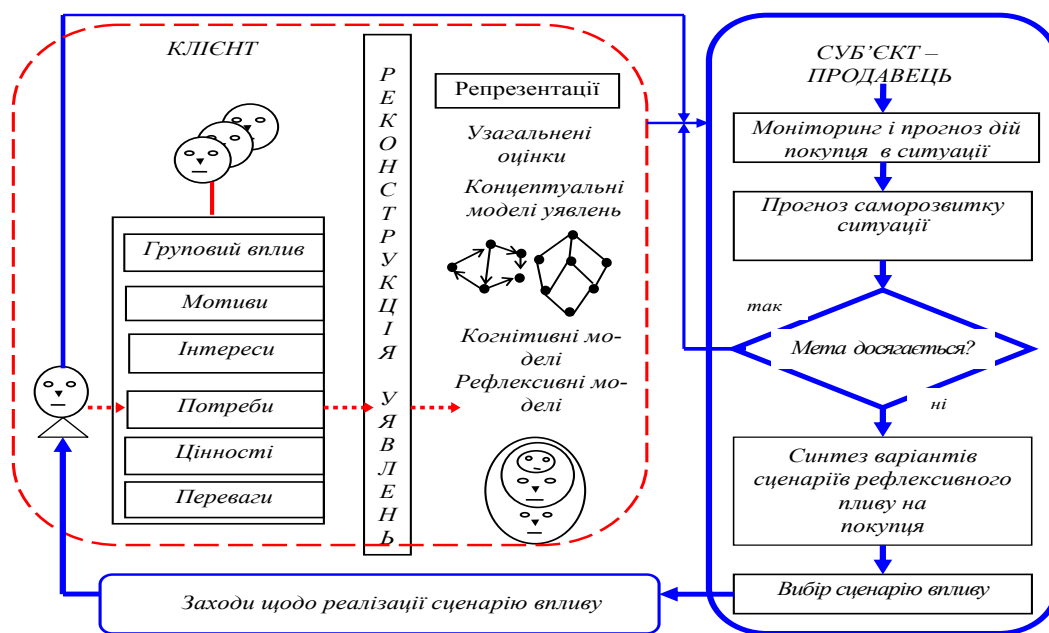


Рис. 3. Модель рефлексивного управління купівельною поведінкою клієнта на підприємствах ресторанного бізнесу*

* Складено авторами з урахуванням [11]

Поряд із рефлексивним впливом підприємства на купівельну поведінку споживачів (клієнтів) служба економічної безпеки підприємства спільно зі службою маркетингу стають інформаційним посередником між підприємством та ринком, забезпечують високу чутливість до тенденцій і темпів змін на ринку, оцінюють адекватність внутрішнього середовища підприємства новим завданням та здійснюють потужний інформаційний вплив щодо просування підприємства в стратегічно обраному напрямі.

Такий погляд підприємства як колективного суб'єкта, на себе «ззовні» на основі знань про психологічні особливості суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також можливість використання їх для здійснення опосередкованого інформаційного впливу - є функціональним аналогом рефлексивного управління.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Необхідність застосування рефлексивного управління у маркетингу обумовлена змінами споживчої свідомості та глобальними ринковими перетвореннями: *сучасний споживач відчуває проблему не стільки відсутності потрібного товару, скільки здійснення його вибору серед тих, що є у продажу; *підприємство-виробник вимушене

створювати у споживачів нові потреби (товари, послуги), формувати на них попит, просувати на ринок ці товари та стандарти їх споживання; *ефективне просування інноваційних товарів (послуг) на ринку потребує використання нових нетрадиційних методів, що спроможні забезпечити надійну фіксацію у свідомості покупця та викликати у нього стійке бажання придбати у продавця товар для задоволення сформованої потреби; *споживча свідомість сучасного покупця в умовах зростання інформаційного впливу стає стереотипним і таким, що піддається зовнішньому впливу.

В цих умовах підприємство повинно заздалегідь вивчати тенденції, що тільки формуються на ринку; безперервно підтримувати креативність, інтелектуальні переваги та вдосконалювати інструментарій на основі здійснення самодіагностики внутрішнього середовища; активно формувати споживчу свідомість покупця, в тому числі систему його переваг шляхом формування нових потреб, розповсюдженням стандартів споживання, нового стилю життя тощо. Напрямом подальшого дослідження є розроблення науково-практичних рекомендацій щодо здійснення рефлексивного впливу підприємств сфери ресторанного бізнесу на постачальників та конкурентів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пивоваров В.И. Новая техника на предприятиях общественного питания / В.И. Пивоваров, В.М. Петрыкина. - М.: Знание, 1987. - 63, [1] с. : ил. - (Новое в жизни, науке, технике; 9/1987. Торговля и бытовое обслуживание). - Библиогр.: с. 52 (7 назв.).

2. Аветисова А.О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку / А. Аветисова // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2005. - № 28. - С 117-123.
3. Антонова В.А. Конкуренція і управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства в умовах становлення ринку / В.А. Антонова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. - 2007. - №1(21). - С 54-57.
4. П'ятницька Г.Т. Тенденції розвитку ресторанного господарства в Україні / Г. Т. П'ятницька // Вісник КНТЕУ. - 2004. - №2.
5. П'ятницька Г. Сучасні проблеми інноваційного розвитку ресторанного господарства України / Г. П'ятницька, О. Григоренко // Вісник КНТЕУ. - 2005. - №1. - С.5-11.
6. Борисова О. В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні / О. В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2012. - Вип. 1(2). - С. 331-338. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstr_2012_1\(2\)__49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstr_2012_1(2)__49). послуг: [зб. наук. праць]. - Харків: ХДУХТ, 2009. - С. 72-77.
7. Лепский В.Е. Стратегичность предприятия XXI века (субъектно-ориентированный подход) // Экономические стратегии, 2006 № 3. С.45-55.
8. Бурков В. Н. Механизмы функционирования организационных систем / В. Н. Бурков, В. В. Кондратьев. - М.: Наука, 1981. - 384 с.
9. Лепский В. Е. Субъектный подход и рефлексивные механизмы манипулирования сознанием и поведением. Проблемы информационно-психологической безопасности / Под ред. А. В. Брушлинского и В. Е. Лепского. - М.: Институт психологии РАН, 1996. - С. 76 - 86.
10. Лефевр В. А. Конфликтующие структуры. 3-е изд. - М.: Институт психологии РАН, 2000. - 136 с.
11. Шемаєва Л. Г. Застосування рефлексивного підходу в управлінні на підприємстві // Економіка розвитку. - 2004. - №2(30). - С. 79-84.
12. Мэннинг Дж. Психология продаж. Искусство партнёрских отношений / Дж. Мэннинг, Б. Рис. - СПб.: ПРОЙМ - ЕВРО ЗНАК, 2003. - 320 с.

REFERENCES

1. Pivovarov V.I., & Petrykina V.M. (1987). *Novaya tekhnika na predpriyatiyakh obshchestvennogo pitaniya [New equipment in catering]*. Moskva: Znaniye. [in Russian].
2. Avetisova A.O. (2005). Restoranní merezhí: konkurentní perevagi, problemi, perspektivi rozvitku [Restaurant chain , competitive advantages, problems and prospects of development] *Vísnik sotsial'no-yekonomíchnikh doslídzhén - Journal of Social and Economic Research*, 28,117-123[in Ukrainian].
3. Antonova V.A. (2007). Konkurentsíya í upravlínnya konkurentospromozhnístyu pídpríemstv restorannogo gospodarstva v umovakh stanovlennya rinku [Competition and competitiveness of enterprises management restaurant industry in terms of market] *Naukoviy vísnik Poltav'skogo universitetu spozhívchoí kooperatsíi Ukraíni. - Scientific Bulletin of Poltava University of consumer cooperatives in Ukraine*,1(21), 54-57 [in Ukrainian].
4. P'yatnits'ka G.T. (2004). Tendentsíi rozvitku restorannogo gospodarstva v Ukraíni [Trends in the restaurant business in Ukraine] *Vísnik KNTEU. - Bulletin KNTEU*, 2,15-19 [in Ukrainian].
5. P'yatnits'ka G. & Grigorenko O. (2005). Suchasní problemi ínnovatsiyonogo rozvitku restorannogo gospodarstva Ukraíni [Modern problems of innovation development of restaurant business Ukraine] *Vísnik KNTEU. - Bulletin KNTEU*, 1, 5-11[in Ukrainian].
6. Borisova O. V. (2012). Tendentsíi rozvitku gotel'no-restorannogo bíznesu v Ukraíni [Trends in hotel and restaurant business in Ukraine] *Yekonomíchna strategíya í perspektivi rozvitku sferi torgívlí ta poslug. - Economic strategy and prospects of trade and services*, 1(2), 331-338 [in Ukrainian].
7. Lepskiy V.Y. (2006). Strategichnost' predpriyatiya XXI veka (sub'yektno-oriyentirovanny podkhod) [Strategy of the enterprise of the XXI century (subject- oriented approach] *Ekonomicheskkiye strategii- Economic strategies*, 3,45-55. [in Russian].
8. Burkov V. N. & Kondrat'yev V. V. (1981). *Mekhanizmy funktsionirovaniya organizatsionnykh sistem [Mechanisms of functioning of organizational systems]*. - Moskva: Nauka [in Russian].
9. Lepskiy V.Y. (1996). *Sub'yektnyy podkhod i refleksivnyye mekhanizmy manipulirovaniya soznaniyem i povedeniyem. Problemy informatsionno-psikhologicheskoy bezopasnosti [Subjective approach and reflexive mechanisms of manipulation of consciousness and behavior . Problems of information-psychological security]* A. V. Brushlinsky, V. Ye. Lepsky (Ed). - Moskva: Institut psikhologii RAN [in Russian].
10. Lefevr V. A. (2000). *Konfliktuyushchiye struktury [Conflicting structures]* 3-ye izd. - Moskva: Institut psikhologii RAN. [in Russian].
11. Shemaëva L. G. (2004). Zastosuvannya refleksivnogo pídkhodu v upravlínni na pídpríemství [The use of reflective approach to the management of the company] *Yekonomika rozvitku. - Economics of development*, 2(30),79-84 [in Ukrainian].
12. Menning Dzh. Ris B.. (2003). *Psikhologiya prodazh. Iskusstvo partnerskikh otnosheniy / Sales Psychology . Arts partnerships-* SPb.: PROYM - YEVRO ZNAK [in Russian].

Ярмак М.Р.

ВИЗНАЧЕННЯ СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено порівняльний аналіз показників, які використовуються для ідентифікації стадії життєвого циклу підприємства та розроблено методичний підхід до визначення стадії життєвого циклу сільськогосподарського підприємства на основі агрегованого індикатора динаміки, який узагальнює темпи зростання обсягу продажів, середньорічних активів, площі сільськогосподарських угідь, витрат на оплату праці персоналу. Це надасть можливість відслідкувати зміни найбільш суттєвих характеристик сільськогосподарського підприємства в процесі його руху по кривій життєвого циклу: ринкової активності, масштабів діяльності, політики управління персоналом, а також врахувати особливості діяльності підприємств аграрної сфери.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, розвиток, стадія життєвого циклу, агрегований індикатор динаміки.

Постановка проблеми. Теорія життєвого циклу фірми є частиною еволюційної теорії, що розглядає економічні системи у контексті постійних змін та пояснює перебіг економічних процесів принципами еволюції. При такому підході управління організацією орієнтується на її самозбереження, що є притаманним системам біологічної природи. У сучасних економічних умовах для вітчизняних сільськогосподарських підприємств питання забезпечення життєздатності є ключовими, враховуючи необхідність конкурувати на зовнішніх і внутрішніх ринках, а також деякі негативні тенденції минулого року: у 2015 р. темпи сільськогосподарського виробництва скоротилися порівняно з 2014 р. на 7%, натомість індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції склав 150,9%, а рівень рентабельності продукції тваринництва, зокрема м'яса, був від'ємним [1].

Це актуалізує використання положень теорії життєвого циклу в управлінні діяльністю сільськогосподарських підприємств. Знання стадії розвитку підприємства дозволить встановити, наскільки обрана стратегія, методи та інструменти управління відповідають особливостям цієї стадії, виявити притаманні певним стадіям життєвого циклу проблеми, визначити критичні точки, в яких зростає рівень ризику, розробити заходи для уникнення порушення стійкого функціонування та запобігти переходу до стадії спаду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За 50 років існування теорії життєвого циклу організації створено значну кількість наукових

підходів до визначення кількості стадій, їх характеристик, ідентифікації місця організації на кривій життєвого циклу. Ці питання розкрито у працях таких вітчизняних і зарубіжних дослідників, як Дж. Аароні, І. Адізес, З. Брюс, Т. Васильєва, Д. Гао, Л. Горшкова, Л. Грейнер, Н. Гусєва, В. Дікінсон, Дж. Ентоні, Я. Зіпенг, І. Івашковська, Р. Казаньян, К. Камерон, С. Каррагер, С. Корягіна, Р. Куїнн, Д. Лестер, Г. Ліппіт, В. Льюїс, О. Матюшенко, О. Мілінчук, Д. Міллер, Т. Мітчелл, С. Назаренко, Дж. Парнелл, В. Поплавська, К. Рамеш, А. Рут, Ч. Саммер, Б. Скотт, К. Сміт, К. Дж. Уотсон, Е. Фламхольц, Х. Фолк, П. Фрізен, С. Хенкс, Г. Чандлер, Н. Черчілль, О. Шамрай, Г. Широкова, У. Шмідт, Ч. Ян, Д. Янгель, Е. Янсен та ін. При цьому значна кількість досліджень [2–16] спрямована переважно на теоретичне обґрунтування кількості та змісту стадій життєвого циклу, а також економічних і організаційних проблем, що виникають на кожній з них. Емпіричну перевірку побудованих моделей здійснено у працях [17–30].

Не дивлячись на важливість концепції життєвого циклу, багато проблем виникає у її розумінні та застосуванні: 1) немає єдності думок щодо розмежування стадій життєвого циклу, що призводить до значних відмінностей у моделях життєвого циклу та кількості його стадій; 2) відсутня усталена методологія ідентифікації стадій життєвого циклу; 3) немає консенсусу у визначенні індикаторів стадій життєвого циклу; 4) постає питання про вибір моделі життєвого циклу, яка б найкраще відображала еволюцію та розвиток підприємства; 5) залишається нез'ясованим, чи усі підприємства незалежно від сфери їх діяльності проходять одні й ті самі стадії життєвого циклу; 6) відсутні концептуальні положення та емпіричні розробки щодо визначення стадій життєвого циклу

© Ярмак Марина Русланівна, здобувач, Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва, Харків, тел.: +38(099)6664240, e-mail: mari070790@gmail.com

сільськогосподарських підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення моделі життєвого циклу сільськогосподарського підприємства та обґрунтування індикаторів стадій його життєвого циклу. Для досягнення мети поставлено такі завдання: 1) здійснити порівняльний аналіз складу показників, які використовуються для ідентифікації стадії життєвого циклу підприємства; 2) запропонувати методичний підхід до визначення стадії життєвого циклу сільськогосподарського підприємства.

Опис основного матеріалу дослідження. Стадії життєвого циклу підприємства є послідовними етапами його функціонування та розвитку або, як зазначено в [11, с. 128], є

періодами його життєдіяльності в рамках однотипних ціннісних установок. Залежно від деталізації стадій життєвого циклу їхня кількість значно відрізняється у існуючих моделях, проте майже усі з них можна представити у вигляді таких стадій: становлення (формування), зростання (розширення), зрілість (стабілізація), спад (старіння), що відповідає фазам розвитку підприємства.

Важливим питанням при визначенні стадії життєвого циклу підприємства є формування переліку показників, за якими можна відокремити одну стадію від іншої. Найбільш часто використовувані показники узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

Показники, які використовуються для визначення стадії життєвого циклу підприємства*

Автор	розмір (чисельність персоналу)	вік	пріоритети менеджменту	формалізація	організаційна структура	стратегічні цілі	динаміка продажів	темпи зростання бізнесу	показники фінансового стану	частка ринку	грошові потоки	прибуток, прибутковість	інвестиції у основний капітал
1	2	3	4	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Г. Ліппіт та У. Шмідт (1967) [8]		+	+	+	+								
Л. Грейнер (1972) [6]	+	+	+		+								
Н. Черчілль, В. Льюїс (1983) [3]	+	+	+	+	+	+							
Р. Куїнн, К. Камерон (1983) [24]	+	+		+	+								
Д. Міллер, П. Фрізен (1984) [23]		+	+		+	+	+						
К. Сміт та ін. (1985) [9]	+	+	+		+		+	+					
Е. Фламхольц (1986) [4]	+	+	+	+	+	+		+					
І. Адізес (1988) [2]	+	+		+	+			+					
Р. Казаньян (1988) [7]	+	+		+	+			+					
Дж. Ентоні, К. Рамеш (1992) [18]		+					+						
С. Хенкс та ін. (1993) [21]	+	+		+	+		+						
Д. Лестер та ін. (2003) [22]	+	+	+		+								
С. Корягіна (2004) [28]									+				
Дж. Аароні, Х. Фолк, Н. Іегуда (2006) [17]		+					+		+				+
Г. Широкова та ін. (2006) [30]	+	+		+									
І. Івашковська, Д. Янгель (2007) [13]							+			+	+	+	
В. Дікінсон (2008) [19]											+		
Я. Зіпенг, Ч. Ян (2009) [26]		+					+						+
Д. Гао, Р. Алас (2010) [20]	+	+			+		+	+					
О. Шамрай та ін. (2010) [27]		+	+				+						
Ю. Іванов (2011) [12]								+				+	
Н. Гусєва (2012) [11]	+						+			+		+	
О. Мілінчук (2012) [29]									+			+	
Н. Розанова, А. Катайкова (2012) [16]							+		+		+	+	
О. Матюшенко (2013) [14]				+	+	+			+				
Н.Верхоглядова, Ю. Примуш (2013) [10]												+	

Продовження табл. 1

1	2	3	4	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Л. Горшкова та ін. (2014) [5]		+			+	+	+			+			
С. Назаренко (2014) [15]							+		+		+	+	
Т. Васильєва, І. Чмутова (2015) [25]							+	+		+			
Усього	12	18	9	9	14	4	14	7	6	4	4	7	2

* Узагальнено на основі [2–30]

Як видно з таблиці, найбільш популярним ідентифікатором стадії життєвого циклу підприємства є його вік (період функціонування). Проте тривале існування підприємства на ринку ще не означає, що воно знаходиться на певній стадії, наприклад на стадії зрілості, оскільки по-перше, підприємство завдяки ефективному управлінню могло довго перебувати на стадії зростання, а по-друге, воно могло розпочати новий життєвий цикл. Крім того, у кожного підприємства може бути власна швидкість зміни стадій життєвого циклу.

Щодо розміру підприємства, який вимірюється дослідниками через чисельність персоналу, дійсно, цей показник відображає масштаби діяльності, проте сама кількість працюючих не може бути критерієм віднесення підприємства до певної стадії. Це можна продемонструвати на прикладі малих підприємств, на яких працює невелика кількість персоналу, і згідно з цим критерієм, вони ніколи не могли б знаходитися на стадії зрілості (вважається, що зрілі організації характеризуються значним розміром).

Досить часто для ідентифікації життєвого циклу організації використовуються якісні характеристики, зокрема ті, що відносяться до сфери менеджменту. До них належать тип організаційної структури, ступінь формалізації процесів, пріоритети менеджменту. Безумовно, існує зв'язок між розвитком підприємства та трансформацією його системи управління, проте один і той самий тип організаційної структури може використовуватися на різних стадіях життєвого циклу підприємства. Пріоритети менеджменту залежать не лише від об'єктивних, а й від суб'єктивних параметрів, наприклад кваліфікованості управлінського персоналу, його вміння правильно оцінювати внутрішнє і зовнішнє середовище з метою прийняття рішень. Дискусійною також є доцільність використання таких характеристик управлінської системи, як лідерство, культура [24], пріоритети різних груп зацікавлених сторін; наявність криз та конфліктів [8], система заохочення менеджерів [6], залученість власників до управління бізнесом [3], система мотивації, централізація, взаємодія топ-менеджерів [9], основні проблеми менеджменту [2, 7], якості лідера [2, 4], стиль

прийняття рішень [23], стратегічні цілі [3, 4, 5, 23], організаційна культура, управління персоналом [5] через складність формалізації цих характеристик.

Слід зазначити, що більшість дослідників орієнтується на кількісні показники при визначенні стадії життєвого циклу підприємства, зокрема динаміку продажів, темпи зростання бізнесу, ринкову частку, грошові потоки, показники фінансового стану, прибутковості. Не заперечуючи важливості цих показників, зауважимо про деякі обмеження щодо їх використання у якості індикаторів стадії життєвого циклу сільськогосподарського підприємства. Так, показник ринкової частки можна розрахувати тільки за умов вірного визначення обсягу ринку. До того ж в Україні разом з великими аграрними підприємствами функціонує значна кількість виробників сільськогосподарської продукції, які не займають суттєвої ринкової частки, проте динамічно розвиваються та зростають. Отже, слід враховувати не абсолютну величину ринку, який вони займають, а динаміку ринкової активності, що може бути виражено показником зростання обсягу продажів.

Останнім часом популярності набув такий індикатор стадії життєвого циклу підприємства, як грошовий потік від різних видів діяльності [13, 15, 16, 19]. При цьому вважається, що знак грошових потоків (+ або –) визначається особливостями поведінки підприємства залежно від стадії життєвого циклу. Проте у реальних умовах різні підприємства не можуть діяти з однаковою операційною, інвестиційною та фінансовою активністю, тому прийняття до уваги лише знаку грошового потоку при визначенні стадії життєвого циклу сільськогосподарського підприємства не вважається за доцільне. Втім динаміка чистого грошового потоку може бути додатковим індикатором стадії життєвого циклу підприємства.

Багато дослідників при визначенні стадії життєвого циклу підприємства розраховують різні фінансові показники [10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 26, 27, 28, 29], при цьому деякі з них не відображають динаміку розвитку підприємства. Так, фінансові ризики можуть

бути присутніми на різних стадіях життєвого циклу, до того ж їх досить складно виміряти кількісно. Такі специфічні показники, як відношення інвестицій в основний капітал до ринкової вартості акцій та вартості довгострокового боргу, річний рівень дивідендних виплат недоцільно використовувати у вітчизняних реаліях, оскільки не усі сільськогосподарські підприємства організовані у формі акціонерних товариств, отже не сплачують дивідендів. У підходах [14, 28] показники фінансового стану є основою визначення стадії життєвого циклу підприємства. Проте не зовсім зрозуміло, чим аналіз цих показників відрізняється від традиційного фінансового аналізу. Крім того, фінансові кризи можуть виникати на різних стадіях життєвого циклу підприємства, що відобразиться на значеннях показників і призведе до невірної визначення поточної стадії. Слід погодитися з виділенням показників прибутковості як індикаторів стадії життєвого циклу підприємства. Однак, враховуючи специфіку сільськогосподарських підприємств, на діяльність яких природні умови справляють більший вплив, ніж на діяльність підприємств інших економічних сфер, і можуть викликати втрату або зменшення прибутку (що ще не означає припинення або сповільнення розвитку підприємства та може бути тимчасовим явищем), показники прибутковості пропонується використовувати як допоміжний критерій для визначення стадії життєвого циклу.

При виборі показників для ідентифікації стадії життєвого циклу слід враховувати, що рух підприємства по кривій життєвого циклу відображає його розвиток. Оскільки розвиток є динамічним процесом, то і показники для визначення стадії життєвого циклу також повинні відображати динаміку. У цьому контексті погоджуємося з точкою зору, висловленою у роботі [12], де відзначається, що економічний аналіз підприємства на стадіях його життєвого циклу має описувати динаміку стану підприємства у часі. Тобто лише зміна економічного показника у часі показує, на якій стадії розвитку знаходиться підприємство.

Також постає питання про застосування кількісних і якісних показників для визначення стадії життєвого циклу підприємства. У значній кількості підходів використовується їх поєднання [2, 4, 5, 7, 9, 11, 14, 17, 18, 20, 21, 23, 26, 27], при цьому якісні показники відображують в основному стан системи менеджменту – формалізацію процесів, організаційну структуру, стратегію, для оцінки яких необхідно використовувати експертні

оцінки, що знижує інформаційну доступність таких показників і вимагає значних витрат часу на їх збір та оброблення. Тому підтримуємо позицію учених [25] щодо доцільності використання кількісних індикаторів стадій життєвого циклу організації, які відображають такі аспекти її діяльності у часі: ринкову активність, масштаби діяльності, кадрову політику.

Зміну ринкової активності сільськогосподарського підприємства можна виміряти через розрахунок темпу зростання обсягу продажів, оскільки факт продажу продукції свідчить про наявність попиту на неї з боку споживачів. Зважаючи на те, що у даному дослідженні визначення стадії життєвого циклу здійснювалося на прикладі сільськогосподарських підприємств, які спеціалізуються на вирощуванні зернових культур, та для врахування специфіки саме аграрних підприємств пропонується динаміку масштабів їх діяльності визначати за темпом зростання площі сільськогосподарських угідь у поєднанні із показником темпу зростання середньорічних активів. Як індикатор збільшення розміру підприємства та змін у його кадровій політиці ученими часто використовується темп зростання середньорічної чисельності персоналу (про що було зазначено вище). Проте незначне зменшення кількості працюючих може бути викликане не скороченням обсягів діяльності підприємства та переходом на спадну стадію розвитку, а наприклад, застосуванням більш високотехнологічного автоматизованого обладнання, що може сприяти певному вивільненню персоналу. Тому у якості індикатора стадії життєвого циклу сільськогосподарського підприємства будемо використовувати темп зростання витрат на оплату праці.

Розрахунок індикаторів стадії життєвого циклу здійснено на прикладі 10 вітчизняних сільськогосподарських підприємств: ПАТ «Агрофірма «8 Березня», ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди», ПАТ «Ульяновське», ПАТ «Каплинцівське», ПАТ «Велика Круча», ПАТ «Конотопагропостач», ПАТ «Агрофірма «Гюнівська», ПрАТ «Петромихайлівське», ПАТ «Дружба», ПрАТ «Єлизаветівське», які розташовані у Запорізькій, Полтавській, Харківській та Сумській областях, спеціалізуються на вирощуванні зернових культур та мають спільні ринки збуту. Для узагальнення окремих індикаторів та отримання агрегованого індикатора стадії життєвого циклу сільськогосподарського підприємства

розраховано середній темп зростання за значеннями якого визначено стадії життєвого циклу середньої геометричної, за циклу досліджених підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення стадії життєвого циклу досліджених підприємств за агрегованим індикатором динаміки (АІД)*

Підприємство	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	АІД, %	Стадія ЖЦ	АІД, %	Стадія ЖЦ	АІД, %	Стадія ЖЦ	АІД, %	Стадія ЖЦ
ПАТ «Агрофірма «8 Березня»	115,5	зрілість	95,3	спад	105,2	зрілість	115,1	зрілість
ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди»	118,7	зрілість	106,2	зрілість	112,8	зрілість	136,9	зростання
ПАТ «Ульяновське»	110,4	зрілість	119,8	зрілість	120,7	зростання	145,3	зростання
ПАТ «Каплинцівське»	167,6	зростання	124,9	зростання	139,2	зростання	144,3	зростання
ПАТ «Велика Круча»	84,9	спад	101,8	зрілість	100,5	зрілість	137,7	зростання
ПАТ «Конотопагропостач»	115,4	зрілість	96,0	спад	108,5	зрілість	160,4	зростання
ПАТ «Агрофірма «Гюнівська»	122,6	зрілість	87,4	спад	135,7	зростання	136,7	зростання
ПрАТ «Петромихайлівське»	107,0	зрілість	109,6	зрілість	107,1	зрілість	118,3	зрілість
ПАТ «Дружба»	80,5	спад	114,4	зрілість	105,3	зрілість	139,6	зростання
ПрАТ «Єлизаветівське»	108,5	зрілість	79,5	спад	121,1	зростання	115,8	зрілість

* Складено автором на основі власних розрахунків

При цьому розмежування стадій життєвого циклу сільськогосподарського підприємства здійснено відповідно до економічних особливостей кожної з них: стадія спаду має місце, коли діяльність скорочується, темпи розвитку не досягають 100%; стадія зрілості – за умов помірного зростання показників-індикаторів (від 100% до 120%); стадія зростання – коли відбувається прискорене зростання показників (> 120%). На стадії становлення зазвичай перебувають підприємства, які нещодавно розпочали свою діяльність. Серед досліджених сільськогосподарських підприємств, усі з яких засновані пізніше 2002 р., жодне не знаходиться на стадії становлення.

Як видно з табл. 2, усі досліджені підприємства у 2015 р. знаходилися на «успішних» стадіях життєвого циклу, при цьому більша їх частина (ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди», ПАТ «Ульяновське», ПАТ «Каплинцівське», ПАТ «Велика Круча», ПАТ «Конотопагропостач», ПАТ «Агрофірма «Гюнівська», ПАТ «Дружба») перебувала на стадії зростання, інші (ПАТ «Агрофірма «8 Березня», ПрАТ «Петромихайлівське», ПрАТ «Єлизаветівське») – на стадії зрілості.

Відстежуючи траєкторію руху досліджених підприємств по кривій життєвого циклу, слід зазначити наступне. ПАТ «Агрофірма

«8 Березня» у 2012 р. знаходилося на стадії зрілості, у 2013 р. перейшло на стадію спаду. Це відбулося через зниження обсягу продажів (на 17%) та середньорічних активів (на 2,1%). Слід зауважити, що зменшення обсягу продажів мало місце у 2013 р. і у інших підприємств. Так, у ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди» воно склало 14%, проте завдяки підтриманню темпів зростання активів та витрат на оплату праці воно не потрапило на стадію спаду і залишилося на стадії зрілості. Те ж саме можна спостерігати і у ПАТ «Велика Круча». У ПАТ «Каплинцівське» у 2013 р. теж відбулося значне зниження обсягу продажів (на 44,9%), разом із цим за рахунок нарощення активів і витрат на оплату праці це підприємство змогло утриматися на стадії зростання. На відміну від цих підприємств, ПАТ «Конотопагропостач» не вдалося зберегти існуючі позитивні тенденції, і у 2013 р., через зниження середньорічного обсягу активів на 14,5% та витрат на оплату праці на 4,9% воно опинилося на стадії спаду. ПАТ «Агрофірма «Гюнівська» у 2013 р. значно скоротило обсяги продажів (на 50,4%) і теж перейшло на стадію спаду. Подібна динаміка була характерною і для ПрАТ «Єлизаветівське».

У 2014 р. досліджені підприємства покращили свої позиції: зі стадії спаду на стадію зрілості перемістилися ПАТ «Агрофірма «8 Березня» та

ПАТ «Конотопагропостач», а ПАТ «Агрофірма «Гюнівська» і ПрАТ «Єлизаветівське» ще більше сконцентрували зусилля і перейшли зі стадії спаду на стадію зростання, демонструючи високі темпи розвитку передусім за рахунок збільшення обсягу продажів (на 144,9% та на 124,2% відповідно). На стадії зрілості протягом 2013–2014 рр. залишалися ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди», ПАТ «Велика Круча», ПрАТ «Петромихайлівське», ПАТ «Дружба».

У 2015 р. зі стадії зрілості до стадії зростання перейшло ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди», ПАТ «Велика Круча», ПАТ «Конотопагропостач», ПАТ «Дружба»; протилежна тенденція була характерною для ПрАТ «Єлизаветівське».

Якщо аналізувати рух підприємств по стадіях життєвого циклу протягом чотирьох років, слід у цілому відмітити позитивну динаміку. Два підприємства протягом усього періоду залишалися на тих самих стадіях: ПрАТ «Петромихайлівське» на стадії зрілості, ПАТ «Каплицівське» – зростання.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження надало можливість зробити наступні висновки:

1. Порівняльний аналіз складу показників-

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Adizes I. Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it / I. Adizes. – Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, 1988. – 361 p.
3. Churchill N.C. The five stages of small business growth / N.C. Churchill, V.L. Lewis // Harvard Business Review. – 1983. – Vol. 61. – № 3. – P. 30–50.
4. Flamholtz E.G. Managing the Transition from an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm / E.G. Flamholtz. – San Francisco : Jossey-Bass, 1986. – 231 p.
5. Gorshkova L.A. Ensuring adaptability of a company using life cycle theory / L.A. Gorshkova, Y.V. Trifonov, V.A. Poplavskaya // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11. – N10. – pp.705–708.
6. Greiner L.E. Evolution and Revolution as Organization Grow / L.E. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. – July – August. – P. 37–48.
7. Kazanjian R. K. Relation of dominant problems to stages of growth in technology based new ventures / R. K. Kazanjian // Academy of Management Journal. – 1988. – Vol. 31. – № 2. – P. 257–279.
8. Lippitt G. L. Crisis in a developing organization / G. L. Lippitt, W. A. Schmidt // Harvard Business Review. – 1967. – Vol. 45. – № 6. – P. 102–112.
9. Smith K. G. Top level management priorities in different stages of the organization life-cycle / K. G. Smith, T. R. Mitchell, C. E. Summer // Academy of Management Journal. – 1985. – Vol. 28. – № 4. – P. 799–820.
10. Верховлядова Н. І. Алгоритм стабілізації життєвого циклу будівельних підприємств / Н. І. Верховлядова, Ю. С. Примуш // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Вип. 1. – Т. 18. – С. 42–49.
11. Гусева Н. В. Совершенствование методики диагностики этапов жизненного цикла предприятия / Н.В. Гусева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 24 (278). – С. 128–134.
12. Иванов Ю. Жизненный цикл организации [Электронный ресурс] / Ю. Иванов // Управляем предприятием: электронный журнал, 2011. – №10. – Режим доступа : <http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs/Ivanov.pdf>.
13. Ивашковская И. В. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста / И.В. Ивашковская, Д.О. Янгель // Корпоративные финансы. – 2007. – № 4. – С. 97–110.
14. Матюшенко О. В. Методичний підхід до визначення фінансово-господарського стану підприємства / О. В. Матюшенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 383–390.
15. Назаренко С. С. Методический подход к определению стадии жизненного цикла компании /

індикаторів стадії життєвого циклу підприємства продемонстрував наявність обмежень застосування якісних показників, що характеризують не розвиток підприємства, а розвиток його системи управління, а також таких кількісних показників, як вік і розмір підприємства, показників фінансового стану та грошових потоків.

2. Розроблений методичний підхід до визначення стадії життєвого циклу сільськогосподарського підприємства побудований на використанні агрегованого індикатора динаміки, який узагальнює темпи зростання обсягу продажів, середньорічних активів, площі сільськогосподарських угідь, витрат на оплату праці персоналу, що дає можливість відслідкувати зміни найбільш суттєвих характеристик підприємства в процесі його руху по кривій життєвого циклу: ринкової активності, масштабів діяльності, політики управління персоналом, а також врахувати особливості діяльності підприємств аграрної сфери.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розроблення конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства з урахуванням стадії його життєвого циклу.

С.С. Назаренко // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 3–1. – С. 82–87.

16. Розанова Н. М. Использование концепции жизненного цикла в экономическом анализе фирмы / Н.М. Розанова, А.А. Катайкова // Пространство экономики. – 2012. – № 3. – С. 8–21.

17. Aharony J. Corporate Life Cycle and the Value Relevance of Cash Flow versus Accrual Financial Information [Electronic resource] / J. Aharony, H. Falk, N. Yehuda. – Working Paper, 2006. – 34 p. – Mode of access: www.bus.brocku.ca/Faculty/Documents/Corporate-Life-Cycle. Pdf.

18. Anthony J. Association between Accounting Performance Measures and Stock Prices: A Test of the Life Cycle Hypothesis / J. Anthony, K. Ramesh // Journal of Accounting and Economics. – 1992. – Vol. 15. – Issues 2–3 (June–September). – pp. 203–227.

19. Dickinson V. Cash Flow Patterns as a Proxy for Firm Life Cycle (2008) / V. Dickinson [Electronic resource]. – Mode of access : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1268509&download=yes

20. Gao J. The impact of crisis on enterprise life-cycle / J. Gao, R. Alas // Problems and Perspectives in Management. – 2010. – Vol. 8. – Issue 2. – P. 9–20.

21. Hanks S.H. Tightening the life cycle construct : A taxonomic study of growth stage configurations in high technology organizations / S.H. Hanks, C.J. Watson, E. Jansen, G.N. Chandler // Entrepreneurship Theory and Practice. – 1993. – Vol.18. – № 2. – P. 5–30.

22. Lester D. L. Organizational Life Cycle : A Five-Stage Empirical Scale / D. L. Lester, J. A. Parnell, S. Carraher // The International of Organizational Analysis. – 2003. –Vol. 11. – № 4. – P. 339–354.

23. Miller D. A. Longitudinal Study of Corporate Life Cycles / D. Miller, P. H. Friesen // Management Science. – 1984. – Vol. 30. – № 10. – P. 1161–1183.

24. Quinn R. E. Organization life-cycles and shifting criteria of effectiveness : some preliminary evidence / R. E. Quinn, K. Cameron // Management Science. – 1983. – Vol. 29. – № 1. – P. 33–51.

25. Vasylieva T. A. Empirical model of bank life cycle / T.A. Vasylieva, I.M. Chmutova // Actual Problems of Economics. – 2015. – №10 (172) – С.352–361.

26. Zhipeng Y. A. New Methodology of Measuring Firm Life-Cycle Stages / Y. Zhipeng, Zh. Yan // International Journal of Economic Perspectives, 2009 [Electronic resource]. – Mode of access : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=893826.

27. Жизненный цикл малого предприятия / Под общ. ред. А.А. Шамрая – М. : Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 244 с.

28. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства: дис.. канд. екон. наук: спец. 08. 06. 01 / Корягіна Софія Василівна. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 201 с.

29. Мілінчук О. В. Методичні аспекти визначення стадії життєвого циклу організації / О. В. Мілінчук // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 4 (16). – С. 90–100.

30. Широкова Г. В. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний (эмпирический анализ) / Г. В. Широкова, И. С. Меркурьева, О. Ю. Серова // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4. – № 3. – С. 3–26.

REFERENCES

1. Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktsii silskoho hospodarstva v silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Basic economic indicators of agricultural production in agricultural enterprises]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Adizes I. (1988). Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it. N.J. : Prentice Hall.

3. Churchill N.C. & Lewis N.C. (1983). The five stages of small business growth. Harvard Business Review, Vol. 61, 3, 30–50.

4. Flamholtz E.G. (1986). Managing the Transition from an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm. San Francisco : Jossey-Bass.

5. Gorshkova L.A., Trifonov Y.V. & Poplavskaya V.A. (2014). Ensuring adaptability of a company using life cycle theory. Life Science Journal, Vol.11, 10, 705–708.

6. Greiner L.E. (1972). Evolution and Revolution as Organization Growth. Harvard Business Review, July – August, 37–48.

7. Kazanjian R. K. (1988). Relation of dominant problems to stages of growth in technology based new ventures. Academy of Management Journal, Vol. 31, 2, 257–279.

8. Lippitt G. L. & Schmidt W. A. (1967). Crisis in a developing organization. Harvard Business Review, Vol. 45, 6, 102–112.

9. Smith K. G., Mitchell T. R. & Summer C. E. (1985). Top level management priorities in different stages of the organization life-cycle. Academy of Management Journal, Vol.28, 4, 799–820.

10. Verkhohliadova N. I. & Prymush Yu. S. (2013). Alhorytm stabilizatsii zhyttievoho tsykladu budivelnnykh pidpriemstv [Algorithm of life cycle stabilization on construction enterprises]. Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova. – Gerald ONU named by I.I. Mechnykov, Vyp. 1, Vol 18, 42–49 [in Ukrainian].

11. Guseva N. V. (2012). Sovershenstvovanie metodiki diagnostiki etapov zhiznennogo tsykla predpriiatiia

[Improved diagnostic method of the enterprise life cycle stages]. Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta. – Herald of the Chelyabinsk State University, 24 (278), 128–134[in Russian].

12. Ivanov Iu.(2011). Zhiznennyi tsikl organizatsii [The life cycle of organization]. Upravliaem predpriatiem: elektronnyi zhurnal. – Manage the enterprise: electronic journal, 10. Retrieved from <http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs/Ivanov.pdf> [in Russian].

13. Ivashkovskaia I. V. & Iangel' D.O. (2007). Zhiznennyi tsikl organizatsii i agregirovannyi pokazatel' rosta [The life cycle of organization and aggregate growth indicator]. Korporativnye finansy. – Corporate Finance, 4, 97–110 [in Russian].

14. Matiushenko O. V. (2013). Metodychni pidkhid do vyznachennia finansovo-hospodarskoho stanu pidpriemstva [The methodical approach to determining the financial and economic state of the enterprise]. Biznes Inform. – Business Inform, 11, 383–390 [in Ukrainian].

15. Nazarenko S. S. (2014). Metodicheskii podhod k opredeleniiu stadii zhiznennogo tsikla kompanii [The methodical approach to determining the company life cycle stage]. Izvestiia TulGU. Ekonomicheskie i iuridicheskie nauki. – News TSU. Economic and juridical sciences, 3–1,82–87[in Russian].

16. Rozanova N. M. & Kataikova A.A. (2012). Ispol'zovanie kontseptsii zhiznennogo tsikla v ekonomicheskom analize firmy [Using a life cycle approach in economic analysis of the company]. Prostranstvo ekonomiki. – Economics space, 3, 8–21[in Russian].

17. Aharony J., Falk H. & Yehuda N. (2006). Corporate Life Cycle and the Value Relevance of Cash Flow versus Accrual Financial Information. Working Paper. Retrieved from: www.bus.brocku.ca/Faculty/Documents/Corporate-Life-Cycle.Pdf.

18. Anthony J. & Ramesh K. (1992). Association between Accounting Performance Measures and Stock Prices: A Test of the Life Cycle Hypothesis. Journal of Accounting and Economics, Vol. 15, Issues 2–3 (June–September), 203–227.

19. Dickinson V. (2008) Cash Flow Patterns as a Proxy for Firm Life Cycle. Working Paper. Retrieved from: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1268509&download=yes

20. Gao J. & Alas R.(2010). The impact of crisis on enterprise life-cycle. Problems and Perspectives in Management, Vol. 8, Issue 2, 9–20.

21. Hanks S.H., Watson C.J., Jansen E. & Chandler G.N. (1993). Tightening the life cycle construct : A taxonomic study of growth stage configurations in high technology organizations. Entrepreneurship Theory and Practice, Vol.18, 2, 5–30.

22. Lester D. L., Parnell J. A. & Carraher S. (2003). Organizational Life Cycle : A Five-Stage Empirical Scale. The International of Organizational Analysis, Vol. 11, 4, 339–354.

23. Miller D. A. & Friesen P. H. (1984). Longitudinal Study of Corporate Life Cycles. Management Science, Vol. 30, 10, 1161–1183.

24. Quinn R. E. & Cameron K. (1983). Organization life-cycles and shifting criteria of effectiveness : some preliminary evidence. Management Science, Vol. 29, 1, 33–51.

25. Vasylieva T. A. & Chmutova I.M. (2015). Empirical model of bank life cycle. Actual Problems of Economics, 10 (172), 352–361.

26. Zhipeng Y. A. & Yan Zh. (2009). New Methodology of Measuring Firm Life-Cycle Stages. International Journal of Economic Perspectives. Retrieved from: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=893826.

27. Zhiznennyi tsikl malogo predpriatiia [The life cycle of a small enterprise](2010). Pod obshch. red. A.A. Shamraia. Moscow : Fond «Liberal'naia missiia» [in Russian].

28. Koriahina S. V. (2004). Ekonomichna otsinka ta planuvannia zhyttievoho tsyklu rozvytku pidpriemstva [Economic evaluation and planning lifecycle of enterprise]. Working Paper. Lviv : Vyd-vo NU «Lvivska politekhnik» [in Ukrainian].

29. Milinchuk O. V. (2012). Metodychni aspekty vyznachennia stadii zhyttievoho tsyklu orhanizatsii [Methodological aspects of determining the life cycle stage] Visnyk Zaporizkoho natsionalnogo universytetu. – Herald of Zaporizhzhya National University, 4 (16), 90–100 [in Ukrainian].

30. Shirokova G. V., Merkur'eva I. S. & Serova O. Iu. (2006). Osobennosti formirovaniia zhiznennykh tsiklov rossiiskikh kompanii (empiricheskii analiz) [Features of the formation of life-cycles of Russian companies (empirical analysis)]. Rossiiskii zhurnal menedzhmenta. – Russian Journal of Management, Vol. 4, 3, 3–26 [in Russian].

Одержано 18.08.2016 р.

Розділ 5

ФІНАНСИ І БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.76:339.72

Бачо Р.Й.

ПОНЯТТЯ РИНКІВ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ТА ФАСЕТНА КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇХ РОЗВИТОК

В статті здійснено аналіз зарубіжних та вітчизняних літературних джерел, присвячених терміну «ринки небанківських фінансових послуг». Зроблено висновок про те, що на даний час існує певне злиття даного терміну з терміном «фінансовий ринок». Виділено специфічні ознаки фінансової послуги. Здійснено авторську класифікацію фінансових послуг за економічною та юридичною ознаками. В результаті дослідження існуючих підходів до класифікації фінансових послуг доведено, що спільні для всіх фінансових послуг властивості дозволяють розмежувати їх та класифікувати за економічними і юридичними аспектами. На основі фасетної класифікації визначено 12 фасет та 29 атрибутів-категорій впливу на розвиток ринків небанківських фінансових послуг. Зроблено висновок про те, що за допомогою цієї класифікації можна ідентифікувати ризики впливу та визначити якісні характеристики їх прояву.

Ключові слова: небанківські фінансові установи, ринки небанківських фінансових послуг, фасетна класифікація, чинники впливу, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки в сучасних умовах вимагає глибокого дослідження функціонування різних ринкових утворень, що здійснюють акумуляцію вільних фінансових ресурсів фізичних та юридичних осіб з метою забезпечення потреб суб'єктів економічних відносин в інвестиційних ресурсах. Враховуючи посилення інтеграційної складової у посиленні цих відносин останнє десятиліття, появи системних ризиків на фінансових ринках на національному та глобальному масштабах, необхідним є дослідження пріоритетних напрямків функціонування ринків небанківських фінансових послуг як органічної складової фінансової системи держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям розвитку національного ринку небанківських фінансових послуг присвячені праці О. Барановського, Є. Бондаренко, Н. Внукової, Н. Левченко та ін. Окремі сфери даного ринку досліджуються у наукових працях С. Науменкової, Б. Дадашева, С. Міщенко, О. Школьник, Н. Пойди-Носик та ін. Водночас, необхідно констатувати, що дослідження функціонування ринку небанківських фінансових послуг є в повній мірі не дослідженим, особливо у частині класифікації послуг, що є об'єктом купівлі-продажу на ринку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження природи функціонування ринків небанківських фінансових послуг та проведення їх фасетної класифікації.

Опис основного матеріалу дослідження. Історія розвитку економіки свідчить, що коріння формування небанківських фінансових установ як окремої ланки фінансової системи почали формуватися ще у період Просвітництва, водночас окремі операції фінансово-кредитного характеру, притаманні їм, проводилися і торговцями, фінансово-кредитними установами, лихварями і раніше.

У сучасній українській та зарубіжній термінології не існує єдності у термінології визначення ринків небанківських фінансових послуг. Це пов'язано з тим, що на даний час достатньо розмиті ознаки, на основі яких можна чітко визначити, чи послуга є фінансовою, в тому числі, чи надається вона банківськими, чи небанківськими установами. Переважна більшість дефініцій, присвячених визначенню фінансових послуг, ототожнюють її із категорією «фінансова операція». Так, у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [10] зазначено, що фінансовими послугами є такі здійснювані в інтересах третіх осіб операції з фінансовими активами, внаслідок яких ці особи отримують прибуток чи зберігають реальну вартість фінансових активів. Ключовим завданням проведення зазначених вище операцій є збереження реальної вартості фінансових активів, та, при

можливості, навіть її зростання. Тобто, метою таких операцій є отримання прибутку чи збереження реальної вартості фінансових активів.

Оцінюючи вітчизняне законодавство, що регламентує функціонування учасників ринку фінансових послуг, необхідно погодитись з точкою зору О. Ящишак [25], яка вважає, що безсистемність законодавства стає причиною юридичних колізій, перешкод у правозастосовчій діяльності і негативно впливає на якість правового регулювання в цілому. Систематизувавши нормативно-правову базу, що регулює надання фінансових послуг в Україні, вона доходить висновку, що законодавство України про фінансові послуги має множинний характер і складається з 25 основних законів та широкого кола підзаконних актів, причому ці закони відносять до різних галузей права. Науковець пропонує внести зміни у базове законодавство України з відповідним коригуванням переліку фінансових послуг. На її думку, фінансові послуги слід розглядати у широкому розумінні як сукупність фінансових операцій, операційних і супровідних послуг, а у вузькому – як впорядковану систему фінансових операцій, від яких слід відрізнити комплексні фінансові послуги, що об'єднують в собі декілька фінансових послуг [25, с. 39].

Російські науковці [2] до фінансових операцій відносять весь спектр послуг, вважаючи їх синонімами. Закордонні, в свою чергу, розглядають фінансові операції лише як різновид фінансових послуг.

Фінансові послуги можна певним чином класифікувати з огляду на особливості їх надання клієнтам. Так, за спрямованістю на задоволення потреб клієнтів виокремлюють: прямі послуги, що безпосередньо спрямовані на задоволення відповідних інтересів клієнта; непрямі, або супутні, послуги без отримання клієнтом додаткового доходу; непрямі послуги, що дають клієнту додатковий дохід або знижують витрати при отриманні прямих послуг. Фінансові послуги, що надаються клієнтам, класифікуються і за рівнем складності [14, с. 34].

В сучасних умовах глобалізованого ринку та прогресивного розвитку інформаційних технологій важливо визначити можливість класифікації фінансових послуг за ознакою регулятивності.

За терміном дії фінансові послуги можуть надаватися на короткостроковий період (як правило до 1 року), до яких віднесено послуги з ризикових видів страхування, ломбардні послуги, депозитні та кредитні послуги КС та інших кредитних установ тощо. Довгостроковими є договори зі страхування життя, лізингові операції, послуги з недержавного пенсійного страхування.

За видами економічної діяльності виділяють наступні фінансові послуги: кредитні (кредит, лізинг, факторинг, ломбардні послуги); інвестиційні (депозитні внески (вклади), послуги з довірчого управління, з недержавного пенсійного забезпечення, страхування життя); посередницькі (брокерські, акредитив тощо); страхові (ризикові види страхування); операційні (розрахунково-касові, еквайрінг, платіжні термінали, грошові перекази, валюто-обмінні тощо).

В цілому, сукупність класифікаційних ознак та видів фінансових послуг залежно від економічної чи юридичної природи прояву ознак, розміщено на рис. 1.

В результаті дослідження існуючих підходів до класифікації фінансових послуг доведено, що спільні для всіх фінансових послуг властивості дозволяють розмежувати їх та класифікувати за економічними і юридичними аспектами. Сформована класифікація дозволяє чітко відмежовувати один вид фінансових послуг від іншого та застосовувати відповідні законодавчі норми.

Загальновідомо, що процес купівлі-продажу будь-якого товару чи послуги (в т.ч. і небанківської) здійснюється на ринку. Адже ринок, за визначенням О. Вільямсона – це арена (місце), де незалежні сторони вступають у відносини обміну [19, с. 165].

Ринок фінансових послуг визначається дуалізмом своєї природи. З одного боку, він виступає як сукупність відносин, що виникають через задоволення економічних потреб споживачів та всього суспільства, а з іншого – є сукупністю послуг із залучення та розміщення грошових коштів фізичних та юридичних осіб. Визначенню дефініції ринку фінансових послуг акцентована увага ряду іноземних та вітчизняних науковців. Частина науковців [21] ототожнюють ринок фінансових послуг із фінансовим ринком. На їх думку фінансовий ринок (ринку фінансових послуг) – це загальна назва тих ринків, на яких виявляються попит і пропозиція на різні фінансові активи (фінансові послуги), це сукупність усіх фінансових активів країни, що є сферою реалізації фінансових активів і фінансових відносин між продавцями і покупцями цих активів [21, с. 63].

Часте ототожнення науковцями цих двох категорій пов'язане з тим, що учасники обох ринків у більшій мірі співпадають. Принципова відмінність між категоріями відмічається стосовно об'єкта фінансових відносин. На фінансовому ринку ним виступають фінансові активи, тобто цінні папери, боргові зобов'язання, грошові кошти, права вимоги боргу, що не відносяться до цінних паперів. На ринку фінансових послуг об'єктом відносин є фінансові послуги, надавані юридичним чи фізичним

особами, а також операції з фінансовими активами, здійснювані на користь третіх осіб.



Рис. 1. Класифікаційні ознаки та види фінансових послуг*

* Складено та узагальнено автором

Об'єкт фінансової послуги приводить до виникнення останньої, тобто ним можуть виступати цінні папери, страховий поліс, безготівкові розрахунки, банківські кредити тощо. Суб'єктами фінансових послуг є учасники фінансового ринку – споживачі фінансових послуг, з одного боку, та фінансові установи – надавачі фінансової послуги, з другого [3, с. 90].

Науковець О. Шевчук дає власне трактування ринку фінансових послуг, під яким розуміє сукупність імперативних правовідносин у сфері регулювання та нагляду за діяльністю фінансових установ органами державної влади та місцевого самоврядування з метою забезпечення належних умов для здійснення фінансових операцій, отримання прибутку, захисту майнових інтересів вкладників та створення сприятливого інвести-

ційного клімату [23, с. 32]. Однак таке визначення є доволі хибним, адже містить ряд неточностей та перекошень. По-перше, автор акцентує увагу на правовідносинах, що піддаються регулюванню місцевим самоврядуванням, адже на даний час органи місцевого самоврядування позбавлені будь-яких прав стосовно прямого, чи непрямого регулювання діяльності фінансових установ. По-друге, на ринках фінансових послуг існують фінансові установи, діяльність яких не направлена на отримання прибутку (кредитні кооперативи, недержавні пенсійні фонди), тому виокремлення прибуткового характеру діяльності фінансових установ є недоречним. На думку автора, науковцю слід використати термін «економічна діяльність» з метою уникнення подальших непорозумінь. По-третє, дефініція

автора замикається на однині використання терміну, що не корелює із природою ринків фінансових послуг, що охоплюють відповідні сегменти фінансового ринку і створюють, власне, окремі ринки. В цілому, дефініція розкриває ринок фінансових послуг через призму правового регулювання даної категорії.

Вітчизняні науковці Л. Горбач та О. Каун. під ринком фінансових послуг розуміють економічні відносини, що виникають між фінансовими посередниками та іншими економічними агентами з приводу розподілу фінансових ресурсів, купівлі-продажу тимчасово вільних грошових коштів і цінних паперів [5, с. 20]. У своїй праці автори виокремлюють у структурі ринку фінансових послуг ще дев'ять інших ринків, що, на думку автора, є складовими саме фінансового ринку. Цю думку автора підтверджує і вітчизняний науковець І. Школьник, яка ринок фінансових послуг виділяє у структурі фінансового ринку [24]. До фінансового ринку вона відносить ринок грошей, ринок кредитних ресурсів, ринок цінних паперів та ринок фінансових послуг. Таким чином, частина науковців [24; 5] визначають фінансовий ринок як ланку фінансової системи, що використовує фонди та фінансових ресурсів у випадках, коли інші ланки фінансової системи не можуть ефективно діяти, а ринок фінансових послуг є складовою цього ринку.

Протилежної думки стосовно розмежування фінансового ринку та ринку фінансових послуг Є. Бондаренко. На його думку ринок фінансових послуг є більш широкою категорією, що включає в себе фінансовий ринок, основне завдання якого полягає у «акумуляції коштів та їх трансформації в потужні інвестиційні ресурси» [4, с. 36]. Науковець вважає, що учасниками фінансового ринку є фінансові установи, банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди та інвестиційні фонди (компанії). На думку автора статті, науковцем при виділенні надавачів фінансових послуг недоречно виділено в окрему групу фінансові установи поряд із банками, ломбардами страховиками тощо, адже фінансова установа – юридична особа, яка надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку [10]. У цілому, слід погодитися з твердженням науковця, що на ринку фінансових послуг суб'єкти відносин фінансового ринку трансформуються у фінансових посередників, у силу необхідності здійснення інвестиційної діяльності.

Дефініцію ринків фінансових послуг найбільш точно та однозначно зазначено у

Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Саме в цьому законодавчому акті доречно використано категорію та вибрано множинний словотвір, і під ринками фінансових послуг законодавчо визначено «...сферу діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг» [10]. Законодавці до таких ринків фінансових послуг відносять професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів.

Узагальнюючи підходи до розуміння категорій «фінансовий ринок» та «ринки фінансових послуг» можна стверджувати, що різниця між цими поняттями міститься у завданнях та функціях, що вони виконують, а також у об'єктах та суб'єктах економічних відносин. Суб'єкти обох категорій співпадають, однак виконують різні функції і постають у різних іпостасях – суб'єкти ринків фінансових послуг виконують роль посередників на фінансовому ринку для здійснення фінансових операцій з метою задоволення потреб своїх клієнтів. Об'єктами фінансового ринку є фінансові активи, а об'єктом ринку фінансових послуг – фінансові послуги як інструменти задоволення потреб споживачів таких послуг.

Взаємозалежність наведених вище категорій зображено на рис. 2. Основна різниця між ринками небанківських фінансових послуг та фінансовим ринком полягає у:

- 1) множинному характері ринків НФП, на яких здійснюється купівля-продаж послуг специфічного характеру зі встановленням їх ціни, на відміну від фінансового ринку, на якому здійснюється акумуляція всіх вільних фінансових ресурсів у вигляді фінансових активів;

- 2) не здійсненні ринками НФП впливу на загальну грошову масу в державі, на відміну від фінансового ринку, що забезпечує вплив через дію механізму грошового мультиплікування.

- 3) безпосередній участі клієнтів на ринках НФП у ринкових процесах, внаслідок чого на них поширюється законодавство із захисту порушених прав як споживачів;

- 4) на фінансовому ринку банки, СК, НПФ та ІСІ виступають у ролі фінансових посередників між власниками тимчасово вільних коштів та тими, що мають потребу в них, а на ринках НФП НФУ виступають безпосередніми провайдерами фінансових послуг.

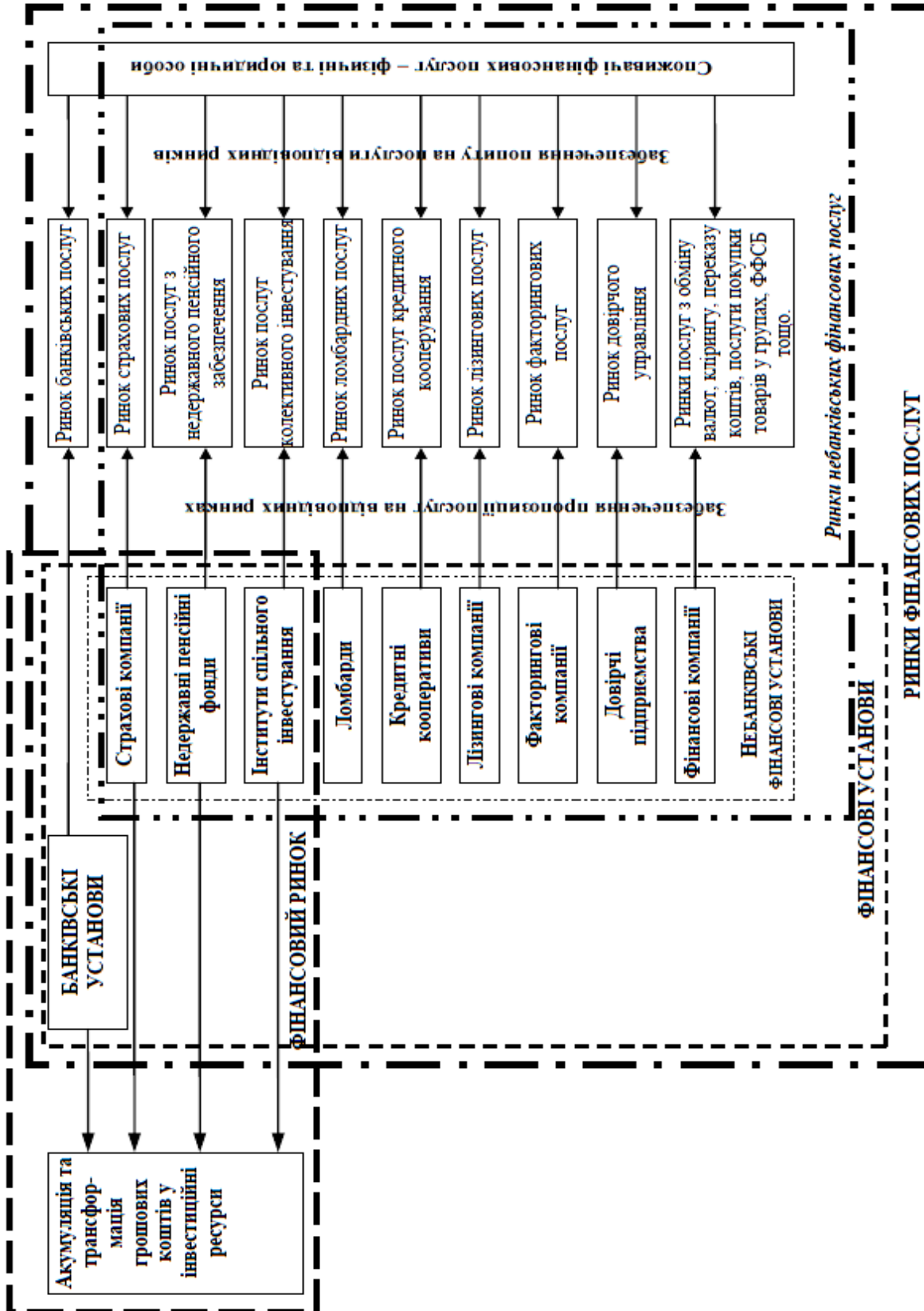


Рис. 2. Місце ринків небанківських фінансових послуг в системі функціонування фінансового ринку та ринків фінансових послуг*
 * Уточнено та вдосконалено автором на основі [26; 420]

Загальновідомо, що будь-яка економічна система знаходиться в єдності з оточуючим середовищем. Проте єдність системи змінюється в процесі її руху, що пов'язано з наявністю різних складових, які можуть або суперечити, або поєднуватись. Динамічність як властивість системи знаходиться під впливом різних факторів. Наявність великої кількості факторів, які пропонуються в економічній літературі для

аналізу впливу на розвиток ринків НФП. свідчить про відсутність єдиних вихідних методичних засад їх класифікації. При цьому не завжди враховується зміна ступеня впливу факторів залежно від рівня управління, об'єкта аналізу, їх підпорядкованості і взаємозв'язку.

На рис. 3 узагальнено фактори впливу на розвиток ринків небанківських фінансових послуг на основі фасетної класифікації.



Рис. 3. Фасетна класифікація факторів впливу на функціонування ринків небанківських фінансових послуг*

* Складено автором на основі: [7, с. 188; 13, с. 60-61; 1, с. 537; 18, с. 126-127]

Фасетна класифікація передбачає моделювання класифіковану сутність дворівневою деревоподібною структурою, у якій перший рівень описаний множиною фасет, а другий – сімейством підмножин атрибутів-категорій [18, с. 134]. Визначено 12 фасет та 29 атрибутів-категорій впливу на розвиток ринків НФП. За допомогою цієї класифікації можна ідентифікувати ризики впливу та визначити якісні характеристики їх прояву. Першочергово всі фактори прийнято поділяти залежно від джерел їх походження на внутрішні та зовнішні. Серед внутрішніх факторів, які впливають на функціонування та розвиток ринків НФП, необхідно виділити такі:

1. *Організаційна структура НФУ.* Існують різні організаційно-правові форми небанківських установ, при чому мається на увазі її внутрішній склад, що може впливати на кругообіг капіталів. У цьому плані можна виділити просту і складну організаційні структури.

2. *Пріоритетні напрями діяльності.* Для СК пріоритетними напрямками діяльності можуть бути:

— надання страхових послуг тільки певного виду: морське страхування, страхування від вогню, екологічне, сільськогосподарське тощо (спеціалізовані страхові компанії, що беруть на страхування однотипні ризики). Такі страховики

не мають широкої можливості диверсифікації ризиків;

— надання страхових послуг різноманітного характеру (універсальні страхові компанії, що беруть на страхування різноманітні ризики). Такі страховики здебільшого акцентують увагу на диверсифікації страхового портфеля;

— надання послуг, тісно пов'язаних з банківською діяльністю (bankassurance). Як правило, такі страховики є афільованими структурами комерційних банків та/чи ФПГ і надають переважно страхові послуги банківського характеру (страхування автокаско, страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів, страхування майна (іпотеки), страхування фінансових ризиків тощо).

Головною метою при виборі пріоритетних напрямів діяльності для СК є забезпечення структурної збалансованості страхового портфеля.

Для КС визначальними є напрями розміщення грошових коштів у вигляді кредитів. Розглядаючи існуючу практику кредитування КС, можна виділити наступні напрями їх розміщення:

1. Споживчі кредити – кошти, що надаються кредитором споживачеві на придбання продукції [8].

2. Комерційні кредити – видаються з метою передачі у власність другій стороні грошових

коштів або речей, які визначаються родовими ознаками, можуть передбачати надання кредиту як авансу, попередньої оплати, відстрочення або розстрочення оплати товарів, робіт або послуг.

3. Кредити, надані для ведення селянських (фермерських) господарств, спрямовані на фінансування дозволеної законодавством [11] підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи (фермерських господарств), що виробляють товарну с/г продукцію, її переробляють та реалізують на земельних ділянках, що їм належать, чи якими, вони користуються.

4. Кредити, надані для ведення особистих селянських господарств. Враховуючи, що відповідно до законодавства [9] особисте селянське господарство є видом господарської діяльності без створення юридичної особи, що здійснюється фізичною особою та членами її сім'ї, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання с/г продукції та реалізації її надлишків, а також надання послуг з використанням майна такого господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму. Видача таких кредитів сприяє розширенню економічної діяльності селянськими (фермерськими) господарствами.

5. Кредити, надані на придбання, будівництво, ремонт та реконструкцію нерухомого майна.

Пріоритетність напрямку діяльності НПФ пов'язане з його видом, тобто характером об'єднання учасників НПФ. Згідно національного законодавства НПФ можуть утворюватися як відкриті, корпоративні та професійні. Відкритим є НПФ, учасниками якого можуть бути будь-які фізичні особи, незалежно від місця роботи. Корпоративний НПФ характеризується особливостями формування членства, адже в такому фонді учасником може бути тільки працівник роботодавця-засновника (співзасновника) такого фонду. Учасниками професійного НПФ можуть бути тільки фізичні особи, рід занять яких відповідає переліку професій, зазначеного у статуті фонду.

Розміщення пенсійних внесків учасників та страхових резервів страховиків, коштів кредитних спілок, НПФ суттєво впливає на фінансово-економічний стан, платоспроможність та ліквідність цих небанківських фінансових установ. У зв'язку з цим, державою регламентовано напрями та граничні розміри розміщення активів.

3. *Фінансовий стан небанківської установи, забезпеченість фінансовими ресурсами та управління ними.* Фінансовий стан є сукупністю економічних показників, що характеризують економічне «здоров'я» установи та стабільність її функціонування. Важливою ознакою фінансового стану СК є показники достатності капіталу та платоспроможності страховиків. Як зазначає

О.І. Барановський [1, с. 561], режими забезпечення достатності капіталу та платоспроможності є одними з найважливіших елементів регулювання діяльності страхових компаній.

Для КС такими показниками є критерії та фінансові нормативи, що встановлені Нацкомфінпослуг, розроблені системою PEARLS, CAMEL, KAPER чи її модифікована методика визначена НАКСУ.

Враховуючи специфіку діяльності ломбарду, а саме надавання короткострокових кредитів під заставу за власні кошти, показниками, що нададуть змогу виділити найактивніших учасників ринку (ломбардів з оптимальним співвідношенням абсолютно ліквідних та інших активів), є показники рентабельності й ліквідності установи.

4. *Рівень трансакційних витрат.* У широкому розумінні трансакційні витрати є витратами, що пов'язані з входом на ринок і з виходом з ринку, доступом до ресурсів, передачею, специфікацією і захистом прав власності, укладанням і обслуговуванням ділових операцій [15, с. 5]. У вузькому розумінні трансакційні витрати НФУ – це витрати, що понесені НФУ при взаємодії із зовнішнім середовищем. Здебільшого такі витрати є опортуністськими, тобто такими, що здійснюються з метою уникнення відповідальності за порушення закону, норм моралі (в т.ч. отримання неринкової переваги) До таких витрат на ринках НФП слід віднесено: неформальні (нелегальні) комісійні виплати, сплачені страховим агентом страхувальнику (відповідальному працівнику за прийняття позитивне рішення про укладення договорів страхування зі СК агента); сплачені НФУ витрати за отримані превдоконсультаційні послуги, що сприяли оперативному проходженні справ у Нацкомфінпослуг [22; 26]; витрати, пов'язані із зниженням страхової виплати (організаціям з ремонту автомобілів, експертам тощо); витрати вартості переданих на реалізацію закладених у ломбардах цінностей; витрати, здійснені з метою захисту від рейдерських дій, організованої злочинності тощо.

5. *Інформаційне забезпечення НФУ.* Використання НФУ сучасних ІТ-технологій для ведення своєї діяльності дозволяє мінімізувати зловживання, оперативно отримувати та передавати інформацію, отримуючи актуальну картину управлінського, податкового та бухгалтерського обліку. Зниженню зловживань на ринках НФП спрямовані введення електронного полісу, цифрового підтвердження укладення договору «Зеленої картки», дійсність якої може бути перевірена будь-яким полісменом країни-учасника цієї системи шляхом ідентифікування універсального коду. Програмне забезпечення, що охоплює в

єдине ціле дії центрального офісу та структурних підрозділів НФУ, сприяє актуалізації фінансового стану НФУ, формуванню балансу навіть щодня, подібно банківським установам.

6. *Кваліфікація працівників НФУ.* Фахова компетентність працівників НФУ є одним із важливих складових успішного їх функціонування, адже від неї залежить правильність прийняття управлінських рішень керівниками НФУ та їх структурних підрозділів, а також мінімізація імовірності надання споживачам неправдивої (необ'єктивної) інформації про НФП, що в кінцевому випадку може привести до здійснення судових процесів чи навіть неплатоспроможності НФУ.

Крім названих, до складу внутрішніх факторів, які впливають на фінансову стійкість, а відповідно і стабільність функціонування, для СК відносять: загальну стратегію компанії та корпоративну культуру, рівень і пріоритети фінансового менеджменту, цінову політику, обсяг власного капіталу, склад та рівень страхових резервів, обсяг клієнтської бази та її стійкість, політику перестраховування, стан регіональної мережі, кваліфікацію персоналу, період роботи на ринку та ділову репутацію. Для КС такими факторами є: стан регіональної мережі, кваліфікація персоналу, досвід роботи на ринку, кількість членів КС, розмір пайового, додаткового та резервного капіталу, структура кредитного портфелю спілки, участь у асоціаціях, об'єднаннях, інформаційна відкритість, наявність родинних зв'язків серед керівного складу, політика диверсифікації розміщення вільних коштів тощо. Для НПФ ними є показники, що відображають наявність, поповнення, розміщення та використання пенсійних активів, а саме: здатість НПФ виконувати свої зобов'язання перед учасниками та контрагентами; доходність активів; якість пенсійних активів.

Зовнішні (екзогенні) фактори – це фактори, на які керівництво будь-якої організаційної структури не має прямого впливу, або має незначний опосередкований вплив. Ці фактори є загальними для всіх без винятку господарських структур і складають основні умови для їх утворення, розвитку та ефективної діяльності в межах економіки держави чи регіону.

Дія факторів може впливати як позитивно, так і негативно на функціонування ринків НФП, що свідчить про характер їх дії (впливу). Негативний вплив зовнішніх факторів на розвиток ринків НФП може бути викликаний природними катаклізмами, різними трансформаціями соціальної та економічної сфер діяльності держави та її регіонів, слабкою підтримкою різних складових економічної системи, що

виникають внаслідок інституційних перетворень, військових дій тощо. На прояви зовнішніх факторів страхова компанія впливати не може і змушена до них пристосовуватися. Зовнішні фактори формують вплив на ступінь розвитку ринків НФП і включають: економічні; соціальні; демографічні; політичні; фінансові тощо.

За способом впливу фактори поділяють на фактори прямої і непрямой дії. Фактори прямого впливу здійснюють безпосередній вплив, а непрямі фактори провакують зміни шляхом впливу на оточення самої системи.

Можна констатувати, що вплив зовнішніх факторів постійно посилюється. Стосовно НФУ прямими зовнішніми факторами, які генерують загрози для їх функціонування, є:

1. Законодавство, що регулює їх діяльність. Нормативно-правове регулювання визначає для НФУ: порядок ліцензування діяльності; порядок інвестування страхових резервів, розміщення пенсійних активів та вільних коштів КС та інших небанківських кредитних установ; встановлення нормативів резервування; підходи до визначення маржі платоспроможності, порядок здійснення перестрахових операцій, порядок розрахунку страхових тарифів, особливості оподаткування НФУ тощо.

2. Непередбачені дії органів державного управління та місцевого самоврядування (прийняття ними рішень, що можуть впливати на розвиток НФУ);

3. Взаємовідносини з партнерами (афілійованість, залежність від іноземних компаній (перестраховиків, банків, материнських структур тощо), приналежність фінансових груп.

На функціонування ринків НФП безпосередньо впливає і рівень державного регулювання цих ринків. Детальний аналіз сучасного стану та умов регулювання ринків НФП України присвячені наступні розділи дисертації.

До непрямих факторів, що впливають на рівень розвитку ринків НФП, слід віднести: політичну ситуацію в країні; економічну ситуацію в країні проведення діяльності; географічне розміщення території; економічну кон'юнктуру; міжнародні події; стихійні лиха; рівень розвитку фінансового ринку; ресурсно-трудова потенціал; економічні особливості території.

Окремими факторами, які можуть не здійснювати безпосередній вплив на роботу НФУ, проте які слід врахувати, є: науково-технічний прогрес, соціокультурні зміни, вплив групових інтересів й суттєві для бізнесу події в інших країнах в силу глобалізації економічних відносин. На український ринок НФП найбільший непрямий вплив чинять стан економіки й групові інтереси в галузях вітчизняної промисловості.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження можна констатувати, що поняття ринків фінансових послуг суттєво відрізняється від фінансового ринку, і ця відмінність полягає у завданнях та функціях, що вони виконують, а також у

об'єктах та суб'єктах економічних відносин. В подальших дослідженнях доречно акцентувати увагу на тому, яким чином фасетна класифікація ринків небанківських фінансових послуг впливає на групування чинників впливу на їх розвиток.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановський О.І. Філософія безпеки: монографія: у 2 т. / О.І. Барановський. – К.: УБС НБУ, 2014. – Т. 2: Безпека фінансових інститутів. – 715 с.
2. Беркович М.И. Рынок финансовых услуг: уточнение понятий/ М.И. Беркович, И.К. Овсянин. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vestnik.kstu.edu.ru/Images/ArticleFile/Беркович_Рынок_финансовых_услуг.pdf.
3. Бобров С. А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Бобров С. А. // Фінанси України – 2007.- № 4. – С. 88-94.
4. Бондаренко Є.П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України: дис. на здобуття наук. ступеня канд. еконо. наук : спец. 08.00.08 / Є.П. Бондаренко ; Суми. УАБС НБУ. – Суми, 2011. – 236 с.
5. Горбач Л.М. Ринок фінансових послуг: Навч. пос. / Л.М. Горбач, О.Б. Каун. – К.: Кондор, 2006.–436 с.
6. Дадашев Б.А. Кредитні спілки в Україні [Текст]: курс лекцій / Б.А. Дадашев, О.І. Гриценко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 98 с.
7. Деркач О.М.Фактори впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку / О.М. Деркач. //Бізнес-Інформ. – 2012. – №6. – С. 187-190.
8. Закон України «Про захист прав споживачів» № 1023-ХІІ від 12.05.1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 30, ст.379.
9. Закон України «Про особисте селянське господарство» №742-IV від 15.05.2003 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.
10. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
11. Закон України «Про фермерське господарство» №973-IV від 19.06.2003 р. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
12. Коваленко Ю. Трансакційні витрати у фінансовому секторі економіки /Ю. Коваленко // Ринок цінних паперів. – 2011. – №3-4. – С. 79-85.
13. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг України: монографія / В.П. Левченко. – К.: ЦУЛ, 2013. – 368 с.
14. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб./ С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
15. Радаев В. Российский бизнес: структура трансакционных издержек / В.Радаев // Общественные науки и современность. – 1999. – №6. – С.5-19.
16. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок» №7 від 16.01.2004 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0148-04>.
17. Система фінансового моніторингу кредитних союзів PEARLS. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gramota.perm.ru/_res/lib/file30.doc.
18. Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / [О.І. Барановський, В.Г. Барановська, Є.О. Бублик та ін.]; за ред. д.е.н. О.І. Барановського; НАН України; Ін-т екон. та погнозув. – К., 2010. - 492 с.
19. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая концентрация» / О. Уильямсон.; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Каткало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цытович. – СПб: Лениздат; CEV Press, 1996. – 689 с.
20. Теорія фінансів: навч. посіб./ за заг. ред. О.Д. Василика. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.
21. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг:теорія та практика: навч. посіб. / В.П. Ходаківська, В.В. Белива. – К.: ЦУЛ, 2002. – 616 с.
22. Чи існує Нацкомфінпослуг? – [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/08/30/333302/>.
23. Шевчук О.Р. Ринок фінансових послуг як об'єкт наукового дослідження фінансово-правової науки / О.Р. Шевчук// АДВОКАТ. – №10 (145). – 2012. – С. 29-32.
24. Школьник І.О. Фінансовий ринок: сучасний стан і стратегія розвитку. Монографія. Суми: Мрія: УАБС НБУ, 2008. — 347 с.
25. Ящищак О.Р. Методологічні основи систематизації законодавства України про фінансові послуги / О.Р. Ящищак// Адвокат. - №10(121). – 2010. – С. 36-40.
26. Якою буде нова Нацкомфінпослуг? – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/02/23/529700/>.

REFERENCES

1. Baranovskij, O.I. (2014). *Filosofiiia bezpeky: Bezpeka finansovykh instytutiv [Philosophy of security: safety of financial institutions](Vol.2)*. Kiyv: UBS NBU [in Ukrainian].
2. Berkovich, M.I & Ovsianin, I.K. *Rynok finansovykh uslug: utochnenie ponyatiy [The financial services market: clarification of concepts]*. Retrieved from: Режим доступу: http://vestnik.kstu.edu.ru/Images/ArticleFile/Беркович_Рынок_финансовых_услуг.pdf [in Russian].
3. Bobrov, Je.A. (2007). *Roľ ta mistse rynku finansovykh posluh u strukturi finansovoho rynku [Role of financial services market on the financial market]*. *Finansy Ukrainy – Ukraine finances*, 4, 88-94.
4. Bondarenko, Je.P. (2011). *Mekhanizm rehuliuвання rynku finansovykh posluh Ukrainy [Mechanism of regulation of the Ukrainian financial services market]*. *Candidate thesis*. Sumy: SumSU [in Ukrainian].
5. Horbach, L.M & Kaun, O.B. (2006). *Rynok finansovykh posluh [Financial services market]*. Kiyv: Kondor [in Ukrainian].
6. Dadashev, B.A. & Hricenko, O.I. (2011). *Kredytni spilky v Ukraini [Credit unions in ukraine]*. Sumy: SHEI "UABS NBU" [in Ukrainian].
7. Derkach, O.M. (2012). *Faktory vplyvu na stan finansovoi bezpeky strakhovoho rynku [The impact factors of the insurance market financial security]*. *Biznes-Inform – Business-Inform*, 6, 187-190.
8. *Zakon Ukrainy «Pro zakhyst prav spozhyvachiv» [Law of Ukraine "About consumer protection"]*. *Vidomosti Verkhovnoi Rady URSR – Herald of Supreme Council of the USSR*, 1991, 30.
9. *Zakon Ukrainy «Pro osobyste selianske hospodarstvo» [The Law of Ukraine "On a personal peasant economy"]*. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.
10. *Zakon Ukrainy «Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh» [The Law of Ukraine "On Financial Services and State" regulation of financial services]*. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
11. *Zakon Ukrainy «Pro fermerske hospodarstvo» [The Law of Ukraine "On the farming economy"]*. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
12. Kovalenko, Ju. (2011). *Transaktsiini vytraty u finansovomu sektori ekonomiky [Transaction costs in the financial sector]*. *Rynok tsinnykh paperiv – Securities Market*, 3-4, 79-85. [in Ukrainian]
13. Levchenko, V.P. (2013). *Rozvytok rynku nebankyvskykh finansovykh posluh [Development of non-banking financial services market]*. Kyiv: CUL [in Ukrainian].
14. Naumenkova, S.V. & Vischenko, S.V. (2010). *Rynok finansovykh posluh [Financial services market]*. Kiyv: Znannia [in Ukrainian].
15. Radaev, V (1999). *Rossiyskiy biznes: struktura transaktsionnykh izderzhok [Russian business: the structure of the transaction costs]*. *Obschestvennyie nauki i sovremennost – Social Sciences and Modernity*, 6, 5-19 [in Russian].
16. *Rozporiadzhennia Derzhavnoi komisii z rehuliuвання ryнкiv finansovykh posluh Ukrainy «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro finansovi normatyvy diialnosti ta kryterii yakosti systemy upravlinnia kredytnykh spilok ta obiednanykh kredytnykh spilok» [Order of the State Commission on Financial Market Regulation in Ukraine "On Approval of financial standards and criteria of the quality management system of credit unions and united credit unions"]*. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0148-04>.
17. *Sistema finansovogo monitoringa kredytnykh soyuzov PEARLS [Financial monitoring system of credit unions PEARLS]*. Retrieved from: http://www.gramota.perm.ru/_res/lib/file30.doc. [in Russian].
18. Baranovskij, O.I., Baranovska, V.H., Bublyk Je.O. et al. (2010). *Stiikist finansovykh ryнкiv Ukrainy ta mekhanizmy yii zabezpechennia [The stability of financial markets in Ukraine and mechanisms to ensure it]*. Kiyv: Institute of economy and prognostication [in Ukrainian].
19. Villamson, O. (1996). *Ekonomicheskie instituty kapitalizma. Firmy, ryinki, «otnoshencheskaya kontsentratsiia» [The economic institutions of capitalism: Firms markets, relational contracting]* (Blagova, Ju.E, Katykalo, V.S, Slavnova, D.S. et al., Trans.). SPB: Lenizdat [in Russian].
20. Vasylyk, O.D. (2005). *Teoriia finansiv [Theory of finance]*. Kiyv: Centre of educational literature [in Ukraine].
21. Hodakivska, V.P., Belyva, V.V. (2002). *Rynok finansovykh posluh: teoriia ta praktyka [Financial services market: theory and practice]*. Kiyv: CUL [in Ukrainian].
22. *Chy isnuie Natskomfinposluh? [Is Natskomfinposlug exists?]*. Retrieved from: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/08/30/333302/>.
23. Shevchuk, O.R. (2012). *Rynok finansovykh posluh yak obiekt naukovoho doslidzhennia finansovo-pravovoi nauky [Financial services market as the object of scientific study of financial and legal science]*. *Advokat – Advocate*, 10(145), 29-32.
24. Shkolnyk, O.I. (2008). *Finansovy ryнок: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku [Financial market: current state and strategy of development]*. Sumy: Mrija [in Ukrainian].
25. Jashischak, O.I. (2010). *Metodolohichni osnovy systematyzatsii zakonodavstva Ukrainy pro finansovi posluhy [Methodological bases of systematization of Ukrainian financial services legislation]*. *Advokat–Advocate*, 10(121), 36-40.
26. *Yakoiu bude nova Natskomfinposluh? [What will be the new Natskomfinposluh?]*. Retrieved from: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/02/23/529700/>.

Одержано 14.09.2016 р.

Бочан В.І.

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

У даній науковій статті проведено дослідження основних вітчизняних та закордонних моделей організації системи фінансового нагляду (інституційна, функціональна, інтегрована, модель «двох вершин»), здійснено комплексну характеристику кожної з них, ідентифіковано їх переваги та недоліки; виявлено, що найбільш ефективними та такими, що відповідають сучасним особливостям розвитку фінансового ринку, є міжсекторні моделі, до яких належать модель за завданнями та модель мегарегулятора.

Ключові слова: фінансовий нагляд, система, стійкість, ринок, модель, розвиток, фінансова сфера, ризик, інновації, банк.

Постановка проблеми. Фінансова система є одним із найважливіших секторів національної економіки, оскільки забезпечує та опосередковує рух фінансових ресурсів між різними групами суб'єктів, галузями, територіями. В умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів, що супроводжуються зростанням відкритості фінансових та товарних ринків, актуалізується проблема забезпечення стійкості фінансової системи, особливо у напрямі зміцнення здатності її протистояти деструктивному впливу зовнішнього середовища. Одним із можливих шляхів вирішення означеної проблеми є побудова ефективної та дієвої системи фінансового нагляду, зорієнтованої на оптимізацію діяльності різних груп учасників економічних відносин у фінансовому секторі України.

Необхідність розв'язання цієї наукової та прикладної проблеми зумовило вибір теми дослідження, мету та завдання для написання статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретичні та прикладні аспекти організації фінансових систем, їх стійкого функціонування та механізму регулювання і нагляду відображені у працях Ц. Боді (Z. Bodie), Л. Боула (L. M. Bhole), Р. Мертона (R. C. Merton), Ф. Хартмана (P. Hartmann), М. Чіхака (M. Cihak), Г. Шиназі (G. Schinasi), Д. Шонмейкера (D. Shoenmaker) та ін. Зазначеній проблематиці присвячені дослідження низки російських науковців, а саме: А. І. Балабанова, І. Т. Балабанова, І. В. Бокова, А. З. Дадашева, С. П. Дядічко, В. В. Ковальова, Г. В. Крафт, Б. М. Сабанті, О. С. Стоянової та ін. Активно вивченням означених вище питань займалися і

вітчизняні економісти, зокрема: І. О. Артем'єв, В. Г. Боронос, Т. А. Васильєва, О. Д. Василик, Д. М. Дмитренко, С. В. Леонов, І. О. Лютий, Р. А. Павлов, М. І. Савлук, В. М. Опарін, М. І. Крупка, А. І. Крисовський, С. К. Реверчук, О. І. Скаско, В. А. Дерій, В. М. Федосов, І. О. Школьник та деякі інші.

Разом з тим узагальнення напрацювань із зазначеної проблематики, накопичений досвід та отримані результати щодо інструментарію забезпечення стійкості фінансової системи дозволяють зробити висновок про необхідність його подальшого розвитку. На думку автора, більш детального розгляду потребують питання, пов'язані з розвитком фінансового нагляду у контексті забезпечення стійкості фінансової системи.

Формулювання цілей статті. Метою статті є детальний розгляд питань, пов'язаних з розвитком фінансового нагляду у контексті забезпечення стійкості фінансової системи.

Опис основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні фінансовий нагляд доречно трактувати як систему, що використовується державою з метою забезпечення стійкості фінансового сектору і фінансової системи та їх безпеки.

Грунтуючись на науково-методичних підходах до визначення сутності поняття «нагляд», враховуючи теоретичні дослідження запропоновано наступні підходи до розуміння визначення «фінансовий нагляд» як:

- форма діяльності державних органів із забезпечення законності у фінансовому секторі;
- комплекс заходів, які вживаються наглядовими органами для забезпечення повної відповідності діяльності фінансових установ вимогам до їхньої діяльності;
- система формальних і неформальних способів виявлення недотримання або

порушення умов діяльності фінансовими установами.

Відтак до завдань фінансового нагляду в контексті визначеної мети слід віднести такі:

- забезпечення конкурентного середовища у фінансовому секторі в цілому і зокрема на фінансовому ринку та на ринку фінансових послуг;
- забезпечення належного захисту прав споживачів фінансових послуг та інвесторів, що передусім знаходить своє втілення у формуванні системи фінансових гарантій;
- забезпечення прозорості політики у фінансовому секторі на макрорівні та рівні кожної фінансової установи;
- забезпечення належного рівня стандартизації та професіоналізму у фінансовому секторі [4].

Однією з проблем при визначенні сутності поняття “фінансовий нагляд” є те, що на сьогодні вітчизняне законодавство або ж взагалі не визначає цього поняття, або ж підходить до його сутності як рівнозначного з поняттям “фінансове регулювання”. Виходячи із цього, неможливо розмежувати поняття “фінансовий нагляд” та “фінансове регулювання”: у вітчизняному

законодавстві поняття фінансового нагляду не визначене взагалі.

Вектор України у напрямі інтеграції у європейське співтовариство обумовлює необхідність дослідження систем фінансового нагляду провідних країн світу, і особливо європейських. Так, загалом на сьогоднішній день у світі існує чотири основні моделі фінансового нагляду: інституційна, функціональна, інтегрована та модель двох вершин, проте жодна з представлених моделей не може бути визнана еталонною.

Звичайно, виважена система менеджменту та адміністрування певною мірою може компенсувати недоліки, пов’язані з неефективністю системи фінансового нагляду, однак, разом з тим, національна модель фінансового нагляду має постійно удосконалюватися та оновлюватися у відповідності до еволюції фінансових відносин, реалій ринку та глобальної інтеграції. Однак попри це виникає необхідність дослідження специфіки згаданих моделей (характеристика кожної з яких представлена на рис. 1), а також визначення їх переваг та недоліків.

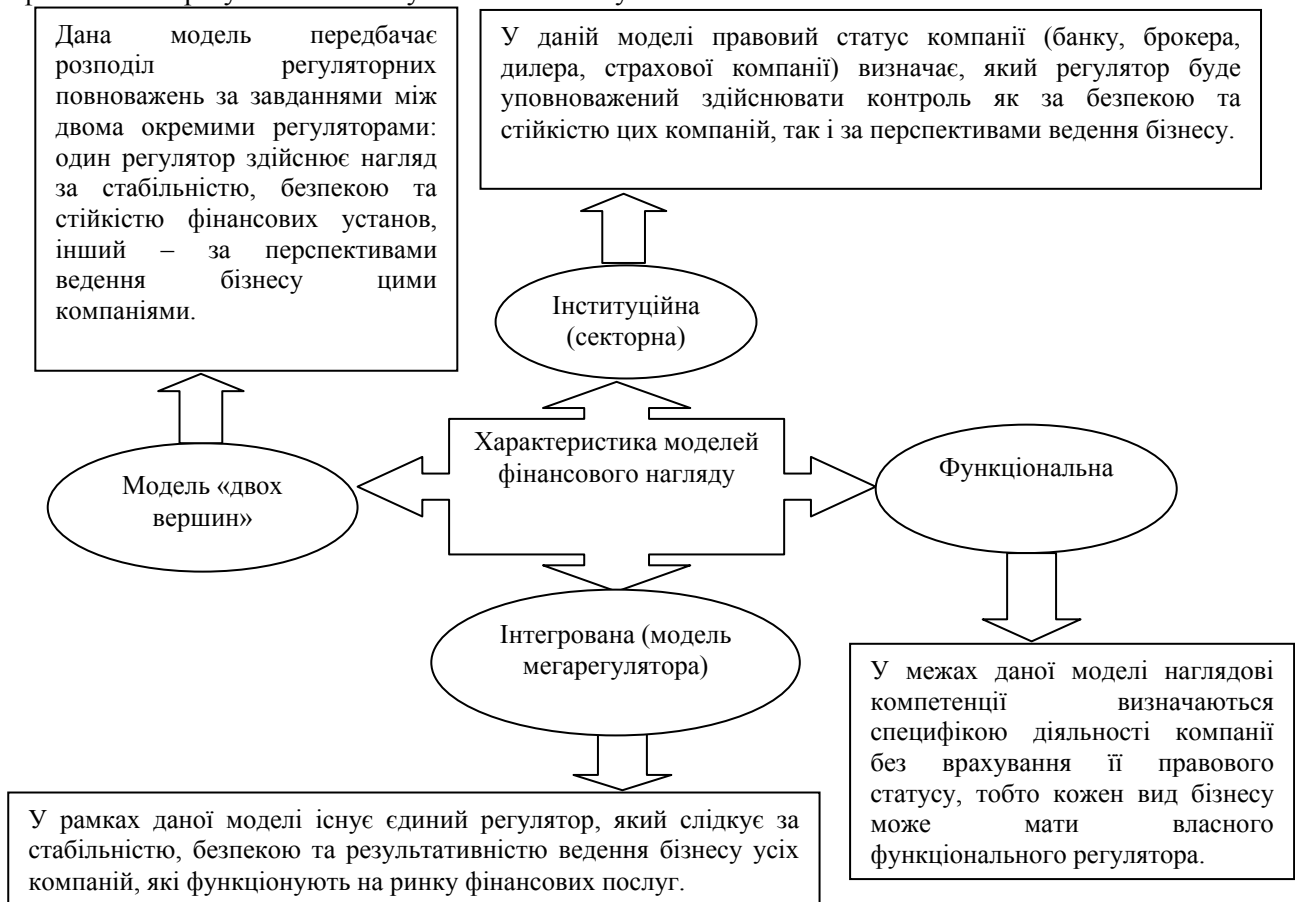


Рис. 1. Характеристика моделей фінансового нагляду [5]

Зупинимося більш детально на характеристиці кожної із представлених моделей на рисунку 1.

Так, традиційна або інституційна модель фінансового нагляду вірогідно є моделлю, яка

зазнає найбільшої деформації, спричиненої змінами у засадах функціонування фінансового ринку і стиранням меж між спектром фінансових послуг, які надаються окремими функціональними секторами. Інституційна модель побудована на принципах бізнес-середовища, яке на сьогоднішній день вже майже не функціонує, оскільки більшість сучасних фінансових посередників підтримують міжсекторні механізми просування фінансових продуктів замість монолінійних, як це було раніше. Крім того, фінансові компанії здійснюють свою діяльність на не типових для них сегментах фінансового ринку без внесення коректив до їх правового статусу.

За інституційним підходом зазнає впливу від непослідовності у застосуванні правил і норм, які декларуються різними регуляторами, і проблем, пов'язаних з міжвідомчою координацією, оскільки ті ж самі чи подібні за економічним змістом фінансові послуги можуть надавати різні типи фінансових посередників (банки, страхові компанії, інвестиційні фонди тощо), а тому різні наглядові органи можуть здійснювати регулювання цих операцій по-різному. З практичної точки зору, збереження та застосування інституційної моделі до організації системи фінансового нагляду є найбільш складним, враховуючи масштаби трансформації фінансового ринку та суттєвого стирання меж між класичним та сучасним спектром фінансових послуг, які пропонуються різними групами суб'єктів економічних відносин у даному сегменті. Розширення регуляторних повноважень наглядових органів з метою нівелювання зазначених проблем також не дозволить досягнути бажаного результату, оскільки досить імовірно може виникнути ситуація, за якої подібні фінансові операції будуть регулюватися на основі принципово різних регулятивних норм.

Певні недоліки даної моделі можна частково нівелювати за рахунок застосування різних координаційних механізмів (як це, наприклад, відбулося у Китаї), проте її структура є недосконалою і не відповідає тенденціям розвитку фінансового ринку. Інституційна модель є характерною для таких країн як Китай, Гонконг і Мексика.

Функціональна модель фінансового нагляду є найбільш спільною і дозволяє здійснювати досить ефективний фінансовий нагляд, але лише до тих пір, доки координація між функціональними регуляторами досягається і підтримується. Очевидною перевагою функціонального підходу до фінансового нагляду є, принаймні теоретично, існування експерта-регулятора, який буде застосовувати узгоджені правила щодо регулювання за

окремим видом діяльності, незалежно від типу фінансового посередника, що її здійснює. Дана модель також унеможливорює виникнення ситуації, за якої декілька регуляторів інтерпретують та застосовують регуляторні норми по-різному.

Одна з основних проблем функціонального підходу – висока складність щодо ідентифікації меж юрисдикції конкретного регулятора. Іншим недоліком функціональної моделі є те, що фінансові установи можуть бути підзвітні кільком регуляторам, що призводить до зростання витрат часу та додаткових зусиль у контексті дотримання регуляторних вимог кожного із суб'єктів нагляду. Ще однією перешкодою ефективності функціонального підходу є те, що жоден регулятор не має достатньої інформації щодо всіх видів діяльності конкретного фінансового посередника з метою контролю за системним ризиком. Зважаючи на означені недоліки, більшість дослідників схильні вважати дану модель недостатньо ефективною, а тому деякі країни відходять від її використання, переорієнтовуючись на модель мегарегулятора чи модель «двох вершин».

Модель за завданнями (модель двох вершин, twin-peaks model) є досить популярною, оскільки дозволяє частково врахувати переваги інтегрованого підходу до фінансового нагляду, однак у цій моделі є також ризик виникнення конфлікту між цілями регуляторних органів, а саме безпекою та стабільністю фінансового ринку, захистом інтересів інвесторів, та прозорістю діяльності фінансових посередників. Зокрема, у випадку виникнення конфлікту між цілями стабільності та стійкості фінансового ринку і забезпеченням інтересів інвесторів, найбільш вірогідно, що наглядові органи віддадуть перевагу реалізації першої з них, оскільки вона більш тісно пов'язана з фінансовою стійкістю.

Однак з іншого боку, така ситуація не є критичною, оскільки захист прав інвесторів на сучасному етапі розвитку є однією з пріоритетних цілей, проте часом надмірна увага до зазначеного аспекту може негативно відзначитися на ефективності функціонування ринку в цілому. Загалом, слід відзначити, що модель «двох вершин» може бути оптимальним засобом забезпечення рівноправності цілей прозорості, цілісності ринку та захисту інтересів споживачів. Даний підхід покликаний забезпечити рівномірність поширення засобів захисту продажу на весь спектр фінансових продуктів, незалежно від правового статусу суб'єкта, що реалізує продукт.

Інтегрована модель (модель мегарегулятора) на сучасному етапі розвитку фінансових відносин має

найбільше прихильників. Слід відзначити, що такий підхід до організації системи фінансового нагляду може бути особливо ефективним та дієвим на невеликих фінансових ринках, де нагляд за широким спектром установ, що надають фінансові послуги, може бути здійснений єдиним наглядовим органом. Ця модель також була адаптована до більш складних ринків, для яких вона розглядається як гнучкий та добре налагоджений механізм здійснення фінансового нагляду. Головною перевагою моделі мегарегулятора є фокусування на регулюванні та нагляді усіх секторів фінансового ринку без виникнення плутанини та конфлікту цілей між різними регуляторними органами, що є притаманними для інституційної та функціональної моделей. Разом з тим, попри здатність такої моделі усувати певні обмеження інших систем організації фінансового нагляду, деякі дослідники зазначають, що у цьому випадку може виникнути ризик неефективного управління усіма секторами фінансового ринку і, як наслідок, його кризи, оскільки в умовах нестабільності зазнати краху може навіть дана система фінансового нагляду [6].

Проаналізувавши концептуальні теоретичні засади, на яких базується кожна з моделей фінансового нагляду, доцільно дослідити тенденції впровадження кожної з них на практиці. Узагальнюючи світовий досвід трансформації систем фінансового нагляду, слід відмітити, що організаційна структура фінансового нагляду знаходиться у процесі змін в більшості держав-членів ЄС, для яких на попередніх етапах розвитку фінансового ринку характерною була функціональна модель. Однак, активізація фінансових конгломератів, які представляють близько 25 відсотків банківського та страхового ринку, обумовили популяризацію міжгалузевих моделей фінансового нагляду: моделі «двох вершин» та моделі мегарегулятора.

Слід зауважити, що існують два способи організації системи фінансового нагляду за завданнями: так, у деяких країнах, особливо в зоні євро, де відбувся трансфер повноважень щодо здійснення грошово-кредитної політики від національних центробанків до ЄЦБ, центральний банк відповідає за реалізацію пруденційного нагляду, тоді як в інших країнах ці обов'язки покладено на окремий орган (Австралія).

Існує також два режими організації моделі мегарегулятора. Зокрема, скандинавські країни запровадили інтегровану модель фінансового нагляду без участі центрального банку в ньому, тоді як у деяких інших центральний банк ще відіграє важливу роль у сфері банківського

нагляду, а висновки центрального банку надаються мегарегулятору, який приймає остаточні рішення [1]. На рисунку 2 представлено порівняльну характеристику впровадження моделей фінансового нагляду у провідних країнах світу.

На основі даних рис. 2 можна відмітити, що в деяких країнах функціонує єдиний регуляторний орган, відокремлений від центрального банку (Естонія, Латвія, Мальта, Угорщина), в інших – навпаки, центральний банк володіє всіма повноваженнями нагляду за діяльністю усіх учасників фінансового ринку, тобто виконує роль мегарегулятора (Словаччина, Чехія), а тому виникає необхідність дослідження специфіки ролі центрального банку у формуванні ефективної системи фінансового нагляду.

На основі аналізу теоретичних та практичних аспектів різних підходів до організації системи фінансового нагляду, доцільно відзначити, що попри значне поширення міжсекторних моделей (модель «двох вершин» та мегарегулятора), їх імплементація для вітчизняної фінансової системи, з нашої точки зору, є передчасною.

На підтвердження приведеного припущення можна навести наступні аргументи: модель організації фінансового ринку України є банкоцентричною, оскільки банки виступають основними фінансовими посередниками, що обумовлює випереджальний розвиток банківського сектору над іншими сегментами фінансового сектору економіки, що, у свою чергу, свідчить про відсутність універсалізації фінансових послуг, адже рівень розвитку фондового та страхового ринків не сприяє активізації конвергентних процесів; кардинальна трансформація системи фінансового нагляду може призвести до експансії деструктивних процесів у фінансовому секторі протягом перехідного періоду, який, зважаючи на масштаби перетворень та нестабільність економічної і політичної ситуації в країні, може бути досить тривалим; реформування системи фінансового нагляду, особливо за умови необхідності створення нового кадрового складу та удосконалення матеріально-технічного забезпечення, є досить затратним, що в умовах перманентного дефіциту державного бюджету видається недоцільним і складним у реалізації; укрупнення наглядових органів цілком закономірно може призвести до скорочення чисельності працівників, зайнятих у цій сфері, що, у свою чергу, має негативний соціальний ефект та ін.

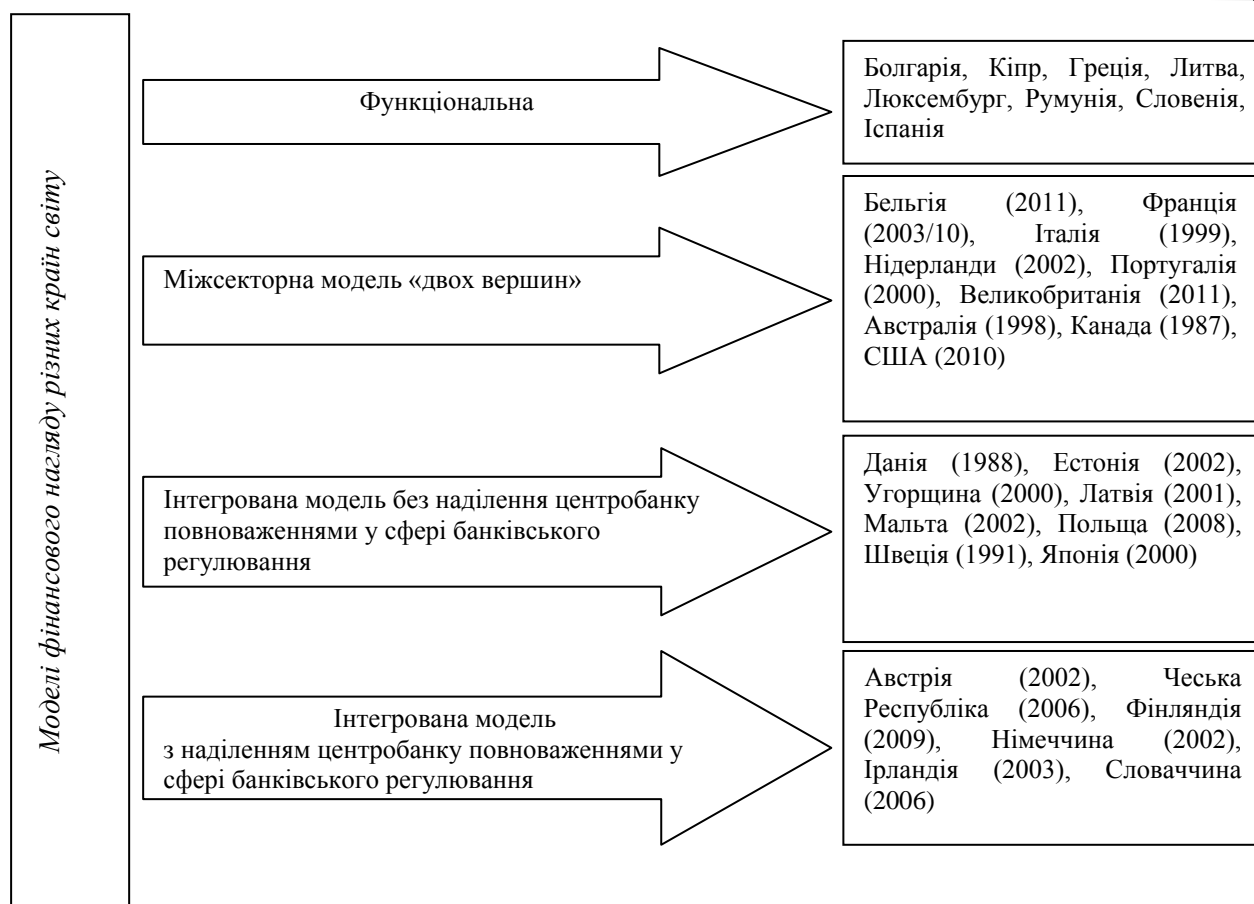


Рис. 2. Моделі фінансового нагляду різних країн світу [7]

Отже, трансформацію вітчизняної системи фінансового нагляду запропоновано здійснити наступним чином: регулятором банківського сегменту має залишитися Національний банк України, оскільки історично даний інститут має значний досвід у сфері регулювання та нагляду, а трансфер його повноважень до компетенції іншого наглядового органу буде супроводжуватися значною дестабілізацією усього фінансового сектору, масштабними фінансовими витратами та тривалим перехідним періодом, що на тлі сучасної соціально-економічної ситуації в Україні є недоцільним; крім того, банківський сектор є найбільш розвинутим сегментом фінансового ринку та користується найвищим рівнем лояльності серед покупців фінансових продуктів і, разом з тим, має суттєвий ризик зародження дестабілізаційних процесів і їх стрімкої експансії як на інші сегменти фінансового ринку, так і до реального сектору економіки, а тому його регулювання має здійснюватися окремим органом, яким, власне, і є НБУ, оскільки даний інститут характеризується глибоким знанням та розумінням процесів, що відбуваються у банківській сфері, має налагоджену систему зворотного зв'язку з фінансовими посередниками, володіє практичним досвідом

щодо регулювання банківської діяльності і високим кадровим потенціалом (достатньою чисельністю висококваліфікованих спеціалістів з різних галузей знань, що необхідні для ефективного банківського нагляду); регулятором відмінних від банківських фінансово-кредитних установ доцільно зробити орган, створений шляхом об'єднання двох існуючих регуляторів: НКЦПФР та Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, що є досить логічним, адже підзвітні зазначеним регуляторам установи та сегменти, у яких вони функціонують, мають приблизно однаковий рівень розвитку, знаходяться поки що на етапі становлення визнаних на наднаціональному рівні принципів та закономірностей розвитку даних секторів, а тому керівництво та нагляд за їх діяльністю найбільш раціонально здійснювати суміжно, поступово нівелюючи розрив з банківською сферою; крім того, таке об'єднання дозволить частково долучитися до загальноєвропейської тенденції до інтегрування системи фінансового нагляду, що, цілком вірогідно, може бути першим кроком на шляху до створення мегарегулятора за умови синхронізації рівнів розвитку секторів фінансового ринку між собою та адаптації діяльності учасників фінансової системи до міжнародних принципів та правил.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Як висновок, можна зауважити, що така трансформація системи фінансового нагляду має декілька переваг: по-перше, відповідність банкоцентричному характеру фінансового ринку, що обумовлює виділення окремого регулятора для даного сегменту як основоположного; по-друге, прийнятність сучасному етапу розвитку вітчизняного фінансового ринку, для якого не є характерним значна універсалізація фінансових послуг, динамічне зростання фінансових конгломератів та стирання меж між різними сегментами фінансової системи, що визначається науковцями як головні передумови застосування

моделі мегарегулятора; по-третє, можливість економії на масштабах унаслідок об'єднання у єдиний орган НКЦПФР та Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг; по-четверте, зростання комплексності фінансового нагляду. Зазначені переваги в сукупності надають змогу сприяти підвищенню рівня стійкості фінансової системи України. Перспективи подальших наукових досліджень полягають у розробленні якісно відмінної моделі фінансового нагляду в Україні з врахуванням вітчизняних особливостей трансформаційної економіки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна теорія: [підручник] / [В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Н.І. Гражевська та інш.]; за ред. В.Д. Базилевича. – 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес., 2004. – 615 с.
2. Лук'янець О. В. Реформування фінансового регулювання та нагляду для забезпечення стійкості фінансової системи України / О. В. Лук'янець // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. Випуск 31. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 381 с. – С. 177-188.
3. Селюченко Н. Є. Управління фінансовою системою України [Електронний ресурс] / Н.Є. Селюченко, З. К. Шмігельська. – Режим доступу: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15915/1/56_366-371_Vis_725_Ekonomika .pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15915/1/56_366-371_Vis_725_Ekonomika.pdf).
4. Федосов В.М., Опарін В.М., Львовичкін С.В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / Наук. ред. В.М. Федосов. – К.: КНЕУ, 2009. – 387 с.
5. The structure of Financial Supervision. Approaches and Challenges in a Global Marketplace / Group of Thirty. – Washington, DC, 2014. – 256 p.
6. Cihak M. Is One Watchdog Better Than Three? International Experience with Integrated Financial Sector Supervision / M. Cihak, R. Podpiera // IMF Working paper № 57. – 2006. – 32 p.
7. Schoemaker D. Financial Supervision in the EU. – [http://personal.vu.nl/d.schoemaker/Encyclopedia_Financial_Supervision_in_the_EU_v1%20\(28-4\).pdf](http://personal.vu.nl/d.schoemaker/Encyclopedia_Financial_Supervision_in_the_EU_v1%20(28-4).pdf).

REFERENCES

1. Bazylevych, V.D. (Eds.) (2004) *Ekonomichna teoriia [Theory of Economics]* – K.: Znannia – Pres., 2004. – 615 p. [in Ukrainian].
2. Lukianets, O. V. (2009) *Reformuvannia finansovoho rehuliuвання ta nahliadu dlia zabezpechennia stiikosti finansovoi systemy Ukrainy [Reformation of the financial regulation and supervision to ensure the stability of the financial system of Ukraine]* // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy: zbirnyk naukovykh prats. [Problems and prospects of the banking system of Ukraine: compilation of scientific works.] (Issue 31). – Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2011. – 381 s. – P. 177-188 [in Ukrainian].
3. Seliuchenko, N. Ye. *Upravlinnia finansovoiu systemoiu Ukrainy [Management of the financial system of Ukraine]*. – Retrieved from http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15915/1/56_366-371_Vis_725_Ekonomika.pdf [in Ukrainian].
4. Fedosov V.M., Oparin V.M., Lovochkin S.V. (2009) *Finansova restrukturyzatsiia v Ukraini: problemy i napriamy [Financial Restructuring in Ukraine: problems and trends]*. – K.: KNEU, 2009. – 387 p. [in Ukrainian].
5. The structure of Financial Supervision. Approaches and Challenges in a Global Marketplace (2014). Group of Thirty. – Washington, DC, 2014. – 256 p.
6. Cihak, M. (2006) Is One Watchdog Better Than Three? International Experience with Integrated Financial Sector Supervision / M. Cihak, R. Podpiera // IMF Working paper № 57. – 2006. – 32 p.
7. Schoemaker D. Financial Supervision in the EU. – Retrieved from [http://personal.vu.nl/d.schoemaker/Encyclopedia_Financial_Supervision_in_the_EU_v1\(28-4\).pdf](http://personal.vu.nl/d.schoemaker/Encyclopedia_Financial_Supervision_in_the_EU_v1(28-4).pdf).

Одержано 15.09.2016 р.

Грималюк А.В., Горбаченко С.А.

ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ ДВОРІВНЕВОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СИСТЕМИ, НА ПРИКЛАДІ ПОРТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті сформульовано теоретичні засади побудови дворівневої інвестиційної системи, де окремо виділяються, з одного боку, механізм розвитку, а з іншого - механізм функціонування економіки. Визначено її переваги у порівнянні з класичними приватними та державними інвестиціями. Запропоновано механізм централізованого створення нових підприємств у якості товарів - для продажу приватним інвесторам, для подальшого ефективного функціонування на ринкових засадах. Проаналізовано сучасний стан вітчизняної портової галузі. Охарактеризовано економічну, технічну та правову специфіку функціонування морських портів України. Зроблено пропозиції щодо реалізації механізмів дворівневої інвестиційної системи у сегменті портового господарства.

Ключові слова: інвестиції, структурна перебудова національної економіки, модернізація основних фондів, підприємництво, морські порти, морські вантажні перевезення, концесія.

Постановка проблеми. В останні роки стає все більш очевидним, що приватні інвестиції не в змозі забезпечити технологічної модернізації та структурної перебудови економіки України та окремих її галузей, у тому числі й портового господарства. З іншого боку, практика централізованих капіталовкладень настільки себе дискредитувала ще за радянських часів, що говорити про повернення до неї в колишньому вигляді взагалі не має сенсу. Вочевидь, що виключно приватні або державні інвестиції, чи навіть їх просте механічне поєднання не здатні стати фінансовою основою технологічної модернізації та структурної перебудови економіки. Проблема, отже, полягає в тому, щоб знайти якийсь інший, більш органічний спосіб, що дозволить міцно зв'язати їх в таку єдину, безперервно працюючу систему, яка була б здатна забезпечити модернізацію.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам здійснення технологічної модернізації національної економіки присвячені праці таких вчених як О.І.Амоша, В.В. Баліцька, Ю.М.Бажал, В.М. Гець, Я.А. Жаліло, С.Н.Зубенко, А.В. Сірко, С.О. Радзівська. Більшість з них погоджувались, що структурна перебудова економіки неможлива лише за рахунок приватних інвестицій. В свою чергу,

проблемам залучення інвестиційних ресурсів у портову галузь приділяли увагу, такі фахівці, як М. Жилін, А.І. Котлубай, В.І. Чекаловець та інші.

Проте, якщо у макроекономічних дослідженнях більшість вчених погоджуються, що структурна перебудова є прерогативою економічної політики держави, то на рівні окремих галузей основним джерелом модернізації вважаються приватні інвестиції, а основним механізмом розвитку – державно - приватне партнерство. Відтак проблеми поєднання державних та приватних інтересів в сфері технологічної модернізації та структурної перебудови національної економіки все ще до кінця не вирішені.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є оцінка можливості досягти максимальної ефективності національної економіки, якщо поєднати її централізований розвиток з децентралізованим функціонуванням з ефективним поєднанням державних та приватних інвестицій. Практичну цінність запропонованої дворівневої інвестиційної системи доцільно довести на рівні модернізації окремої галузі, а саме, портового господарства.

Опис основного матеріалу дослідження. Головною передумовою для впровадження дворівневої інвестиційної системи є відсутність прямої кореляції між збільшенням кількісних показників розвитку економіки та підвищенням ефективності її функціонування. Це можна довести на прикладі планової та ринкової економіки.

Планова економіка дозволяла накопичувати науково-виробничий потенціал, але не могла забезпечити його ефективного використання через відсутність ринкових механізмів. Можливості планомірного розвитку не використовувались в

© **Грималюк Андрій Вікторович**, к.е.н., доцент, зав. кафедри економічних теорій, Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Одеса, тел.: +38(095)6198243, e-mail: andreigrim@yandex.ru
Горбаченко Стіслав Анатолійович, к.е.н., доцент кафедри економічних теорій, Одеський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Одеса, тел.: +38(096)4757611, e-mail: stas_gorbachenko@ukr.net

повній мірі саме через недостатню ефективність механізмів функціонування економіки. Зокрема, радянська економіка постійно зростала, але не була в змозі ефективно функціонувати. Це протиріччя повністю знецінювало зростання, тобто робило його виключно кількісним.

В той самий час ринкова система може забезпечувати більш ефективне функціонування економіки. Але з розвитком ситуація дещо складніша. Адже ще Дж. Кейнс підкреслював примхливий, нестабільний характер приватних інвестицій і розглядав їх як джерело макроекономічної нестабільності [1, с. 69].

Ця нестійкість приватних інвестицій є також істотним недоліком децентралізованого способу розвитку. Йому теж притаманна суперечність між функціонуванням і розвитком економіки. Будучи способом ефективного функціонування, децентралізація в той же час може зовсім не забезпечувати настільки ж ефективний розвиток. Тобто децентралізована інвестиційна система має не тільки переваги, але й недоліки. В свою чергу, централізація розвитку також зовсім не обов'язково веде до тотальної бюрократії. Це відбувається лише у тому випадку, коли вона поєднується не з ринковим, а з командно-адміністративним механізмом функціонування економіки. Навпаки, якщо централізований розвиток поєднується з ринковим, децентралізованим функціонуванням, то такий синтез протилежностей здатний в перспективі скоротити економічне і технологічне відставання країни.

У цьому контексті дворівнева інвестиційна система може розглядатися як гіпотеза, заснована на поділі економічного механізму. В єдиній системі виділяються, з одного боку, механізм розвитку, а з іншого - механізм функціонування економіки.

Дворівнева система може ефективно працювати тільки в тому випадку, якщо вона забезпечить безперервний перехід централізованих інвестицій в децентралізовані і навпаки. Один і той самий капітал, що інвестується або «капітал-фонд», за визначенням Дж. Б. Кларка [2, с. 127], повинні безперервно приймати в процесі кругообігу то форму централізованих, то децентралізованих інвестицій. В цьому безперервному русі і полягає головна ідея дворівневої інвестиційної системи. В ній головне - не паралельне або спільне здійснення централізованого та децентралізованого інвестування, а саме їх «вертикальний», міжрівневий взаємоперехід.

У практичному сенсі ідея дворівневої інвестиційної системи полягає в централізованому створенні нових підприємств,

перш за все, в наукомістких галузях, що визначають науково-технічний прогрес. Але ці високотехнологічні підприємства створюються як товари - для продажу приватним інвесторам, щоб потім ефективно функціонувати на ринкових засадах.

Таке централізоване створення або модернізація підприємств для подальшого продажу у приватні руки і виступає як надпідприємництво. В свою чергу, продаж нових або модернізованих підприємств пов'язує між собою верхній (надпідприємницький) і нижній (підприємницький) рівні в єдину інвестиційну систему. У такій системі надпідприємницький рівень забезпечує централізований розвиток, а підприємницький - ринкове функціонування економіки.

Слід зауважити, що до надпідприємництва відноситься не тільки створення нових підприємств, а й централізована модернізація існуючих підприємств для подальшого продажу. Деякі риси надпідприємництва можна спостерігати сьогодні в так званій «торгівлі бізнесом», коли підприємство купується, модернізується, а потім продається за вищою ціною. Цей вид діяльності утворив специфічний тип підприємця і став суспільно важливим сектором сучасної ринкової економіки, значення якого визначається тією спритністю, з якою він здійснює технологічне оновлення виробництва. Відтак, кажучи про нові підприємства, треба мати на увазі також і оновлені, модернізовані підприємства, а під створенням нових підприємств необхідно розуміти також і модернізацію діючих.

Незважаючи на централізацію інвестицій, надпідприємництво є такою ж ринковою за характером діяльністю, як й звичайне підприємництво. Ще на початку XVIII століття Р.Кантільон відмітив зв'язок підприємництва з ризиком і невизначеністю. Саме він ввів в економічну літературу поняття підприємця, як людини, що купує за відомою ціною, а продає по невідомій і внаслідок цього бере на себе ризик. В моделі надпідприємництва підприємства створюються як товари - для продажу на відповідному ринку з невідомою заздалегідь ціною. Означена ціна буде залежати від того, як почнуть працювати нові підприємства. Тому верхній, надпідприємницький рівень системи виявляється нітрохи не менш ринковим і «товарним», ніж нижній, підприємницький рівень.

Дворівнева інвестиційна система є замкненою: гроші, отримані від продажу підприємств, знову вкладаються в створення нових підприємств. Отже немає необхідності

постійно вкладати додаткові кошти, досить один раз створити централізований фонд розвитку, і за рахунок постійної циркуляції він здатний забезпечувати технологічний розвиток економіки на тривалий час. Фактично мова йде про те, щоб спеціально створений інститут розвитку активно брав участь в фінансуванні нових високотехнологічних підприємств, а потім, коли вони почнуть працювати, продавав їх акції приватним інвесторам. Реалізація пакетів акцій якраз і означає одночасне перетворення, з одного боку, централізованих інвестицій в децентралізовані, а з іншого - перехід цих децентралізованих інвестицій в нові централізовані інвестиції. В свою чергу, кошти від вторинних, децентралізованих інвестицій спрямовуються на фінансування все нових і нових первинних, централізованих інвестицій.

При цьому відтворення централізованого капіталу може носити простий, розширений або навіть стискуючий характер в залежності від того, чи зберігається на незмінному рівні, збільшується або зменшується вартість цього капіталу, тобто в кінцевому рахунку від того, наскільки успішно здійснюється централізоване інвестування. Зрозуміло, кращим є збільшення суми централізованого капіталу. Але навіть в гіршому випадку при зменшенні вартості капіталу централізоване інвестування все одно здатне пожвавити технологічний і економічний розвиток країни і, насамперед, розвиток найбільш наукомістких галузей і виробництв.

Тим самим дворівнева інвестиційна система забезпечує перерозподіл ризику і невизначеності з нижнього на верхній рівень. Відносно приватного бізнесу надпідприємництво виконує подвійну функцію. З одного боку, воно покликане компенсувати недостатню активність приватного бізнесу в наукомістких, високотехнологічних галузях. З іншого, приймає на себе основні ризики створення нових підприємств та сприяє залученню бізнесу і в ті сфери, які не характеризуються високими показниками рентабельності, але без освоєння яких сьогодні неможливі повноцінна технологічна модернізація і структурна перебудова економіки.

Звичайно, можливість зменшення вартості централізованого капіталу не можна повністю виключити, як не можна виключити певну ймовірність вибору невдалих варіантів первинного інвестування. Такі невдачі закономірні в будь-якій системі (зокрема, з п'яти новостворюваних американських підприємств в перший рік діяльності банкрутують три). Але це зменшення вартості капіталу може перекиватися його подальшим збільшенням,

якщо обрані напрямки технологічної модернізації будуть своєчасно скоректовані. У такому випадку навіть зниження вартості капіталу може зіграти позитивну роль. Ця вартість здатна виконувати роль чутливого та наочного ринкового індикатора, що дозволяє методом «проб та помилок» визначити ті сфери, в яких країна може завоювати конкурентні переваги.

На перший погляд, продаж акцій державних підприємств у приватні руки асоціюється зі звичайною приватизацією. Відтак виникає питання щодо доцільності створення нових державних суб'єктів господарювання, в той час коли наразі в Україні вже функціонує близько 3 тис. державних підприємств, з яких понад 400 планується приватизувати у 2016 році. При цьому попит на деякі з означених підприємств майже відсутній [3, с. 61].

Але аналогія між класичною приватизацією та дворівневою інвестиційною системою є занадто умовною. Більшість підприємств, що є об'єктами приватизації будувалися і оснащувалися кілька десятиліть тому. Вже в той час техніка, технологія і організація на багатьох з них не відповідали світовому рівню, а зараз вони вже остаточно застаріли.

І, навпаки, в дворівневій інвестиційній системі мова з самого початку йде про високотехнологічні підприємства, що базуються на передовій техніці і технології. Вони продаються незабаром після свого створення і завдяки цьому просто не встигають застаріти ані морально, ані фізично. Тут немає того часового лагу між створенням і приватизацією, який характерний для старих пострадянських підприємств. Відсутність тривалого розриву в часі між створенням і продажем є дуже важливою не тільки в технологічному, а й в економічному відношенні, бо створює економічну можливість безпосередньо зіставляти дохід від продажу підприємств з витратами на їх створення. Завдяки цьому дворівнева система обмежує можливість зловживань. Тут є чіткий ринковий критерій перевірки ефективності витрачання грошей. Відповідальний за проект чиновник не може дозволити собі занижувати ціну продажу. Якщо ціна буде нижчою, ніж сума вкладень, збиток буде відразу помітний. Ця фінансова прозорість змушує робити продаж більш конкурентним, ніж при звичайній приватизації.

Слід також підкреслити, що надпідприємництво не тільки не веде до монополізму, а й здатне стати потужним чинником посилення конкуренції. Адже нові підприємства, що створюються централізовано вступають в

конкуренцію з тими, що вже функціонують. Внаслідок цього ресурси постійно переміщуються зі старих підприємств в нові, посилюється конкуренція на ринках ресурсів, поліпшується їх розміщення і використання, зростає їх гранична продуктивність.

В якомусь сенсі надпідприємництво можна вважати аналогом венчурного бізнесу, але в таких масштабах, які в сукупності цілком можна порівняти з індустріалізацією 30-х років минулого століття. Більш того, реіндустріалізація, здійснювана через механізм дворівневої інвестиційної системи, спроможна трансформувати національну економіку та її окремі сегменти, зокрема портове господарство.

Вигідне географічне положення України забезпечує величезний потенціал портової галузі. Проте поточні кон'юнктурні та геополітичні зміни призвели до переорієнтації транзиту з вітчизняних портів на порти сусідніх країн. Відтак, лише за 2015 рік обсяг транзитних вантажопотоків в Україні зменшився на 21,8% і склав 15,9 млн. тон. Поточна ситуація обумовлена наступними чинниками. Насамперед, розширення ЄС створило сприятливі умови для збільшення транзиту у Румунії (Констанца), Словенії (Копер), Болгарії (Бургас), Латвії (Вентспілс). Ці країни активно впроваджують управлінські інновації у портовій діяльності і проводять наступальну транзитну політику. З іншого боку, і Росія реалізує «закриту» стратегію переорієнтації своїх вантажів з українських портів на власні порти у Чорному морі та Балтиці.

Відновлення конкурентних переваг вітчизняних портів потребує залучення значних інвестиційних потоків. Проте, з огляду на низку внутрішніх (нестабільна політична та економічна

ситуація в країні, проблеми із законодавством) та зовнішніх (мінливі тенденції світового ринку вантажних перевезень морським транспортом) чинників, більшість приватних інвесторів поки що з обережністю розглядають можливість реалізації значних проектів у портовій сфері.

За розрахунками фахівців лише термінові інвестиції, необхідні для того, щоб підтримувати портове господарство України, у сучасному стані становлять щонайменш 15 млрд. грн. Якщо ж мова йде про повернення статусу країни-лідера Чорноморського регіону, обсяги необхідних капіталовкладень сягатимуть щонайменш 80-100 млрд грн. В той самий час капітальні інвестиції Адміністрації морських портів України (АМПУ) склали в 2015 році лише 421 млн. грн. З них на модернізацію об'єктів інфраструктури виділено 85 млн. грн., а на придбання основних фондів – 104 млн. грн. [4].

Найважливішим стратегічним об'єктом для інвестування у портовій галузі є як раз модернізація основних фондів. Так, у задовільному технічному стані знаходиться не більш ніж 70% причального фонду, а чверть від загальної кількості причалів потребує термінового капітального або профілактичного ремонту. Крім того, частина причального фронту (1-2%) перебуває в аварійному стані і взагалі не експлуатується. Потребує ремонту або повної реконструкції понад 75% загальної площі відкритих складських приміщень. На території портів бракує закритих складів зі спеціальним обладнанням для зберігання, зокрема, квітів, заморожених продуктів, хімічної сировини тощо.

На сьогоднішній день на причалах Адміністрації морських портів України та приватних причалах функціонують як державні, так і приватні стивідорні компанії (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів вантажопереробки морськими портами України [4]

Показники вантажопереробки, тис. т	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	Темп зростання 2015/12, %
Державні стивідорні компанії на причалах АМПУ	59387	53072	48634	48981	82,5
Приватні стивідорні компанії на причалах АМПУ	51227	51617	49111	50917	99,4
Приватні стивідорні компанії на власних причалах	40372	43489	45049	44748	110,8
Всього	150986	148178	142794	144646	95,8

При цьому, на тлі падіння обсягів вантажопереробки (за виключенням 2015 року) частка державних стивідорних компаній у загальному обсязі вантажопереробки також

постійно зменшується, з 39,3% у 2012 р. до 33,8% у 2015 році.

Враховуючи те, що усі вітчизняні порти є державними підприємствами, головним важелем для розвитку портової галузі вважається

державно – приватне партнерство, насамперед, концесія. Головною перевагою концесії у порівнянні з іншими моделями співпраці державних та приватних структур є можливість залучення коштів на тривалий період при забезпеченні цільового використання об'єкта концесії та збереженні державної власності на нього. У концесію можуть надаватися як цілісні майнові комплекси, так і об'єкти державної власності, які використовуються для здійснення діяльності у сфері будівництва та експлуатації морських портів. Це можуть бути причали, залізничні та автомобільні під'їзні шляхи, лінії зв'язку, засоби електропостачання, інженерні комунікації тощо.

Проте існує ризик того, що механізм концесії не забезпечить ефективність функціонування, як це може бути на нижньому рівні при надпідприємстві. Адже за концесійними угодами у вітчизняні порти прийдуть, скоріш за все, або звичайні орендарі (мета яких – максимум прибутку за весь термін дії оренди, при мінімумі витрат) або вантажовласники, які захочуть зміцнити власні позиції в окремому порту. І перші й другі не зацікавлені у довгостроковому розвитку та додаткових інвестиціях у портові об'єкти.

Більш радикальний шлях - приватизація, тобто продаж українських портів іноземним консорціумам. на базі промислово-фінансових груп, що мають постійну справу із транзитними вантажами. Однак, як вже зазначалося вище, приватизація має істотні недоліки у порівнянні з дворівневою інвестиційною системою, пов'язані, насамперед, з відмінностями у технічному, технологічному і організаційному рівнях існуючих державних підприємств і тих, що створюватимуться для подальшого продажу.

І, нарешті, третій шлях, за який ратують керівники державних стивідорних компаній. Він складається у подальшому самостійному розвитку державних портів, без втручання приватного капіталу. Прихід бізнес-структур у портову галузь, на їхню думку, може призвести тільки до негативних наслідків. Проте для держави є неможливим проводити реконструкцію і модернізацію терміналів через хронічний брак грошей.

Відтак, саме використання дворівневої інвестиційної системи у портовій галузі може стати важливим чинником для модернізації галузі та залучення до неї значних коштів від стратегічних інвесторів. При цьому слід підкреслити, що надпідприємство не тільки не витісняє приватні інвестиції, а й найактивнішим чином сприяє ним.

По-перше, створення нових об'єктів портового господарства для продажу може припускати фінансування не тільки з централізованого фонду. Тут може бути багато схем спільного інвестування. Наприклад, деяку частину коштів вкладає сам підприємець - ініціатор проекту, а частина надходить з централізованого фонду. Потім, коли підприємство створено і функціонує, цей підприємець або інші особи можуть викупити пакет акцій у централізованого інвестора. Це нагадує схему проектного фінансування, але функції інвестиційного банку тут виконує державний інститут. Інший варіант, коли ініціатором є централізований фонд або Банк розвитку. Тоді на доінвестиційній фазі він власноруч здійснює попередню оцінку та відбір найбільш перспективних проектів, визначає портові об'єкти для інвестування, обирає найбільш ефективну схему фінансування. Після успішної реалізації проекту Банк розвитку може або повністю продати акції нового підприємства приватним інвесторам, або залишити якусь частку у державній чи муніципальній власності.

По-друге, об'єкти портового господарства продаються тоді, коли вони вже почали працювати і демонструвати свою ефективність або неефективність. І навіть якщо нове підприємство працює недостатньо ефективно, це теж вже враховано у продажній ціні. Тому, якщо підприємець знає, як підвищити ефективність підприємства, йому вигідно придбати його. Зокрема, провідні судноплавні лінії (наприклад, «Maersk Logistics» або «Evergreen American Corporation») беруть активну участь у логістичних рішеннях, поглинають логістичних та портових операторів або створюють асоціації з постачальниками інтермодальних перевезень для забезпечення постійного, регулярного обслуговування, задоволення потреб клієнта на всьому ланцюгу постачання [5, с.7].

По-третє, наразі спостерігається фактичне відсторонення органів місцевого самоврядування від проведення реформ щодо розвитку портів. А створення АМПУ з юридичною адресою в Києві призвело до сплати податків в центр, хоча більша їх частина повинна залишатися на місцях. Тому доцільно, відповідно світовому досвіду, здійснити перерозподіл повноважень, відповідальності і фінансових ресурсів між центром і регіонами [6, с. 115]. У цьому контексті, реалізація механізму надпідприємства можлива не тільки на загальнонаціональному, але й на регіональному або навіть міському рівні. У центрі локальної дворівневої системи може знаходитися відповідний інститут, наприклад міський чи

обласний банк розвитку. Він може фінансувати створення нових об'єктів у портовій галузі, а потім, коли вони почнуть працювати, продавати їх акції приватним інвесторам.

У-четвертих, функціонування дворівневої інвестиційної системи у портовій сфері сприятиме й реалізації «Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року» [7]. В означеній Стратегії однією з основних проблем галузі визначається відсутність дієвого механізму залучення приватних інвестицій для розвитку морських портів та захисту прав інвесторів. Означену проблему найдієвіше можна вирішити за допомогою надпідприємництва, адже приватним інвесторам пропонуватимуться не проекти з високим рівнем ризику (як комерційного, так і, насамперед, політичного), а діючи суб'єкти підприємництва з повним пакетом дозвільної документації.

Серед напрямів портової діяльності, що є найбільш перспективними з погляду майбутніх інвесторів - контейнерні перевезення (їхній обсяг у світовому масштабі зростає у середньому на 8-9 % щорічно), а також переробка продукції рослинництва (насамперед, зерна) та нафтопродуктів. Відтак придбання портових об'єктів в межах дворівневої інвестиційної системи може зацікавити великі вітчизняні підприємства-експортери, зокрема, «Нібулон», а тако міжнародні транспортні компанії.

У сегменті модернізації портового господарства за допомогою дворівневої інвестиційної системи доцільна реалізація таких проектів як реконструкція Одеської нафтогавані, модернізація комплексів навалочних вантажів у Маріуполі та Миколаєві, закупівля техніки підвищеної вантажності для терміналів, що обслуговують 20-футові контейнери міжнародного стандарту в Чорноморську тощо.

Проте для впровадження дворівневої інвестиційної системи у портове господарство необхідна відповідна законодавча база. Насамперед мова йде про уніфікацію вітчизняного законодавства щодо утримання та модернізації гідротехнічних споруд, які мають стратегічне значення і надалі залишатимуться у державній власності. Адже інвестори хочуть бути впевнені, що в портах буде забезпечено дотримання сучасних стандартів обробки вантажів та безпеки судноплавства.

Дуже важливим є приведення нормативних актів Міністерства інфраструктури та підпорядкованих підприємств у відповідність до

Закону України «Про морські порти України» [8].

Крім того, успішна реалізація та комерціалізація окремого проекту пов'язана не тільки з галузевими, але й з локальними чинниками, тобто з особливостями діяльності конкретного порту. Перелік означених чинників є дуже широким: від гідрографічних змін в акваторії порту до рівня залежності діяльності порту від місцевої влади та фінансово-промислових груп.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Наразі в Україні настав момент критичної необхідності технологічної модернізації і структурної перебудови національної економіки. Перехід до більш високого технологічного рівня виробництва і організації виробничих відносин, повинен стати основним чинником підвищення конкурентоспроможності національної економіки на всіх рівнях її функціонування.

Дворівнева інвестиційна система повинна зменшити вплив негативних чинників, що гальмують економічний розвиток країни і, паралельно з цим сприяти найбільш ефективному використанню вітчизняного людського капіталу. При цьому, якщо її верхній рівень покликаний гарантувати технологічний розвиток, то нижній, децентралізований рівень забезпечує ефективне використання науково-виробничого потенціалу. Це поєднання централізованого технологічного розвитку і децентралізованого функціонування відкриває нові можливості як для економіки в цілому, так і для окремих галузей. У сфері портового господарства функціонування дворівневої інвестиційної системи дозволить забезпечити активізацію інвестиційних процесів, модернізацію портових об'єктів, залучення додаткових вантажопотоків. В кінцеву рахунку це повинно привести до розвитку не тільки самих портів, але й інших учасників ринку морських вантажних перевезень від судноремонтних заводів до митних брокерів.

Подальші дослідження гіпотези дворівневої інвестиційної системи лежать у практичній площині. Насамперед, це стосується формування прозорих механізмів створення «підприємств-товарів» та їхнього подальшого продажу з огляду на ринкові критерії ефективності. Також більш глибокого вивчення потребують юридичні основи функціонування системи, особливо у контексті мінімізації політичних ризиків.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кейнс Дж. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей / Кейнс Дж. - Класика економічної думки . - М., 2000. – 610 с.
2. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк .– М.: Гелиос, 2000 - 360 с.
3. Яременко О.Л. Государственный долг и потребность в институциональных реформах / О.Л. Яременко // - Экономика Украины, №6 – 2016 – С. 59-65
4. Офіційний сайт АМПУ: показники роботи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.uspa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=11669&Itemid=134&lang=ua
5. Пріоритети розвитку морегосподарського комплексу України в умовах глобалізації : аналітична доповідь / А.О. Филипенко, В. В. Баришнікова; за ред. А. О. Филипенка ; Регіон. філіал нац. ін-ту стратегічн. досліджень у м. Одесі. — Одеса : Фенікс, 2013. — 168 с.
6. Жилін М.В. Дослідження сучасного стану морських торгових портів України / М. Жилін // Економічні інновації. - 2015. - Вип. 60(1). - С. 111-120.
7. Про схвалення Стратегії розвитку морських портів України на період до 2015 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.07.2008 року // Офіційний вісник України. – 2008. – № 58. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1051-2008-%D1%80>
8. Закон України «Про морські порти України» від 17. 05. 2012 р. № 4709-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>

REFERENCES

1. Keynes, J.M. (2000). *Zagalna teoriya zaynyatosti, vidsotka i groshey* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow: Helios [in Ukrainian]
2. Clark, J. B. (2000). *Raspredelenie bogatstva* [Distribution of wealth] . Moscow: Helios [in Ukrainian].
3. Yaremenko, O. L. (2016). *Gosudarstvennyy dolg i potrebnost v institutsionalnyih reformah* [The public debt and the need for institutional reforms].
4. Ofitsiyniy sait AMPU: pokazniki roboti [Site of «Ukrainian Sea Ports Authority»]. - www.uspa.gov.ua. Retrieved from http://www.uspa.gov.ua/en/?option=com_content&view=article&id=11669&Itemid=134&lang=ua [in Ukrainian].
5. Filipenko, S.A., Baryshnikov, V.V., Filipenko, A.O. (2013). *Prioriteti rozvitku moregospodarskogo kompleksu Ukrainy v umovah globalizatsiy: analitichna dopovid* [Priorities of developing marine economy of Ukraine in the context of globalization analytical report]. Odessa: Phoenix [in Ukrainian].
6. Zhilin, M.V. (2015). *Doslidzennya suchasnogo stanu morskikh torgovyh portiv Ukrainy* [Investigation of the current state of commercial sea ports of Ukraine] .[in Ukrainian].
7. Pro shvalennya strategii rozvitku morskikh portiv Ukrainy [On approval of the Strategy of sea ports of Ukraine till 2015: the Cabinet of Ministers of Ukraine]. [www.rada.gov.ua](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1051-2008-%D1%80) Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1051-2008-%D1%80>
8. Zakon Ukrainy «Pro morskі porty Ukrainy» [The Law of Ukraine « About sea ports of Ukraine»] [www.zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua) Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>

Одержано 31.08.2016 р.

Заславська О.І.

ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦІЇ ОРГАНІЗОВАНИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ В ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ БАНКІВ

У статті розглянуто проблеми трансформації організованих заощаджень домогосподарств у інвестиційний капітал. Обґрунтовано роль заощаджень населення в активізації інвестиційних процесів в Україні. Здійснено аналіз доходів, витрат та заощаджень фізичних осіб за останні десять років, результати якого дозволили дійти висновку, що заощадження населення є ключовою ланкою у процесі формування інвестиційних ресурсів вітчизняних банків. Визначено основні шляхи підвищення ефективності формування банківського ресурсного потенціалу з метою забезпечення інвестиційних потреб національної економіки.

Ключові слова: заощадження домогосподарств; організовані заощадження; інвестиційний капітал; трансформація заощаджень в інвестиції; ресурсний потенціал банків; кредитно-інвестиційна діяльність банків.

Постановка проблеми. У сучасних умовах вирішення проблеми стабілізації та розвитку економіки України значною мірою залежить від здатності фінансово-кредитної системи держави мобілізувати фінансові ресурси в обсягах, достатніх для формування та ефективної реалізації інвестиційного капіталу. Ключову роль в активізації інвестиційних процесів в економіці повинна відігравати банківська система як основний сектор ринкової фінансової інфраструктури. Інвестиційна активність банків залежить від ефективної реалізації комплексної політики управління активами та пасивами. Відомо, що основну роль у забезпеченні банків ресурсами відіграє населення, заощадження якого є потужним джерелом залученого капіталу банків. Тому, питання опосередкованої участі домогосподарств у інвестиційних процесах шляхом залучення банками їхніх заощаджень та перетворення неорганізованої готівкової форми в організовану вимагає особливої уваги.

Актуальності зазначеним проблемам додає кризова ситуація у соціально-економічній та фінансовій сферах вітчизняної економіки. За таких обставин функціонування банківського сектору відбувається в умовах ресурсного дефіциту, насамперед, через масовий відтік депозитних коштів населення. У контексті вищезазначеного, питання трансформації заощаджень населення у кредитно-інвестиційний потенціал банків через їхнє залучення на депозитні рахунки набуває особливої актуальності з огляду на сучасні реалії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Фундаментальні основи змісту та економічної природи заощаджень населення та їхня роль у формуванні ресурсного потенціалу фінансово-кредитних установ закладені у працях класиків економічної теорії та сучасних зарубіжних науковців, зокрема таких, як С. Брю, Е. Дж. Долан, Дж. М. Кейнс, К. Р. Макконнел, Ф. Модільяні, А. Сміт та інших. Серед вітчизняних науковців, які досліджували проблеми заощаджень населення у контексті їхньої трансформації у банківські інвестиції, варто виокремити М. Алексеєнка, В. Жупанина, В. Міщенко, А. Рамського, Т. Кізіму, А. Мороза, Л. Примостку тощо.

Чисельні дослідження зазначеної проблеми вказують на значимість заощаджень домогосподарств при формуванні банківських ресурсів, втім, на нашу думку, подальшого дослідження потребують тенденції трансформації заощаджень населення в інвестиційний потенціал держави в умовах соціально-економічної нестабільності, що наразі є надзвичайно актуальним для України.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз та оцінка заощаджень домогосподарств як джерела банківського ресурсного потенціалу, а також обґрунтування ролі організованих заощаджень населення в активізації інвестиційних процесів як одного з визначальних чинників соціально-економічного розвитку держави.

Опис основного матеріалу дослідження.

Заощадження є одним із ключових понять в економічній теорії. Зміст та економічну природу даної категорії вивчали класики та сучасні науковці, досліджуючи природу національного доходу, інвестицій та економічного зростання. Так, Дж. М. Кейнс у своїй праці «Загальна теорія

зайнятості, відсотка та грошей» визначив, що заощадження являють собою перевищення доходу над споживчими витратами. Науковець також дійшов висновку, що дії індивідуума, націлені на заощадження, повинні збагатити і суспільство загалом. Тобто «акт індивідуального заощадження неминуче веде до паралельного акту інвестування» [5, с. 23].

Питанням заощаджень присвятили чимало праць вчені-економісти Ф. Модільяні та А. Андо. Зокрема, у статті «Гіпотеза заощаджень в процесі життєвого циклу і міждержавні розходження в коефіцієнтах заощаджень» автори стверджують, що головний мотив для заощаджень полягає в тому, аби мати можливість підтримувати постійний життєвий стандарт достатньою мірою. На їхню думку заощадження відображають різницю між стабільним бажаним рівнем споживання та змінним рівнем доходів, який впродовж робочого життя людини систематично підвищується від початкового низького до максимального, після чого знижується при виході на пенсію. Ф. Модільяні був першим, хто описав моделі так званого «життєвого циклу», які пояснюють закономірності формування особистих заощаджень [1, с. 62].

К. Макконнелл та С. Брю визначають заощадження як частину поточного доходу, яка не використовується на сплату податків або не витрачається на придбання споживчих товарів, а надходить на банківські рахунки, вкладається у страхові поліси, облігації, акції та інші фінансові активи [7, с. 83]. Причини, які спонукають до заощадження, зводяться до захисту доходів або до спекуляції. Однак, як зазначають науковці, лише бажання чи готовності заощаджувати недостатньо. Цей намір має супроводжуватися можливістю відкласти гроші, що у свою чергу залежить від розміру доходу.

Група науковців на чолі із Е. Дж. Доланом дійшли висновку, що в умовах ринкової економіки величина щорічних витрат сімейних господарств, як правило, менше величини їхніх доходів. Тому, та частина доходу домогосподарства, яка не витрачається на покупку товарів і послуг, а також на сплату податків, носить назву заощаджень. На думку авторів найбільш поширеною їхньою формою є використання частини доходу для створення накопичень у вигляді готівки, вкладів у банках або для придбання цінних паперів. У цьому контексті завдання фінансових ринків полягає в тому, аби спрямовувати заощадження від тих економічних суб'єктів (сімейних господарств), які заробляють більше, ніж витрачають, до тих суб'єктів (фірм), які витрачають більше, ніж заробляють [3, с. 15].

Підсумовуючи, зазначимо, що зарубіжні економісти під заощадженнями насамперед розуміють ту частину доходу, яка не споживається домашніми господарствами, а використовується з метою накопичення багатства.

Серед українських економістів, які активно досліджують тему заощаджень, варто виокремити Т. Кізіму. У своєму трактуванні автор акцентує увагу на діалектичному зв'язку змісту, форми та механізму заощаджень, а відтак визначає їх як «частину доходу населення, яка залишається після сплати обов'язкових платежів та здійснення поточних споживчих витрат, яку домогосподарства вкладають у фінансові (рідше — у нефінансові) активи з метою отримання майбутніх доходів або ж відкладають з метою задоволення майбутніх потреб» [6, с. 202]. Крім того, Т. Кізіма наголошує на тому, що заощадження є насамперед процесом спрямування грошових коштів, які не направлені на споживання у поточному періоді, на підвищення добробуту населення у майбутньому.

До подібного висновку дійшла також і Л. Примостка. Дослідивши різні погляди на поняття «заощадження», науковець запропонувала тлумачити їх як «частину чистих сукупних доходів населення, яка формується за рахунок скорочення особистих витрат, спрямовується на нагромадження фінансових і нефінансових активів, є власністю економічного суб'єкта та призначена для підвищення його споживчого стандарту в майбутньому» [11, с. 21]. Разом із тим Л. Примостка зазначає, що заощаджувальна поведінка населення має психологічне забарвлення. Через це не існує єдиної відповіді на питання, що спонукає до заощадження загалом та до вибору певного виду активу, зокрема.

До зазначених підходів варто також додати визначення сутності заощаджень В. Жупанина. На його думку, «основою заощаджень фізичних осіб є добровільне відкладення грошей на деякий час після задоволення своїх потреб» [4, с. 7]. Таким чином, автор наголошує на формуванні заощаджень за рахунок скорочення поточного особистого споживання для забезпечення потреб у майбутньому. У кількісному виразі В. Жупанин визначає їх як суму одержаного доходу за вирахуванням видатків на споживання.

Незважаючи на чималу кількість досліджень зазначеної проблеми, а також дискусій, які виникають з приводу сутності, змісту та ролі заощаджень, зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти єдині у тому, що заощадження

відіграють ключову роль у соціально-економічному розвитку держави.

Досліджуючи питання трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиційний потенціал держави, варто зауважити, що переважна більшість науковців при вивченні даного питання схильється до використання терміну «організовані заощадження». На основі дослідження різних поглядів щодо його трактування, а також мотивів та напрямів здійснення заощаджень пропонуємо власне визначення поняття «організовані заощадження домогосподарств», застосовуючи при цьому два підходи.

На нашу думку під цим терміном слід розуміти частину доходів населення, яка залишається після здійснення витрат на поточне споживання, сплати податків та погашення інших обов'язкових боргових зобов'язань і свідомо спрямовується власниками доходів на забезпечення майбутніх потреб споживання, інвестування, страхування та розвитку шляхом придбання фінансових інструментів за посередництва фінансово-кредитних установ.

Другий підхід визначає організовані заощадження як економічні відносини, що виникають між фінансово-кредитними установами та домогосподарствами з приводу мобілізації частини грошових доходів останніх з

метою їхнього збереження, накопичення та ефективного інвестування в економіку країни.

Таким чином, формування організованих заощаджень фізичних осіб супроводжується їхньою взаємодією з фінансово-кредитними установами, залученням населення до інвестиційного процесу та перетворенням домогосподарств у суб'єктів фінансових відносин. Результатом цього процесу є трансформація заощаджень населення в інвестиційний потенціал для розвитку економіки держави. Слід зазначити, що наявність та ефективність організованих заощаджень значною мірою залежить від рівня розвитку та стабільності фінансово-кредитної системи, довіри до неї, різноманітності фінансових інструментів та їхньої прибутковості, а також від фінансової грамотності населення.

Зважаючи на недостатню розвиненість вітчизняного небанківського ринку фінансових послуг, формуванням організованих заощаджень фізичних осіб в основному займаються банківські установи. Тому одним із ключових джерел інвестицій для розвитку економіки України є ресурси її банківського сектора.

На рис. 1 схематично зображено процес трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси.

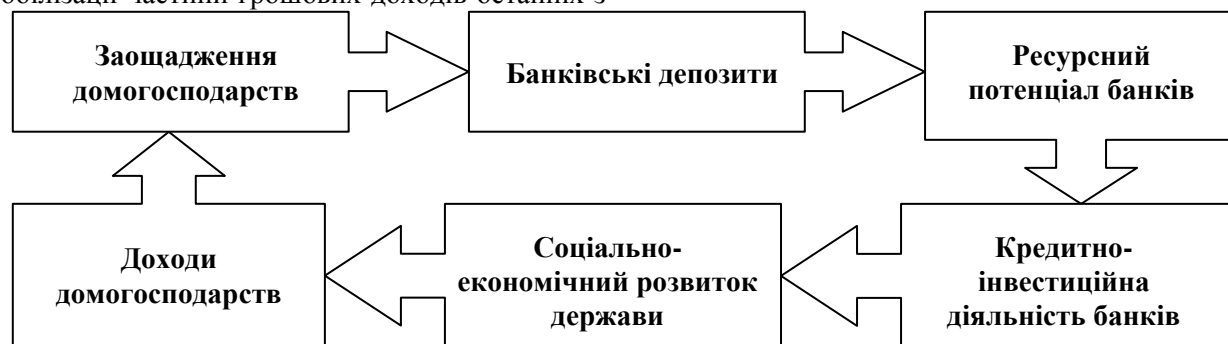


Рис. 1. Схема процесу трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиційний потенціал держави*

* Побудовано автором

Трансформація заощаджень населення в організовану форму банківських депозитів є чи не найпростішим етапом процесу, зображеного на рис. 1. Втім його ефективність залежить від наявності у банків дієвих інструментів стимулювання заощаджень, таких як достатній рівень відсоткової ставки за вкладами, зручність депозитного обслуговування, надійність та стабільність банку, маркетингові стратегії залучення клієнтів тощо. Перетворення вкладів фізичних осіб у банківський ресурсний потенціал вимагає ефективної роботи фронт-офісів із клієнтами та бек-офісів у сфері управління

активами та пасивами. Управління сформованою ресурсною базою банків перш за все має на меті розміщення наявних коштів у надійні та прибуткові проекти.

У цьому аспекті варто відзначити важливу роль банківської системи у розвитку економіки держави, маючи на увазі, що метою кредитно-інвестиційної діяльності банків є не тільки забезпечення доходу банків (мікроефект), а, насамперед, досягнення макроефекту — розвитку реального сектора економіки. Останній передбачає не тільки покращення загальнодержавних фінансових показників,

зниження рівня інфляції, розширення виробництва та загальне поживлення економіки, але й підвищення соціальних стандартів. У підсумку зростання реальних доходів населення стане стимулом до розвитку культури заощаджень. Таким чином, можемо констатувати, що нагромадження вартості у вигляді заощаджень населення тільки тоді має зміст, коли здійснюється в організованій формі із наступним перетворенням у капітал, що спрямовується на розвиток економіки держави.

Зважаючи на те, що заощадження населення є однією зі статей його витрат, видається доцільним здійснити аналіз доходів, витрат та заощаджень домогосподарств за останні десять років, що дозволить прослідкувати відповідні тенденції у цих процесах. За даними Державної служби статистики України витрати населення за 2006-2015 роки зросли у 3,7 разів — із 472 061 млн грн. до 1 743 979 млн грн. [9]. В основному це відбулося за рахунок збільшення витрат на придбання товарів і послуг, ціни на які

щорічно зростали. Так, якщо прийняти за базу ціни 2006 року, то станом на початок 2016 року індекс інфляції склав 384 % [10]. Така невтішна статистика зумовила потребу у збільшенні споживчих витрат населення. Якщо на початку аналізованого періоду придбання товарів і послуг складало 75-80 % у структурі витрат українців, то за підсумками 2015 року — 90 %. Опосередковано така ситуація вплинула й на інші статті витрат, зокрема, на рівень заощаджень.

Варто зауважити, що заощадження населення протягом досліджуваного періоду характеризувалися високою волатильністю. Так, до прикладу, у 2006 р. обсяг заощаджень становив 44 203 млн грн. та збільшувався до 2010 р. (161 867 млн грн.) [9]. У наступні роки наявний спад призвів до того, що станом на кінець 2015 року загальна сума заощаджень домогосподарств склала лише 6 200 млн грн. (рис. 2).

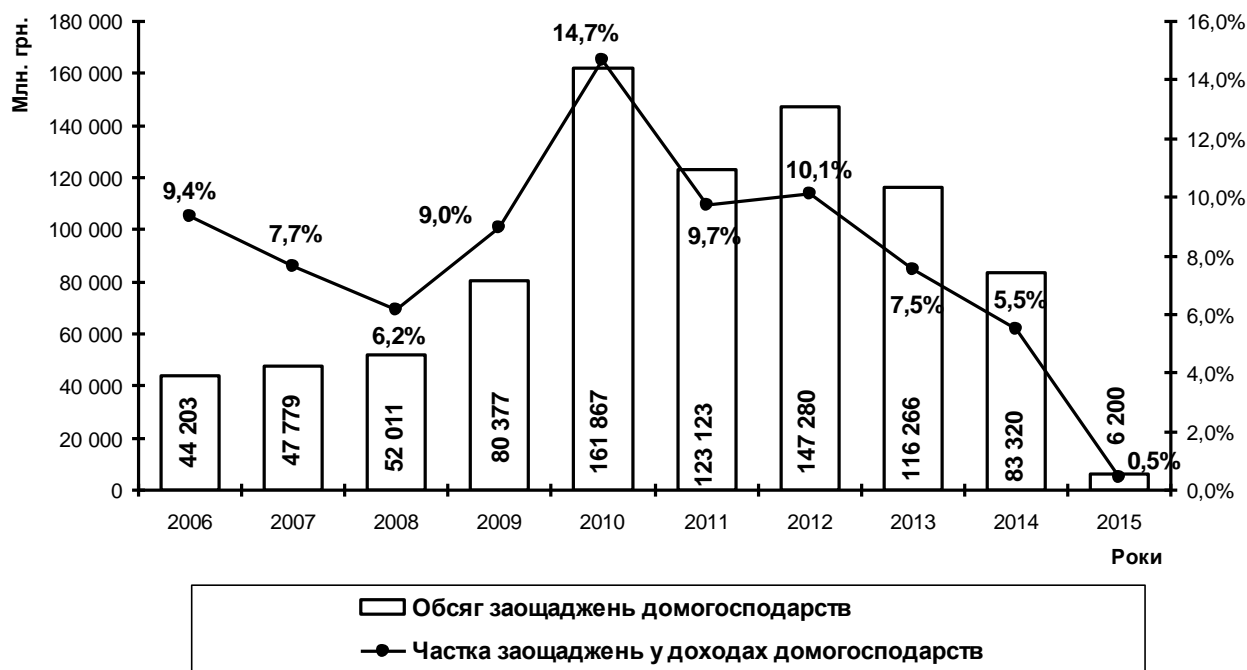


Рис. 2. Динаміка зміни обсягу заощаджень та їхньої частки у доходах домогосподарств України у 2006-2015 рр. (на кінець періоду) [9]

Дані, наведені на рисунку 2, демонструють, що протягом останніх кількох років схильність до заощадження українців стрімко впала. Обсяг вільних грошових коштів фізичних осіб у 2015 році зменшився у порівнянні з піковим 2010 роком на 155 000 млн грн. На наш погляд, така ситуація свідчить не стільки про зменшення рівня заощаджень, скільки про їхнє використання на поточне споживання. Згідно зі статистичними даними доходи населення

протягом 2006-2015 рр. зростали щороку та разом із тим динаміка частки заощаджень у їхньому обсязі характеризувалася нестабільністю. Так, вітчизняні домогосподарства у 2015 році мали у своєму розпорядженні більше грошових ресурсів, аніж у попередні роки, проте схильність до заощадження знизилася до критичних 0,5 %.

Зрозуміло, що, досліджуючи фінансовий стан домогосподарств, слід враховувати всі фактори,

які впливають на його рівень. У цьому аспекті варто зазначити, що, починаючи з 2014 року і по теперішній час, рівень життя українського населення, його доходи та заощадження значною мірою залежать від соціально-економічної та політичної ситуації в державі. Серед основних негативних чинників впливу варто назвати військовий конфлікт у східних регіонах України, соціально-політичну кризу, девальвацію гривні, підвищення цін на комунальні послуги, масовий відтік банківських депозитів та банкрутство 78 банків протягом останніх 2,5 років [2; 10].

У контексті викладеного логічним є питання щодо оцінки самим населенням рівня власних доходів та його схильності до заощадження. Так, за підсумками 2015 року лише 6,2 % українців

оцінили свої доходи на високому рівні та здійснювали заощадження у тій чи іншій формі. Ще 45,7 % домогосподарств також мали достатні доходи, проте не відклали кошти, а використовували їх на споживчі цілі. Решта опитаних були змушені відмовляти собі у найнеобхіднішому, у тому числі, й у повноцінному харчуванні [12].

Як було зауважено вище, для національної економіки найбільшу цінність представляють саме організовані заощадження фізичних осіб, тому видається доречним розглянути зміну приросту останніх, що певним чином пояснює коливання загального обсягу заощаджень домогосподарств (рис. 3).

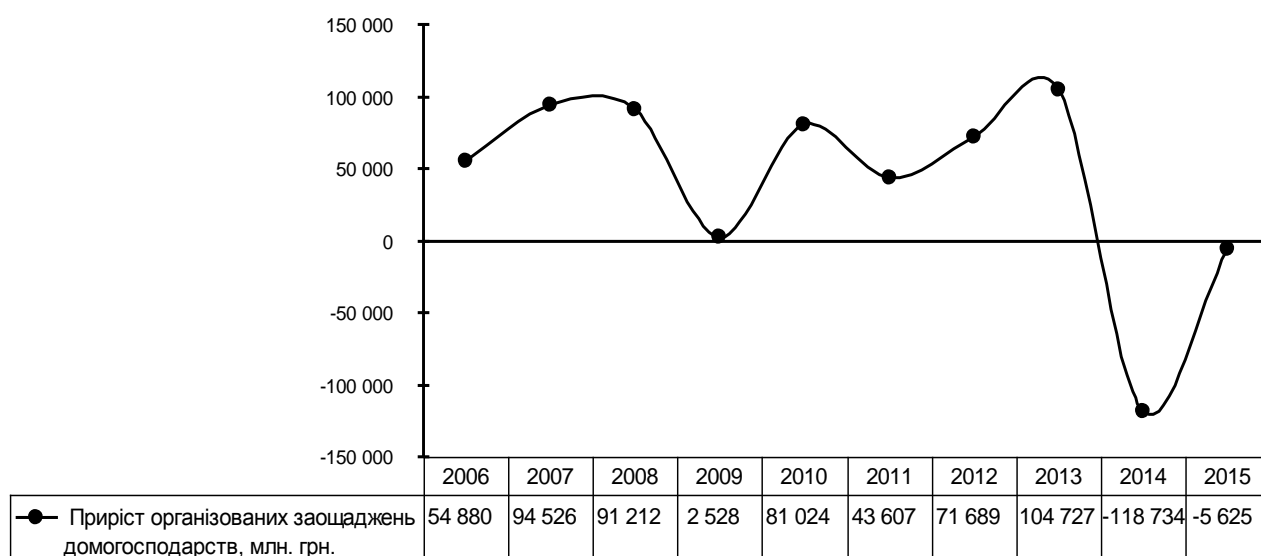


Рис. 3. Динаміка приросту організованих заощаджень домогосподарств України протягом 2006-2015 рр. (у млн грн.) [9]

На рис. 3 наведено дані щодо обсягів приросту фінансових активів домогосподарств, які представлені грошовими вкладками в установах фінансово-кредитного сектора економіки та вкладеннями у цінні папери. На початку аналізованого періоду спостерігалось зростання обсягу організованих заощаджень фізичних осіб. Різне зменшення значення досліджуваного показника у 2009 році було наслідком фінансової кризи 2008-2009 рр. У наступні чотири роки відбулося поступове відновлення довіри до вітчизняної банківської системи й відповідне повернення вільних коштів клієнтів до банків. Від'ємне значення показника приросту організованих заощаджень населення у 2014-2015 рр. є наслідком вже згаданих внутрішньодержавних причин соціально-політичного та економічного характеру. Так, лише протягом 2014 року населення України вилучило 118 734 млн грн. своїх заощаджень,

вкладених у інструменти фінансового ринку, що склало майже 8 % ВВП [10]. І хоча за підсумками 2015 року ситуація дещо покращилася, втім вилучення коштів продовжилося і становило 5 625 млн грн.

Наразі ставлення населення до фінансово-кредитної системи і особливо до банківських установ досить насторожене. Загалом домогосподарства довіряють банкам тільки незначну частину власних заощаджень. Підтвердженням цього є результати опитування населення щодо його поведінки у сфері заощаджень, які засвідчили наступне:

- 11% респондентів тримають більшу частину своїх заощаджень у організованій формі у банках;
- 7% респондентів вкладають половину своїх заощаджень у банківські інструменти;
- 49% респондентів мають незначну частину організованих заощаджень;

— 33 % опитаних взагалі не тримають заощадження у банках [8].

Як бачимо, українські громадяни більш схильні до обережної поведінки у сфері заощаджень. Варто зазначити, що переважна більшість банківських клієнтів-фізичних осіб має лише поточні карткові рахунки (65 % респондентів), а власниками депозитних рахунків є 27 % опитаних. До слова, 8 %

громадян взагалі не мають жодних рахунків у банках [8]. Разом із тим, в Україні традиційно найпоширенішою та найбільш доступною формою мобілізації заощаджень фізичних осіб є саме банківські депозити.

У таблиці 1 наведено дані щодо обсягів депозитів та їхніх часток у банківських ресурсах у 2006-2015 роках.

Таблиця 1

Обсяги та частки депозитів домогосподарств у складі ресурсів українських банків у 2006-2015 рр. (у млн грн., на кінець періоду) [10]

Рік	Ресурси банків	У тому числі депозити населення			
		Всього	З них, строкові депозити	Частка строкових депозитів у загальній сумі вкладень населення	Частка строкових депозитів у ресурсах банків
2006	340 179	108 860	82 920	76,1%	24,3%
2007	599 396	167 239	127 116	76,0%	21,2%
2008	926 086	217 860	177 282	81,4%	19,1%
2009	880 302	214 098	156 833	73,3%	17,8%
2010	942 088	275 093	208 929	75,9%	22,2%
2011	1 054 280	310 390	239 469	77,2%	22,7%
2012	1 127 192	369 264	292 111	79,1%	25,9%
2013	1 278 095	441 951	354 231	80,2%	27,7%
2014	1 316 852	418 135	317 964	76,0%	24,1%
2015	1 254 385	410 895	298 371	72,6%	23,8%

Як свідчать дані таблиці 1, обсяги депозитів населення загалом та строкових вкладів зокрема протягом аналізованого періоду зросли у 3,5 рази. Активне залучення коштів фізичних осіб відбувалося до 2013 р. включно (за винятком кризового 2009 року). У 2014-2015 рр. спостерігалася тенденція до зменшення обсягів банківських вкладень домогосподарств. Вартим уваги є той факт, що темпи зниження суми строкових депозитів були вищими за темпи зниження загального обсягу залучених від населення коштів. Якщо за період з 2013 по 2015 рр. депозити фізичних осіб у загальному підсумку зменшилися на 31 056 млн. грн. (7 %), то у строкових вкладеннях банки втратили 55 860 млн. грн. (15,8 %) [10]. Це пояснюється тим, що значна частина цих коштів була переведена банківськими клієнтами зі строкових рахунків на рахунки за вимогою. Відрадно, що домогосподарства таким чином все-таки залишають свої заощадження у банківській сфері. З іншого боку, наявність значної кількості вкладів на вимогу не дає банкам можливості для широкого застосування цих коштів у довгостроковій перспективі. Однак частка строкових депозитів у їхній загальній сумі залишається на високому рівні: протягом досліджуваного періоду вона коливалася у межах

72-82 %. Варто також зазначити, що суттєве зменшення організованих заощаджень населення протягом останніх двох років лише частково відбулося за рахунок скорочення обсягів банківських депозитів. Більшою мірою втратили кредитні спілки, страхові компанії та інвестиційні фонди.

Банківська статистика 2006-2015 рр. підтверджує важливість організованих заощаджень домогосподарств, і насамперед строкових депозитів, для формування ресурсної бази банків. Так, за даними НБУ станом на кінець 2015 року майже четверта частина усіх пасивів, а саме 23,8 % банківських ресурсів, становили довгострокові вкладення фізичних осіб. Позитивним є те, що така тенденція тримається останні десять років, незважаючи на кризові ситуації, що виникали протягом цього періоду. На нашу думку це пояснюється, насамперед, хронічною інфляцією в країні, оскільки неорганізовані заощадження у готівці не лише не приносять прибутку, але й знецінюються під впливом інфляційного зростання цін. Отже, можна вважати, що наявність незначного постійного інфляційного фону є позитивним фактором, що стимулює до формування організованих заощаджень домогосподарств.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Заощадження населення є важливою складовою процесу формування інвестиційного потенціалу, а тому їхнє стимулювання повинно бути пріоритетним напрямом державної економічної політики. Як показали результати дослідження, наявність та розмір організованих заощаджень домогосподарств, як джерела кредитно-інвестиційної діяльності вітчизняних банків, значною мірою залежать від соціально-економічної та політичної ситуації в країні. На нашу думку наразі питання довіри населення до державних інституцій та фінансово-кредитної системи є найбільш актуальним та найскладнішим у сучасних українських реаліях. Зокрема, на думку фахівців, система заходів, спрямована на підвищення довіри до фінансово-кредитного сектора національної економіки, повинна забезпечити виконання таких завдань:

1. Стабілізація курсу національної грошової одиниці шляхом збільшення обсягів золотовалютних резервів та поступової лібералізації валютних обмежень, запроваджених у 2014-2015 рр. з метою стабілізації ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках.

2. Підвищення ефективності роботи Фонду гарантування вкладів фізичних осіб щодо своєчасного відшкодування депозитів проблемних банків. Із метою активізації залучення заощаджень населення у банківську систему доцільним видається поступове

підвищення гарантованої суми відшкодування вкладів.

3. Зниження рівня інфляції. Перевищення рівня інфляції над рівнем відсоткових ставок за депозитами є одним із чинників недовіри до банків з боку вкладників. Вплив монетарних чинників розвитку інфляції можна знизити за рахунок мінімізації грошової емісії, зниження рівня доларизації економіки та зменшення ставки рефінансування НБУ.

4. Збільшення статутних фондів комерційних банків до 2024 року шляхом реалізації програми докапіталізації, затвердженої НБУ. Це дасть змогу банкам забезпечити достатній запас фінансової стійкості, а також допоможе очистити вітчизняну банківську систему від кептивних, схемних та неактивних банків.

Насамкінець варто зазначити, що незважаючи на складність фінансово-економічної ситуації в Україні існують об'єктивні передумови для активізації заощаджувальної поведінки домогосподарств. Вони передбачають підвищення рівня ефективності державного регулювання економічної та соціальної сфер, створенням дієвої системи захисту інтересів фізичних осіб, готових вкладати свої заощадження в інструменти вітчизняного фінансово-кредитного ринку. За таких умов, раціональне управління організованими заощадженнями домогосподарств фінансово-кредитними установами дозволить забезпечити інвестиційні потреби національної економіки та підвищення рівня життя населення.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Modigliani, F., Ando, A. (1963). The «Life Cycle» Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 53/1, 55–84.
2. Гладких Д. М. Стабілізація банківської системи шляхом підвищення довіри до банків та забезпечення прозорості діяльності НБУ. Аналітична доповідь // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
3. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. В. Лукашевича. — М., 1996. — 448 с.
4. Жупанин В. В. Заощадження населення як джерело залучення коштів в економіку України: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / В. В. Жупанин // Акад. фінанс. упр., Наук.-дослід. фінанс. ін-т. — К., 2009. — 19 с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Прогресс, 1978. — 341 с.
6. Кізіма Т. О. Заощадження домашніх господарств: сутнісно-теоретичні та класифікаційні аспекти / Т.О. Кізіма // Формування ринкових відносин в Україні. — 2010. — № 10. — С. 200–206.
7. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 13-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 974 с.
8. Опитування з метою оцінки рівня знань українських споживачів щодо системи гарантування вкладів фізичних осіб / Звіт за результатами дослідження, 2015 рік // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.fg.gov.ua
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Офіційний сайт Національного банку України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
11. Примостка Л. О. Заощадження населення України: формування та залучення в банки: монографія / Л.О. Примостка, В. Г. Шевалдіна. — К.: КНЕУ, 2014. — 234 с.

12. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2015 році / Статистичний збірник // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

REFERENCES

1. Modigliani, F., Ando, A. (1963). The «Life Cycle» Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 53/1, 55–84 [in English].
2. Hladkykh, D. M. (n. d.) Stabilizatsiia bankivskoi systemy shliakhom pidvyshchennia doviry do bankiv ta zabezpechennia prozorosti diialnosti NBU. Analychna dopovid [The stabilization of the banking system by increasing confidence in the banks and ensure the transparency of the NBU. Analytical report]. Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Dolan, E. Dzh. (1996) *Dengy, bankovskoe delo i denezhno-kredytnaia politika* [Money, banking and monetary policy]. (V. Lukashevich, Trans). Moscow [in Russian].
4. Zhupanyan, V. V. (2009) *Zaoshchadzhennia naseleennia yak dzherelo zaluchennia koshtiv v ekonomiku Ukrainy* [People's savings as a source of raising funds in the economy of Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv:AFU [in Ukrainian].
5. Keins, Dzh. M. (1978) *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. (A. Mileikovskij, Trans). Moscow: Progress [in Russian].
6. Kizyma, T. O. (2010) *Zaoshchadzhennia domashnikh gospodarstv: sutnisno-teoretychni ta klasyfikatsiini aspekty* [Savings of households: essence-theoretical aspects and classification]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini — The formation of market relations in Ukraine*, 10, 200-206 [in Ukrainian].
7. Makkonnell, K. R., Briu, S. L. (1999) *Ekonomiks: printsypy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. (N. Baryshnikova, Trans). Moscow: Infra-M [in Russian].
8. Opytuvannia z metoiu otsinky rivnia znan ukraïnskykh spozhyvachiv shchodo systemy harantuvannia vkladiv fizychnykh osib [Poll to assess the level of knowledge of Ukrainian consumers on the system of the Deposit Guarantee]. (2015). *fg.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.fg.gov.ua> [in Ukrainian].
9. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The official website of the State Statistics Service of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
10. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy [The official website of the National Bank of Ukraine]. *bank.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua> [in Ukrainian].
11. Prymostka, L. O. (2014). *Zaoshchadzhennia naseleennia Ukrainy: formuvannia ta zaluchennia v banky* [People's savings in Ukraine: formation and involvement in banks]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
12. Samootsinka domohospodarstvamy Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv u 2015 rotsi [Self-rating of the Ukraine households of their income in 2015]. (2016). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

Одержано 29.08.2016 р.

Колодізєв О.М., Біляєва В.Ю., Лесик В.О.

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ ТА БАНКІВСЬКІ КРИЗИ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК НА ПРИКЛАДІ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ

Розглянуто існуючі підходи до ідентифікації системних банківських криз, виявлено їх переваги та недоліки. Проаналізовано зв'язок рівня фінансової стабільності банківської системи із наявністю кризових явищ в її розвитку на прикладі європейських банків. Встановлено, що у докризовий період спостерігалось зменшення рівня фінансової стабільності, а у періоди стабілізації - її відновлення. Запропоновано удосконалену методику оцінки фінансової стійкості банку методом розрахунку узагальненого показника через об'єднання окремих індикаторів її складових (ресурсна стійкість, ліквідність, ділова активність, прибутковість).

Ключові слова: індикатори фінансової стійкості, фінансова стабільність, банківська криза, європейські банківські системи, методика оцінки фінансової стійкості банку.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової банківської системи, який супроводжується підвищенням ризиків банківської діяльності внаслідок банківської кризи ліквідності, кредитної експансії, безпідставного завищення вартості банківських активів може призвести до дестабілізації як окремих банківських установ, так і банківської системи в цілому. У зв'язку з цим перед банками, які зазнають негативного впливу зовнішнього середовища, постає необхідність впровадження системи антикризового менеджменту, орієнтованої, перш за все, на попередження банківських криз через використання інструментів прогнозування системного банківського ризику, комплексного моніторингу банківського сектору та оцінки його фінансової стабільності. З огляду на це особливої актуальності сьогодні набувають питання, пов'язані з розробкою точної і своєчасної діагностики стану банківської системи і визначення ймовірності настання банківської кризи задля мінімізації її негативного ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розробленню моделей прогнозування системних банківських криз приділено значну увагу у

працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених економістів. Зокрема, слід відзначити праці Б. Айхенгрін та А. Роуз [1], Дж. Капріо та Д. Клінгембиль [2], Л. Аллесі та К. Деткін [3], К. Боріо та М. Дремманн [4], Ф. Лоу [5], Т. А. Васильєвої та О. Б. Афанасьєвої [6], Р. В. Корнилюка [7], Л. М. Перехрест [8] та ін.

Згідно з Б. Айхенгрін та А. Роуз [1] система індикаторів банківської кризи представляє собою набір макроекономічних показників, що описують динаміку національної економіки, режим обмінного курсу, фінансову структуру країни, специфіку інститутів контролю і регулювання банківської діяльності. Можна погодитись з тим, що означений набір предикторів належним чином відображає наявність тісного зв'язку між загальною економічною кризою та кризою фінансового сектору. Однак необхідно відзначити, що представлений підхід характеризується фрагментарністю, оскільки в ньому не представлені показники, які характеризують особливості функціонування саме банківських установ.

Схожий варіант системи критеріїв банківської кризи представлений в роботі Дж. Капріо і Д. Клінгембіля [2]. Вчені пропонують використовувати в якості основних індикаторів банківських криз обсяги операцій на фінансовому ринку країни та ступінь волатильності темпів зростання ВВП і темпів зростання імпорту та експорту. Застосовуючи цей підхід можна оцінити ступінь можливого впливу на національну економіку зовнішніх шоків, проте невелика кількість критеріїв потребує додаткового аналізу стану банківської системи.

У наукових працях Л. Аллесі та К. Деткін [3] представлений підхід раннього виявлення банківських криз, який базується на системі простих індикаторів (ВВП і його компоненти,

© Колодізєв Олег Миколайович, д. е. н., професор, завідувач кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, тел.: +38(050)3232890, e-mail: kolodizev107@ukr.net

Біляєва Вікторія Юрївна, аспірант, аспірант кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, тел.: +38(095)2010770, e-mail: viktoriya.biliaeva@gmail.com

Лесик Віталій Олексійович, аспірант, аспірант кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, тел.: +38(050)3028491, e-mail: vitlesyk@gmail.com

інфляція, процентні ставки і індекси грошової маси). На думку вчених надмірні значення цих зведених показників сприймаються як ознаки майбутнього підйому або спаду протягом певного часового горизонту. Альтернативний варіант, запропонований К. Боріо та М. Дремман [4], включає сигнали, які визначаються синхронними граничними значеннями для цін на нерухомість, курсу цінних паперів та кредитними спредами. Недоліком обох підходів є те, що дослідження були проведені на обмеженій за кількістю вибірці банків, що не дає можливість зробити висновок про наявність загальної тенденції.

Досить слушним на нашу думку є припущення, висунете К. Боріо та Ф. Лоу [5], відповідно до якого широкомасштабна банківська криза зазвичай виникає в результаті погіршення фінансової стабільності банківської системи, що проявляється у періоди низької і стабільної інфляції. З огляду на це доцільним є включення до системи критеріїв ідентифікації банківських криз показники оцінювання фінансової стабільності банківських систем.

Деякі вітчизняні вчені, зокрема Т.А. Васильєва та О.Б. Афанасьєва [6], приділяють значну увагу розробленню методичних підходів до визначення рівня ризику банкрутства окремих банківських установ, базуючись на факторах, які впливають на стабільність їх діяльності. Особливістю цього підходу є можливість обчислити прогнозні значення індикаторів кризи з метою подальшого корегування діяльності банку. Р. В. Корнилюк [7, с. 377] навпаки вважає, що найкращими індикаторами можливого дефолту банку виступають традиційні показники прибутковості, ліквідності, частки депозитів населення в зобов'язаннях та якісний фактор структури власності. Спрощені показники адекватності капіталу та якості активів, на думку автора, дають недостатньо точну прогнозну оцінку. На нашу думку для надання більш точної та адекватної оцінки доцільним є використання комплексної системи показників, яка відображає усі аспекти діяльності банку. Досить слушним, на наш погляд, є підхід, представлений Л. М. Перехрест у праці [8, с. 335]. Автор наголошує на необхідності створення комбінованої системи індикаторів банківської кризи, яка повинна включати як макроекономічні показники, так і мікроекономічні – коефіцієнт кредитної активності, відношення кредитів до депозитів, коефіцієнт якості активів тощо. Запропонована система показників надасть змогу слідкувати за тенденціями у банківському секторі та вчасно виявляти ознаки погіршення ситуації.

Визнаючи теоретичну та практичну цінність вказаних досліджень, варто зауважити, що існуючі підходи щодо прогнозування банківських криз базуються на аналізі окремих макроекономічних та фінансових показників, які не дають змогу зробити однозначний висновок про її загальний стан.

Формулювання цілей статті. З огляду на це мета статті полягає у дослідженні характеру зв'язку між рівнем фінансової стабільності банківських систем та банківськими кризами на прикладі аналізу індикаторів фінансової стійкості європейських банків. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань: 1) проаналізувати динаміку індикаторів фінансової стійкості європейських банків за період 2005-2015 рр. та встановити взаємозв'язок між рівнем фінансової стабільності банківських систем та кризовими явищами у цей період; 2) надати рекомендації щодо удосконалення підходу до оцінювання фінансової стійкості банків.

Опис основного матеріалу дослідження. Фінансова стабільність банківської системи – це її стан, за якого вона здатна належним чином виконувати основні функції, такі як фінансове посередництво та здійснення платежів, а також протистояти кризовим явищам [9]. Фінансова стабільність банківської системи визначається фінансовою стійкістю окремих її елементів з точки зору синергетичного підходу. Сьогодні найбільш універсальною та загальноприйнятою вважається методика, запропонована Міжнародним валютним фондом [10] для оцінки стабільності фінансового сектору, зокрема банківських установ, яка прийнята у багатьох країнах світу як високоефективна.

У рекомендаціях МВФ пропонується використовувати три групи індикаторів для оцінки поточного стану та фінансової стійкості банківської системи країни – показники, що розраховуються на основі капіталу, активів, доходів і витрат, які у свою чергу поділяються на основні та додаткові. Більшість із них може використовуватись для аналізу та прогнозування фінансового стану як банківських систем, так і окремих банків.

Для підтвердження або спростування тези про те, що одним з сигналів розгортання масштабної банківської кризи є погіршення фінансової стійкості окремих банків, було проведено аналіз діяльності європейських банківських систем (Германії, Італії, Іспанії) за період 2005-2015 рр. за такими індикаторами фінансової стійкості: співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів (CAR); співвідношення недіючих кредитів до сукупних

валових кредитів (NPL); норма прибутку на активи (ROA); норма прибутку на капітал (ROE). Результати проведеного аналізу наведені на рис. 1-4.

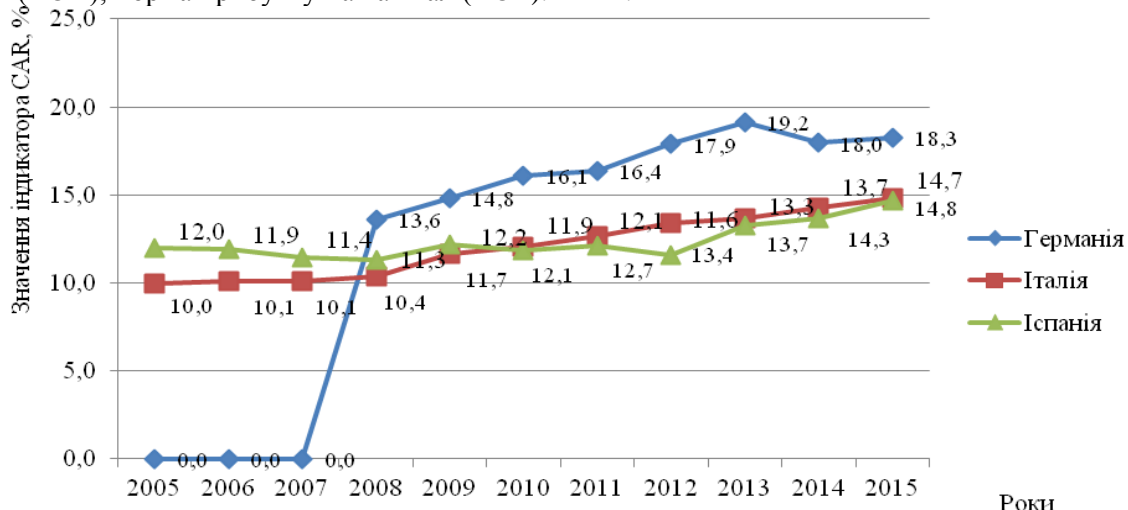


Рис. 1. Динаміка співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів європейських банківських систем за 2005-2015 рр.*

* Розраховано авторами

Як можна побачити з даних діаграми (рис. 1) показник співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів у докризові часи мав негативну динаміку, а у періоди відновлення нарощував темпи зростання. Примітним є те, що деякі європейські країни, зокрема Німеччина, почали звітувати про стан фінансової стабільності банківської системи тільки у період розгортання кризи, що не дало можливості вчасно передбачити її настання. З огляду на те, що індикатор CAR є загальним характерним показником достатності капіталу банківської системи та принциповим чином позначається на

її рентабельності і конкурентоспроможності, то першочерговими заходами, які були прийняті європейськими країнами для запобігання поглиблення кризових явищ були такі: створення стабілізаційного фонду допомоги банківським установами (Німеччина), проведення рекапіталізації установ (Італія) та посилення контролю центрального банку за дотриманням вимог власного капіталу (Іспанія). Означені дії сприяли посиленню банківському нагляду та відновленню капітальної стійкості окремих банків.

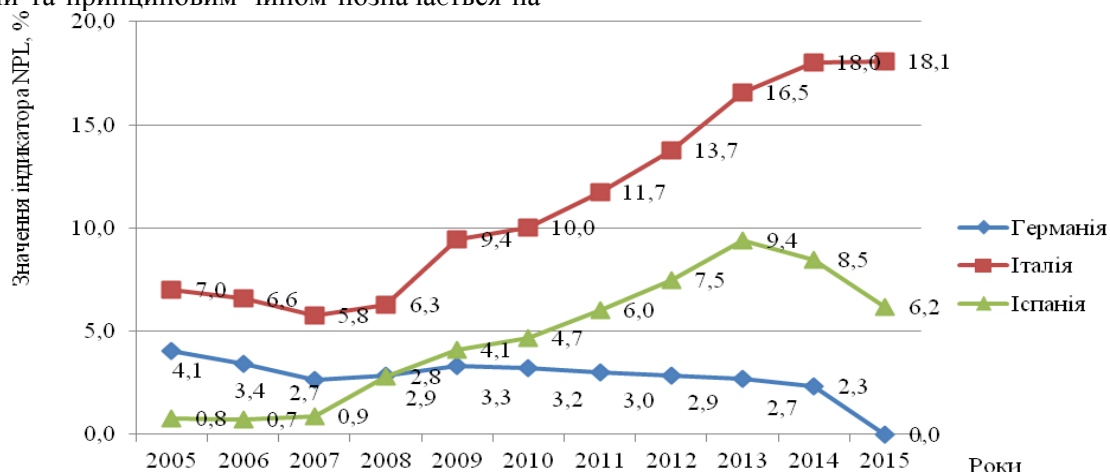


Рис. 2. Динаміка співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів європейських банківських систем за 2005-2015 рр.*

* Розраховано авторами

Динаміка індикатора NPL дозволяє виявляти проблеми якості активів у кредитному портфелі банківських систем та таким чином прогнозувати появу негативних тенденцій. За даними рис. 2 можна зробити висновок, що, починаючи з 2007 р. в банках Італії та Іспанії спостерігається

значне зростання питомої ваги простроченої заборгованості, що принциповим чином впливає на стабільність та результативність банківської системи. Позитивна тенденція зменшення значення показника NPL у Німеччині була досягнута завдяки впровадженню таких заходів: 1) надання

допомоги іпотечним банкам, які мали у період кризи неякісні кредитні портфелі; 2) створення Банківського союзу, метою діяльністю якого є сприяння виживанню банків, які знаходяться на стадії занепаду. Зростання обсягів недіючих кредитів до сукупних валових кредитів в Італії є

свідченням дестабілізації поточної ситуації у банківському секторі. За доцільне вважаємо необхідність застосування досвіду Іспанії щодо створення "поганого банку", діяльність якого полягає у викупі знецінених активів в інших банків з метою їх оздоровлення.

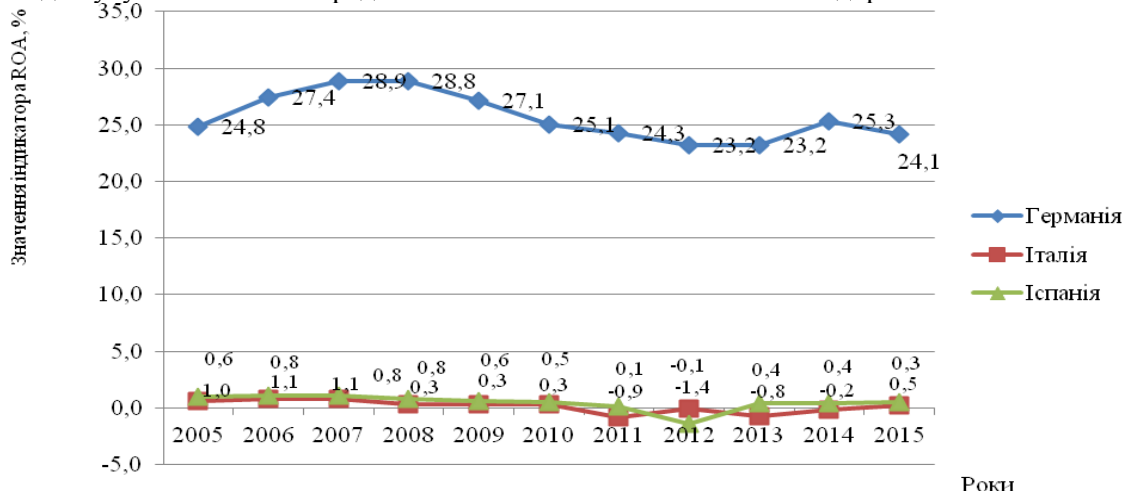


Рис. 3. Динаміка норми прибутку на активи європейських банківських систем за 2005-2015 рр. *
* Розраховано авторами

Показником ефективності депозитних установ у використанні власних активів є норма прибутку на активи. Динаміка індикатора ROA, зображена на рис. 3, говорить про те, що найбільш результативною є динаміка банків Німеччини. Незважаючи на значне падіння рентабельності діяльності банків у період 2008-2012 рр., сьогодні спостерігається поступова стабілізація ситуації, яка була досягнута завдяки розробленню та впровадженню ефективної антикризової програми; скороченню адміністративних витрат на підтримання бонусів

топ-менеджменту банків та створенню Банківського союзу, однією з функцій якого є страхування банківських ризиків. Незважаючи на заходи з санації банківського сектору, які проводились в Італії та Іспанії та полягали у видачі гарантій держави за кредитними та депозитними операціями задля нівелювання можливої паніки серед населення; реструктуризації банківського сектору шляхом злиттів та поглинань та скороченню філіальної мережі банків, результативність їх діяльності сьогодні залишається дуже низькою.

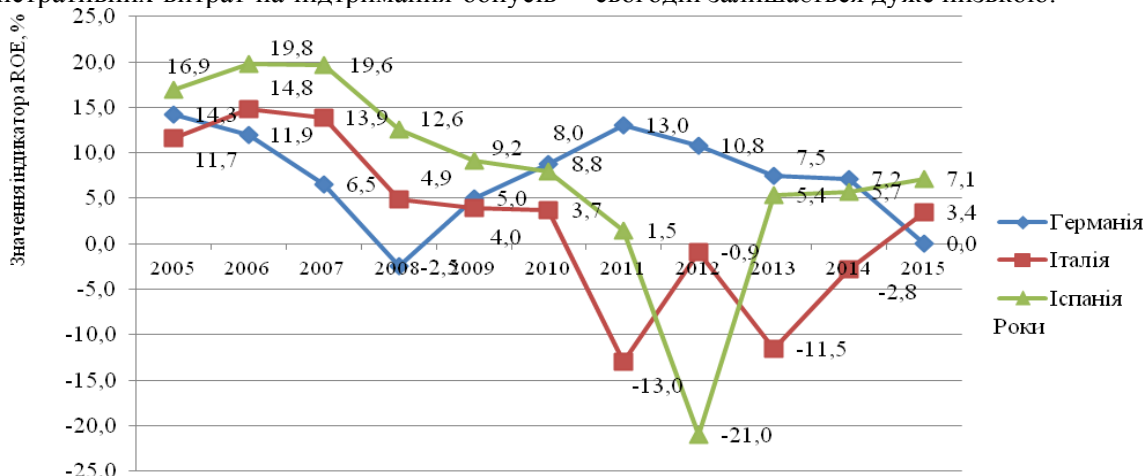


Рис. 4. Динаміка норми прибутку на капітал європейських банківських систем за 2005-2015 рр. *

* Розраховано авторами

Динаміка рентабельності капіталу (ROE) є оцінкою ефективності депозитних установ у використанні свого капіталу. Аналіз динаміки цього коефіцієнта надає інформацію про довгострокову стійкість позиції депозитних

установ за капіталом. Ситуація, зображена на рис. 4, дозволяє стверджувати, що цей показник найкращим чином прогнозує кризові явища, про що свідчить поступове зменшення його значень за банківськими системами трьох європейських

країн у докризовий період. Нестабільна динаміка рентабельності капіталу іспанської та італійської банківських систем є свідченням так званого ефекту "довгої хвилі" та неможливості повноцінного оздоровлення від глибоких та структурних кризових явищ та адаптації до зовнішніх шоків. Однією з причин значних коливань норми прибутку на капітал є, з одного боку, закритий характер банківських систем Італії та Іспанії, а з іншого – низький рівень довіри до останніх з боку світових фінансових ринків.

Отже з результатів проведеного аналізу можна зробити висновок про наявність тісного зворотного зв'язку між рівнем фінансової стабільності банківської системи та кризовими явищами, які супроводжують її розвиток. У часи процвітання рівень фінансової стабільності банківських систем знаходиться на високому рівні, проте першим сигналом погіршення ситуації є від'ємні темпи зростання окремих

індикаторів фінансової стійкості. Показники фінансової стійкості, розроблені МВФ, мають інформативний характер та належним чином розкривають різні аспекти діяльності окремих банків, проте деякі з них мають складну методику розрахунку, яку необхідно пристосувати до особливостей національних банківських систем. Окрім цього, для надання об'єктивної оцінки поточного стану банківської системи необхідно проаналізувати як основні, так і додаткові індикатори фінансової стійкості у динаміці, що є доволі трудомістким процесом. З огляду на це пропонується удосконалити існуючу методику оцінювання рівня фінансової стійкості банків через розрахунок узагальненого показника фінансової стійкості за такими її складовими: ресурсна стійкість, ліквідність, ділова активність, прибутковість. Фінансові показники, які входять до складу означених складових фінансової стійкості, представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Перелік фінансових показників оцінки рівня фінансової стійкості банку [11, с. 316]

Ресурсна стійкість	Ліквідність
Коефіцієнт надійності; Коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів; Коефіцієнт захищеності власного капіталу; "Фінансовий важіль"; Коефіцієнт платоспроможності (адекватності) регулятивного капіталу; Загальна достатність капіталу (НЗ); Коефіцієнт активності залучення ресурсів; Рівень міжбанківських кредитів у зобов'язаннях; Рівень депозитів у зобов'язаннях; Рівень використання залучених та запозичених коштів у кредитні вкладення	Коефіцієнт миттєвої ліквідності; Коефіцієнт поточної ліквідності; Коефіцієнт загальної ліквідності; Коефіцієнт співвідношення високоліквідних і робочих активів
	Ділова активність
	Коефіцієнт кредитної активності; Коефіцієнт робочих активів; Рівень страхування активів резервами; Коефіцієнт прострочених кредитів; Частка роздрібних кредитів в активах; Частка міжбанківських кредитів в активах
	Прибутковість
Рентабельність активів; рентабельність балансового капіталу; дохідність чистих активів; чиста процентна маржа; процентний серед	

Наведений у табл. 1 набір фінансових показників є оптимальним для оцінки фінансової стійкості банку, адже він характеризує діяльність банку з різних аспектів і таким чином вирішує проблему багатовимірності категорії "фінансова стійкість". Побудова синтетичного показника фінансової стійкості банку сприятиме спрощенню процедури її оцінювання та надасть можливість порівнювати отримані результати для одного банку із аналогічними для інших установ.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження надало можливість зробити наступні висновки:

1. Аналіз наукової літератури з питань ідентифікації та прогнозування системних банківських криз надав змогу визначити позитивні моменти та обмеження існуючих

підходів та встановити існування залежності між рівнем фінансової стабільності банківських систем та кризовими явищами, які супроводжують їх розвиток. Відповідно до цього було зроблено висновок про необхідність використання індикаторів фінансової стійкості для передбачення настання банківських криз.

2. Аналіз окремих індикаторів фінансової стійкості європейських банків за період 2005-2015 рр. дозволив встановити наявність зворотного зв'язку між рівнем фінансової стабільності банківської системи та етапом її розвитку.

3. У якості рекомендації для удосконалення існуючої методики оцінювання фінансової стійкості банків запропоновано підхід, який базується на обчисленні узагальненого індикатора фінансової стійкості через об'єднання окремих індикаторів її складових (ресурсна

стійкість, ліквідність, ділова активність, прибутковість), який характеризується комплексністю та можливістю використовувати отримані результати для порівняння з іншими фінансовими установами.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є обґрунтування вибору конкретних засобів забезпечення фінансової стійкості банківських установ відповідно до рівня їх фінансової стійкості з урахуванням зарубіжного досвіду.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Eichengreen B. Contagious currency crises: channels of conveyance. In: Ito, T., Krueger, A. (Eds.), *Changes in Exchange Rates in Rapidly Developing Countries* / B. Eichengreen, A.K. Rose. - Chicago: University of Chicago Press, 1998. - 29–55 pp.
2. Caprio J. Episodes of systemic and Borderline financial crises. World Bank. October / Caprio J., Klingebiel D. - 1999.
3. Alessi L. 'Real time' early warning indicators for costly asset price boom/bust cycles / L. Alessi, C. Detken [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.suomenpankki.fi/pdf/162869.pdf>
4. Borio C., Drehmann M. Towards an operational framework for financial stability: “fuzzy” measurement and its consequences / C. Borio, M. Drehmann [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.bis.org/publ/work284.pdf>
5. Borio C. Asset prices, financial and monetary stability: exploring the nexus / C. Borio, Ph. Lowe [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.bis.org/publ/work114.pdf>
6. Васильєва, Т. А. Прогнозування ризику виникнення кризи в банку / Т. А. Васильєва, О. Б. Афанасьєва // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – №1 (34). – С. 74-81.
7. Корнилюк Р. В. Індикатори раннього попередження дефолтів у банківській системі України / Р. Корнилюк // Журнал європейської економіки. - 2014. - Т. 13, № 4. - С. 339-354.
8. Перехрест Л.М. Упередження фінансової нестабільності банків як напрям зміцнення банківського сектору економіки / Л.М. Перехрест, Ю.А. Перехрест, А.А. Яковлева // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2012. - №1. - С. 330 - 336.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
10. Financial Soundness Indicators: Compilation Guide [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/index.htm>
11. Біляєва В.Ю. Визначення рівня фінансової стійкості банків України / В. Ю. Біляєва // Бізнес Інформ. – 2015. – №9. – С. 314–319.

REFERENCES

1. Eichengreen, B. and Rose, A.K. (1998). Contagious currency crises: channels of conveyance. In: Ito, T., Krueger, A. (Eds.), *Changes in Exchange Rates in Rapidly Developing Countries*. - Chicago: University of Chicago Press, pp 29–55 [In English].
2. Caprio, J. and Klingebiel, D. Episodes of systemic and Borderline financial crises. World Bank. October. - 1999 [In English].
3. Alessi, L. and Detken, C. 'Real time' early warning indicators for costly asset price boom/bust cycles, available at: <http://www.suomenpankki.fi/pdf/162869.pdf> [In English].
4. Borio, C. and Drehmann, M. Towards an operational framework for financial stability: “fuzzy” measurement and its consequences, available at: <http://www.bis.org/publ/work284.pdf> [In English].
5. Borio, C., and Lowe, Ph. Asset prices, financial and monetary stability: exploring the nexus, available at: <http://www.bis.org/publ/work114.pdf> [In English].
6. Vasylieva, T., Afanasieva, A. (2013). Prohnozuvannya ryzyku vynyknennia kryzy v banku [Predicting the risk of a bank crisis]. *Visnyk Ukrainkoi akademii bankivskoi spravy - Scientific journal of Ukrainian Academy of Banking of The National Bank of Ukraine*, 1 (34). pp. 74-81 [In Ukrainian].
7. Kornyliuk, R. V. Indykatory rannoho poperedzhennia defoltiv u bankivskii systemi Ukrainy [Early warning indicators of default in the banking system of Ukraine]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky - Scientific journal of European Economy*, V. 13, 4, pp. 339-354 [In Ukrainian].
8. Perekhrest, L.M., Perekhrest, Iu.A., Yakovleva, A.A. (2012). Uperedzhennia finansovoi nestabilnosti bankiv yak napriam zmitsnennia bankivskoho sektoru ekonomiky [Prejudicing bank financial instability as the direction of strengthening the banking sector]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy - Scientific journal of National University of State Tax Service of Ukraine*, 1, pp. 330 – 336 [In Ukrainian].
9. The official website of the NBU, available at: <http://www.bank.gov.ua> [In Ukrainian].
10. Financial Soundness Indicators: Compilation Guide [Electronic resource], available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/index.htm> [In English].
11. Biliaieva, V. (2015). Vyznachennia rivnia finansovoi stiiokosti bankiv Ukrainy [Determining the level of financial stability of banks in Ukraine]. *Biznes Inform - Business Inform*, 9, pp. 314 – 319 [In Ukrainian].

Кравчук І.С.

СУЧАСНА ПАРАДИГМА РИНКОВОЇ ЛІКВІДНОСТІ

Для оцінки рівня розвитку ринку обігових фінансових інструментів України і для опрацювання заходів з його вдосконалення важливим є використання парадигми ринкової ліквідності, яка є актуальною в міжнародних наукових колах. У роботі запропоновано цілісну сучасну парадигму ринкової ліквідності, яка включає онтологічну складову – зміст та обсяг поняття ринкової ліквідності, її атрибути, та методологічну складову – квантифіковане відображення атрибутів ліквідності, а саме показники трансакційних витрат (для відображення щільності та негайності ринку), показники на основі обсягу торгів (для відображення глибини та ширини ринку), цінові показники та індикатори впливу ринку (для відображення пружності ринку).

Ключові слова: ринкова ліквідність, спред, атрибути ліквідності ринку, ліквідність пошуку, системна ліквідність, ендогенна ліквідність, екзогенна ліквідність.

Постановка проблеми. Національна фінансова система України перебуває на етапі становлення та потребує чіткої теоретичної основи, враховуючи накопичений міжнародний досвід. Важливою складовою забезпечення ефективної роботи фінансової системи є ринок обігових фінансових інструментів, який на сучасному етапі в Україні слабо розвинутий у порівнянні з міжнародною практикою. Одним з аспектів, що характеризує рівень функціональності ринку, є ліквідність. Як для оцінки сучасного стану національного ринку обігових фінансових інструментів, так і для розробки заходів з побудови ефективного ринкового механізму трансформації заощаджень в інвестиції важливим є використання парадигми ринкової ліквідності, яка є актуальною в міжнародних академічних колах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика ринкової ліквідності є предметом досліджень значної кількості науковців – Я. Аміхуда [1; 2], К. Бейкера [3], К. Боріо [5; 6], А. Габріельсена [13], А. Сарра та Т. Лібека [22] та ін. Питання оцінки та підтримки ліквідності розглядається й в дослідницьких матеріалах Міжнародного валютного фонду [16], Європейського центрального банку [9; 10; 11], Банку міжнародних розрахунків [4] тощо. Однак публікації, як правило, стосуються лише певних аспектів ліквідності та не відображають ринкову ліквідність як взаємопов'язану цілісну дослідницьку матрицю.

Формулювання цілей статті. Метою статті є представлення систематизованої сучасної парадигми ринкової ліквідності щодо обігових фінансових інструментів на основі аналізу

значного спектру наукових праць та дослідницьких матеріалів міжнародних фінансових організацій та компаній.

Опис основного матеріалу дослідження. Ліквідність є одним з головних показників, що характеризують стан ринку обігових фінансових інструментів, і щодо якої є великий масив академічних досліджень, однак як зазначає К. Бейкер [3]: «...немає єдиної однозначної, теоретично коректної або універсальної дефініції ліквідності».

У дослідницьких роботах, зокрема у «Глобальному звіті про фінансову стабільність МВФ [16, с.53], у Т. Фокота та ін. [12, с. 8-11] розрізняють ринкову ліквідність, монетарну ліквідність та ліквідність фондування.

Монетарна ліквідність пов'язана з монетарними агрегатами, а ліквідність фондування – із здатністю інституцій генерувати грошові ресурси або на основі кредитів чи позик у вигляді фінансових інструментів, або продажу наявних активів.

Найбільш просте визначення ринкової ліквідності як легкості торгівлі цінними паперами, запропоноване Я. Аміхудом та ін. [2, с. 270]. У роботах К. Боріо [6, с. 1], Т. Фокота та ін. [12, с. 8] та у звіті про фінансову стабільність ЄЦБ [9, с. 10] ліквідність описується як вимір здатності ринкових учасників виконувати угоди з цінними паперами без значного впливу на їх ціни. У звіті МВФ про фінансову стабільність [16, с. 50] та у А. Габріельсена і ін. [13, с. 2] акцентується також увага на швидкому виконанні угод та з низькими витратами. На невідкладності виконання угод наголошено й у визначенні ліквідності М. Масімба та Б. Фелпса [18].

На нашу думку важливим є врахування не тільки спроможності учасників ринку (тобто покупців та продавців) до виконання угод, але й торговельних та депозитарно-клірингових

систем щодо операційно-технічної підтримки ринкових угод з фінансовими інструментами.

Узагальнюючи наведені дефініції та зауваження, ринкову ліквідність можна визначити як показник спроможності покупців та продавців фінансових інструментів, а також торговельних та депозитарно-клірингових

систем швидко виконати торговельні угоди за узгодженою ціною з найменшими витратами та з мінімальним впливом на зміну цін фінансових інструментів.

Усі три головні концепції ліквідності тісно взаємопов'язані (рис. 1).

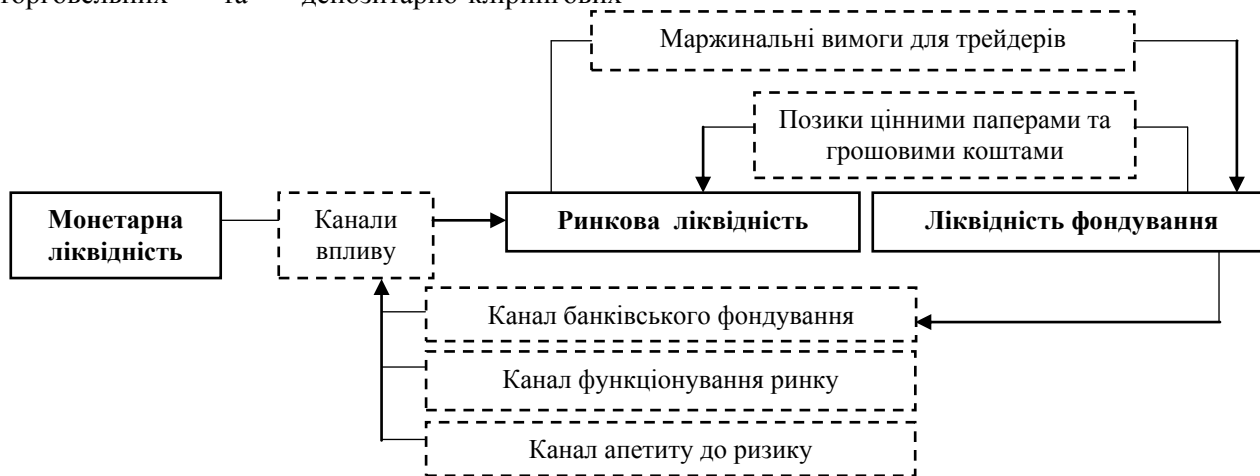


Рис. 1. Взаємозв'язок концепцій ліквідності*

* Побудовано автором за даними [12, с. 8-11], [16, с. 51]

Так, Центральний банк, змінюючи монетарну ліквідність, впливає на ринкову ліквідність, зокрема купуючи цінні папери у банків на основі операцій на відкритому ринку (купівля довгострокових цінних паперів, операції РЕПО), Центральний банк збільшує резерви банків (канал банківського фондування), що в свою чергу підвищує можливості банків щодо фінансування операцій з цінними паперами, а це збільшує ринкову ліквідність. Якщо Центральний банк здійснює операції прямої (outright) купівлі цінних паперів на ринку, то відбувається безпосередній вплив на ринкову ліквідність (її зростання) через канал функціонування ринку. М'яка монетарна політика підвищує й рівень ризикованості вкладень (канал апетиту до ризику), що збільшує активність інвесторів та ринкову ліквідність.

Крім того, спостерігається взаємний вплив ринкової ліквідності та ліквідності фондування. Так, зростання ліквідності фондування у фінансових установ (перш за все у банків) сприяє нарощенню позик цінними паперами та грошовими ресурсами, що підвищує можливості учасників ринку з укладання угод на ринку і призводить до зростання ринкової ліквідності. З іншої сторони ринкова ліквідність є передумовою ліквідності фондування – висока ліквідність зменшує маржинальні вимоги до фінансових установ, які торгують фінансовими інструментами, що сприяє накопиченню ліквідності фондування. У кризові періоди взаємний зворотний зв'язок може призвести до значного зменшення ліквідності через реалізацію спіралей ліквідності (рис. 2).

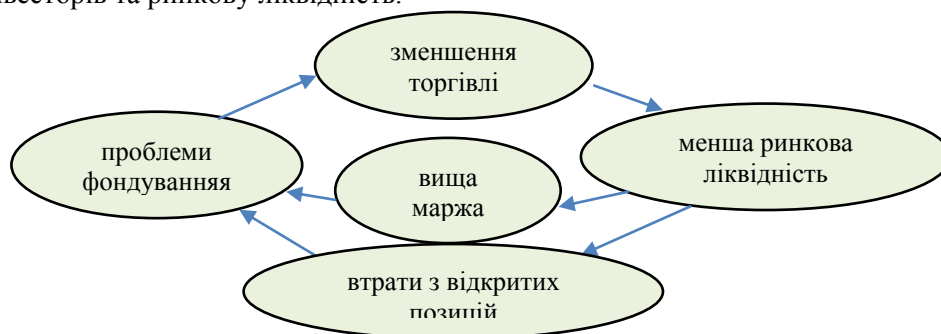


Рис. 2. Спіралі ліквідності [7, с. 25]

Ринкова ліквідність є багатовимірним поняттям і має свої особливості в залежності від критерію, який взято за основу дослідження. Так,

розрізняють ліквідність пошуку та системну ліквідність [10, с. 78]. Ліквідність пошуку (search liquidity), пов'язана з премією за ліквідність

(додатковою дохідністю, яку вимагає інвестор за прийняття ризику неможливості швидко продати фінансові інструменти) та витратами пошуку, тобто витратами на пошук контрагента для реалізації трансакції за прийнятною ціною. Ліквідність пошуку відноситься до конкретного фінансового інструмента і є ідіосинкратичною. Системна ліквідність (systemic liquidity) пов'язана з фінансовим стресом на ринку в цілому і премія за ризик відображає рівень гомогенності поведінки інвесторів. Якщо одночасно більшість інвесторів виберуть однакову стратегію щодо операцій з фінансовим інструментом, то це призведе до суттєвого зменшення ліквідності. Таким чином, виокремлення ліквідності пошуку та системною ліквідності здійснюється на підставі критерію ролі ринкових умов та індивідуальних особливостей фінансового інструмента певного емітента.

Розрізняють також ендогенну та екзогенну ліквідність [10, с. 117] на підставі критерію здатності реалізації заявок (ордерів) на купівлю-продаж фінансових інструментів. Екзогенна ліквідність – це спроможність торговця швидко виконати торговельний ордер з незначними витратами. Цей вид ліквідності формується під впливом мікроструктури ринку і не залежить від дій конкретного торговця фінансовими інструментами. Ендогенна ліквідність визначається розміром торговельної трансакції, з

якою пов'язана обернено пропорційною залежністю.

На основі проведених досліджень (табл. 1) можна визначити такі атрибути ліквідності ринку:

1. Щільність (tightness) відображається гепом (розривом) цін купівлі (bid) та продажу (ask) фінансових інструментів. Чим менша різниця цін (спред), тим менші трансакційні витрати та вища ліквідність.

2. Негайність (immediacy) – швидкість виконання ордерів (заявок) на купівлю-продаж фінансових інструментів. Чим швидше виконуються ордери, тим вища ліквідність;

3. Глибина (depth) – здатність ринку абсорбувати значні ордери (на велику кількість фінансових інструментів) без впливу на зміну ціни;

4. Ширина (breadth) відображається кількістю ордерів на купівлю та продаж обігових фінансових інструментів. Чим вища кількість ордерів і на купівлю, і на продаж, тим більша ширина ринку і вища ринкова ліквідність.

5. Пружність (resiliency) – характеризується появою значної кількості ордерів (як реакція на зміну цін фінансових інструментів), які дозволяють подолати дисбаланс ордерів та повернути котирування до фундаментальних значень. Пружність можна визначити як швидкість повернення ринку до нормальних цінових умов.

Таблиця 1

Атрибути ліквідності ринку в дослідницьких роботах

Автор	щільність	негайність	глибина	ширина	пружність
К. Боріо [5, с. 3]	+	+	+		+
К. Бейкер [3]			+	+	+
А. Кайл [17, с. 1330]	+		+		+
А. Сарр та Т. Лібек [22, с. 5]	+	+	+	+	+
Я. Моравські [19, с. 20]			+	+	+
Банк міжнародних розрахунків [4, с. 13]	+		+		+
PwC [20, с. 8]	+	+	+	+	+

Для квантифікації атрибутів ліквідності застосовуються такі групи показників як:

(1) показники трансакційних витрат (для відображення щільності та негайності ринку). Найбільш відомими показниками у цій групі є:

– спред котирувань – різниця між найкращим котируванням щодо купівлі фінансових інструментів та найкращим котируванням продажу;

– ефективний спред – різниця ціни угоди та середнього котирування (проста середня найкращого котирування щодо купівлі та продажу);

– реалізований спред – різниця між денною ціною купівлі (зваженої на обсяг) та ціною продажу (зваженої на обсяг).

– імпліцитний спред Ролла (Roll's implicit spread), який розраховується наступним чином [21, с. 1134]:

$$s_j = 200\sqrt{-\text{cov}_j},$$

де s_j – спред, cov_j – серійна коваріація доходностей першого порядку для активу j .

Перевагою даного показника є відсутність потреби в інформації про ціни купівлі та продажу фінансових інструментів, які переважно

не є публічно доступні в ретроспективі. Однак недоліком є припущення про інформаційну ефективність ринку, яка для більшості ринків не спостерігається, особливо в країнах, що розвиваються (зокрема і для українського фондового ринку).

– HL-спред Корвіна-Шульца (Corwin-Schultz's High-Low Spread), який також дозволяє розрахувати спред без використання котирувань купівлі-продажу, а лише базуючись на найвищій (H) та найнижчій (L) ціні фінансового інструмента. Розрахунок здійснюється на підставі наступних виразів [8]:

$$S = \frac{2(e^\alpha - 1)}{1 + e^\alpha},$$

$$\alpha = \frac{\sqrt{2\beta} - \sqrt{\beta}}{3 - 2\sqrt{2}} - \sqrt{\frac{\gamma}{3 - 2\sqrt{2}}},$$

$$\beta = E\left\{\sum_{j=0}^1 \left[\ln\left(\frac{H_{t+j}^0}{L_{t+j}^0}\right)\right]^2\right\},$$

$$\gamma = E\left\{\sum_{j=0}^1 \left[\ln\left(\frac{H_{t,t+j}^0}{L_{t,t+j}^0}\right)\right]^2\right\}.$$

Спред (S) розраховується на основі використання показника α , який базується на врахуванні показників β (розраховується на основі використання 1-денного інтервалу максимальної та мінімальної цін) і γ (розраховується на основі використання 2-денного інтервалу максимальної та мінімальної цін).

Конструкція HL-коефіцієнта базується на припущенні, що денні максимальні ціни майже завжди є результатом торгівлі, ініційованим покупцями, а денні мінімальні ціни – ініційовані продавцями фінансових інструментів, а також на припущенні, що компонент волатильності коефіцієнта найвищої-найменшої ціни зростає пропорційно з розміром торгового інтервалу, тоді як для bid-ask спреду така тенденція не спостерігається. Показник Корвіна-Шульца може використовуватися і як показник виміру інформаційної асиметрії.

(2) показники на основі обсягу торгів (для відображення глибини та ширини ринку):

– коефіцієнт ліквідності Amivest вимірює, який обсяг торгів необхідний для зміни ціни фінансового інструменту на 1%:

$$LR_{it} = \frac{\sum_{t=1}^T P_{it} V_{it}}{\sum_{t=1}^T |PC_{it}|},$$

де P_{it} – ціна фінансового інструмента i в день t , V_{it} – обсяг торгів, $|PC_{it}|$ – абсолютна процентна зміна ціни за фіксований часовий інтервал.

Вважається прийнятним для виміру ліквідності для окремих фінансових інструментів.

– коефіцієнт обороту (turnover) – відношення обсягу торгів певним фінансовим інструментом до ринкової капіталізації;

– індекс Мартіна (The index of Martin) вважається прийнятним до використання при розрахунку ліквідності для цілого ринку. Розраховується як сума відношень квадрату зміни ціни ($P_{it} - P_{it-1}$) до обсягу торгів (V_{it}):

$$MLI_t = \sum_{t=1}^N \frac{(P_{it} - P_{it-1})^2}{V_{it}}$$

Високе значення індексу свідчить про низьку ліквідність ринку.

– коефіцієнт ліквідності Х'ю-Хейбела (The liquidity ratio of Hui and Heubel):

$$LR_{HH} = \frac{(P_{max} - P_{min}) / P_{min}}{V / (S \cdot \bar{P})},$$

де P_{max} – найвища денна ціна за 5-денний період, P_{min} – найменша денна ціна за 5-денний період, V – сукупний обсяг торгів за 5-денний період, S – загальна кількість емітованих фінансових інструментів (зокрема, акцій) певного емітента, \bar{P} – середня ціна закриття. Високе значення показника свідчить про низьку ліквідність. Впроваджений авторами індексу як додатковий показник ліквідності окремого фінансового активу [15]. Недоліком індексу [22, с. 13-14] є факт, що зв'язок між цінними змінами та обсягом торгів не пропорційний, а тому при застосуванні індексу для прогнозування майбутніх взаємозв'язків двох змінних, індекс може переоцінювати цінні зміни при високих обсягах торгів та недооцінювати їх при малих обсягах торгів. Крім того, при розрахунку індексу не має різниці між тимчасовими та постійними цінними змінами (що є недоліком показників, які розраховуються на підставі обсягу торгів).

– індекс неліквідності Амїхуда (Index of illiquidity of Amihud) – відношення абсолютної денної дохідності ($|R_{iyd}|$) до обсягу торгів за один день ($VOLD_{iyd}$) в грошовому еквіваленті [1, с. 34]:

$$ILLIQ_{iy} = 1 / D_{iy} \sum_{t=1}^{D_{iy}} |R_{iyd}| / VOLD_{iyd},$$

де D_{iy} – кількість днів щодо яких доступні дані для акції i в році y .

Показник неліквідності відображає денну зміну ціни на 1 грошову одиницю обсягу торгів.

(3) цінні показники (для відображення пружності ринку):

– коефіцієнт ринкової ефективності (market efficiency coefficient) є одним з найбільш популярних показників ліквідності і розраховується як відношення дисперсії

дохідності за «довгий» період ($Var(R_t)$) до дисперсії дохідності за «короткий» період ($Var(r_t)$):

$$MEC = \frac{Var(R_t)}{T \cdot Var(r_t)}.$$

Розробники індексу Хасбрук та Шварц [14] здійснювали розрахунки на підставі трьох часових інтервалів – 2-денної до півгодинної дисперсії, 1-денної до 1-годинної та 2-денної до 1-денної. А. Сарр та Т. Лібек [22, с. 14] пропонують використовувати при розрахунках логарифми дохідності. У роботі А. Габріельсена та ін. [13, с. 14] наведено наступне обґрунтування конструкції цього індексу: «...різниця між актуальною та рівноважною ціною на ліквідному ринку є меншою, ніж різниця, яка повинна спостерігатися на неліквідному ринку. Коли індекс менше 1, то вважається, що ринок неліквідний. [...] Іншими словами, короткострокова дохідність вища, ніж довгострокова дохідність. Якщо припустити, що ринки перебувають у рівновазі в довгостроковій перспективі, то це означає значну невідповідність між короткостроковою і довгостроковою рівноважною дохідністю. Звичайно, коли дві дохідності збігаються, показник ліквідності дорівнює одиниці».

– коефіцієнт Марша-Рока (The liquidity ratio of Marsh and Rock) базується на припущенні, що зміни цін на фінансові інструменти не залежать від розміру торгів, за виключенням великих торговельних угод. Показник розраховується наступним чином [13, с. 13]:

$$LR_{MR}^i = \frac{1}{M^i} \sum_{m=1}^{M^i} \left| \frac{P_m^i - P_{m-1}^i}{P_{m-1}^i} \right| \cdot 100,$$

де M^i – загальна кількість трансакцій для активу i за визначений період.

(4) індикатори впливу ринку (для відображення пружності ринку):

– ринково-скоригована ліквідність, яка базується на методиці оцінки капітальних активів У. Шарпа і визначається на підставі таких регресійних моделей, відображених у праці [22, с. 17-18]:

$$R_i = \alpha + \beta R_m + u_i,$$

де R_i – денна дохідність і-акції; R_m – денна ринкова дохідність (зокрема фондового індексу); β – коефіцієнт, що відображає рівень систематичного ризику; u_i – регресійні залишки (несистематичний ризик).

$$u_i^2 = \gamma_1 + \gamma_2 V_i + e_i,$$

u_i^2 – квадрати залишків з попередньої регресійної моделі; V_i – денні процентні зміни

обсягу торгів в грошовому еквіваленті; e_i – залишки даної регресійної моделі.

Для визначення ринково-скоригованої ліквідності використовуються залишки з моделі Шарпа – u_i . Низьке значення коефіцієнта регресії γ_2 відображає незначний вплив обсягу торгів на ціну фінансового інструмента. І чим нижчий коефіцієнт регресії γ_2 , тим вища ліквідність інструмента.

Сутність ринкової ліквідності, її види та атрибути становлять онтологічний фільтр, а показники виміру – методологічний фільтр сучасної парадигми ліквідності ринку обігових фінансових інструментів (рис. 3).

Парадигма ліквідності є динамічною, тобто в часовому аспекті вона змінюється як під впливом ендогенних, так і екзогенних чинників. Зокрема, сучасний прогрес в академічних дослідженнях щодо методології розрахунку різних показників ліквідності базується на все більш активному застосуванні міждисциплінарного підходу (поєднання економетрії, фінансової теорії тощо).

Крім того, революційний розвиток інформаційних технологій (наприклад, цифризація ринків, впровадження альтернативних методів залучення фінансових ресурсів) впливає на методологічну складову парадигми ліквідності та видозмінює показники ліквідності, зокрема в напрямі врахування високої частоти укладання угод.

Важливою є і глобалізація ринків фінансових інструментів, яка викликає потребу у дослідженні і розробці системи оцінки поширення надліквідності або зараження ринків, що призводить до неліквідності.

Існуюча парадигма є лише частковою більш широких парадигм, зокрема ринкова ліквідність є *sine qua non* функціонування системи підтримки стабільності ринку обігових фінансових інструментів на основі реалізації макропруденційної політики.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сучасна парадигма ринкової ліквідності з онтологічної сторони включає її дефініцію (показник спроможності покупців та продавців фінансових інструментів, а також торговельних та депозитарно-клірингових систем, швидко виконати торговельні угоди за узгодженою ціною з найменшими витратами та з мінімальним впливом на зміну цін фінансових інструментів), обсяг поняття (види ліквідності на підставі різних критеріїв) та атрибути (щільність, негайність, глибина, ширина, пружність), а з методологічної – показники квантифікації атрибутів ліквідності (на основі ціни, обсягу торгів, трансакційних витрат, впливу ринку).

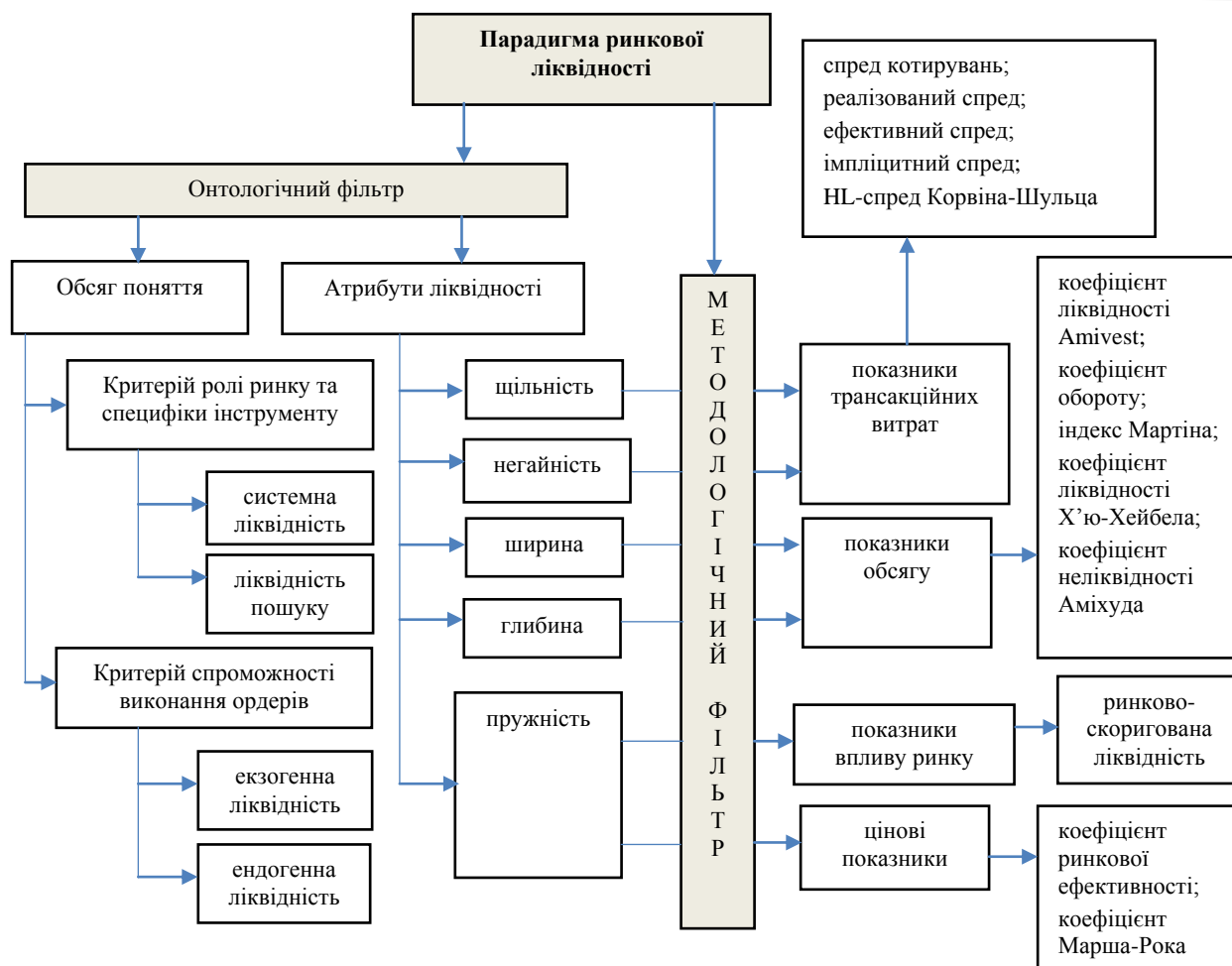


Рис. 3. Сучасна парадигма ліквідності ринку обігових фінансових інструментів*

* Власна розробка автора

Визначена парадигма є лише наближеним теоретичним відображенням існуючої системи на ринку з погляду ліквідності та потребує постійного уточнення, враховуючи перманентні

процеси трансформації функціонування ринків. Важливим напрямом перспективних наукових досліджень є адаптація методологічної складової парадигми ліквідності до українських умов.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Amihud Y. Illiquidity and stock returns: cross-section and time-series effects / Y. Amihud // Journal of Financial Markets. — 2002. — № 5. — P. 31–56.
2. Amihud Y. Liquidity and asset prices / Y. Amihud, H. Mendelson, L. Pedersen // Foundations and Trends in Finance. — 2005. — Vol. 1, № 4. — P. 269–364.
3. Baker K. Trading location and liquidity: an analysis of u.s. dealer and agency markets for common stocks / K. Baker // Financial Markets, Institutions and Instruments. — 1996. — Vol. 5, № 4.
4. BIS. Market liquidity: research findings and selected policy implications. report of a study group established by the committee on the global financial system of the central banks of the group of ten countries / BIS. — Basle, 1999.
5. Borio C. Market distress and vanishing liquidity: anatomy and policy options / C. Borio // BIS Working Papers. — 2004. — № 154. — P. 28.
6. Borio C. Ten propositions about liquidity crises / C. Borio // BIS Working Papers. — 2009. — № 293. — P. 21.
7. Brunnermeier M. Market liquidity and funding liquidity / M. Brunnermeier, L. Pedersen // NBER Working Paper Series. — 2007. — № 12939. — P. 46.
8. Corwin S. A simple way to estimate bid-ask spreads from daily high and low prices / S. Corwin, P. Schultz // Journal of Finance. — 2012. — Vol. LXVII, № 719–759.
9. ECB. Financial stability review / ECB. — 2007 June.
10. ECB. Financial stability review. / ECB. — 2006 December.
11. ECB. Financial stability review. / ECB. — 2007 December.
12. Foucault T. Market liquidity: theory, evidence, and policy / T. Foucault, M. Pagano, A. Röell. — New York : Oxford University Press, 2013. — 423 p.

13. Gabrielsen A. Measuring market liquidity: an introductory survey / A. Gabrielsen, M. Marzo, P. Zagaglia // *Quaderni DSE Working Paper*. — 2011. — № 802. — P. 37.
14. Hasbrouck J. Liquidity and execution costs in equity markets / J. Hasbrouck, R. Schwartz // *Journal of Portfolio Management*. — 1988. — Vol. 14, № 3. — P. 10–16.
15. Hui B. Comparative liquidity advantages among major u.s. stock markets / B. Hui, B. Huebel // *DRI Financial Information Group Study Series*. — 1984.
16. IMF. Global financial stability report / IMF. — 2015 October. — 118 p.
17. Kyle A. Continuous auctions and insider trading / A. Kyle // *Econometrica*. — 1985. — Vol. 53, № 6. — P. 1315–1336.
18. Massimb M. Electronic trading, market structure, and liquidity / M. Massimb, B. Phelps // *Financial Analysts Journal*. — 1994. — № 50. — P. 39–50.
19. Morawski J. Investment decisions on illiquid assets / J. Morawski. — Wiesbaden : Gabler, 2008. — 438 p.
20. PwC. Global financial markets liquidity study / PwC. — 2015. — 152 p.
21. Roll R. A simple implicit measure of the effective bid-ask spread in an efficient market / R. Roll // *Journal of Finance*. — 1984. — Vol. 39, № 4. — P. 1127–1139.
22. Sarr A. Measuring liquidity in financial markets / A. Sarr, T. Lybek // *IMF Working Paper*. — 2002. — № 232. — P. 63.

REFERENCES

1. Amihud, Y. (2002). Illiquidity and stock returns: cross-section and time-series effects. *Journal of Financial Markets*, 5, 31–56.
2. Amihud, Y., Mendelson, H., & Pedersen, L. (2005). Liquidity and Asset Prices. *Foundations and Trends in Finance*, 1(4), 269–364.
3. Baker, K. (1996). Trading Location and Liquidity: An Analysis of U.S. Dealer and Agency Markets for Common Stocks. *Financial Markets, Institutions and Instruments*, 5(4).
4. BIS. (1999). *Market Liquidity: Research Findings and Selected Policy Implications. Report of a Study Group established by the Committee on the Global Financial System of the central banks of the Group of Ten countries*. Retrieved from <http://www.bis.org/publ/cgfs11.htm>.
5. Borio, C. (2004). Market distress and vanishing liquidity: anatomy and policy options. *BIS Working Papers*, 154, 28.
6. Borio, C. (2009). Ten propositions about liquidity crises. *BIS Working Papers*, 293, 21.
7. Brunnermeier, M., & Pedersen, L. (2007). Market Liquidity And Funding Liquidity. *NBER Working Paper Series*, 12939, 46.
8. Corwin, S., & Schultz, P. (2012). A Simple Way to Estimate Bid-Ask Spreads from Daily High and Low Prices. *Journal of Finance*, LXVII(719–759).
9. ECB. (2006). *Financial Stability Review. December*. Retrieved from <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview200612en.pdf?eeb9342332f4cd3127e55b523c51c9ff>.
10. ECB. (2007a). *Financial Stability Review. December*. Retrieved from <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview200712en.pdf?4ea457b0f9ce90962ec70beb3e961230>.
11. ECB. (2007b). *Financial Stability Review June*. Retrieved from <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview200706en.pdf?138181d56d164f308a69573f244a67c7>.
12. Foucault, T., Pagano, M., & Röell, A. (2013). *Market Liquidity: Theory, Evidence, and Policy*. New York: Oxford University Press.
13. Gabrielsen, A., Marzo, M., & Zagaglia, P. (2011). Measuring Market Liquidity: An Introductory Survey. *Quaderni DSE Working Paper*, 802, 37.
14. Hasbrouck, J., & Schwartz, R. (1988). Liquidity and Execution Costs in Equity Markets. *Journal of Portfolio Management*, 14(3), 10–16.
15. Hui, B., & Heubel, B. (1984). Comparative Liquidity Advantages Among Major U.S. Stock Markets. *DRI Financial Information Group Study Series*.
16. IMF. (2015). *Global Financial Stability Report. October*. Retrieved from https://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2015/02/pdf/text_v3.pdf.
17. Kyle, A. (1985). Continuous Auctions and Insider Trading. *Econometrica*, 53(6), 1315–1336.
18. Massimb, M., & Phelps, B. (1994). Electronic Trading, Market Structure, and Liquidity. *Financial Analysts Journal*, 50, 39–50.
19. Morawski, J. (2008). *Investment Decisions on Illiquid Assets*. Wiesbaden: Gabler.
20. PwC. (2015). *Global financial markets liquidity study*. Retrieved from <https://www.pwc.com/gx/en/financial-services/publications/assets/global-financial-market-liquidity-study.pdf>.
21. Roll, R. (1984). A Simple Implicit Measure of the Effective Bid-Ask Spread in an Efficient Market. *Journal of Finance*, 39(4), 1127–1139.
22. Sarr, A., & Lybek, T. (2002). Measuring Liquidity in Financial Markets. *IMF Working Paper*, 232, 63.

Обравит В.І.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ

У статті проведено критичний аналіз стану та динаміки функціонування фондового ринку України протягом 2006-2015 років. Розкрито особливості розвитку фондового сегменту фінансового ринку: досліджено динаміку обсягу торгів та розподілено їх за фінансовими інструментами. Наведено співвідношення операцій з цінними паперами на організованому та неорганізованому ринках, а також на фондових біржах країни зокрема. Автором здійснено структурний розподіл біржових контрактів з цінними паперами між первинним та вторинним ринком. Здійснено прогноз на 2016-2018 роки основних показників фондового ринку.

Ключові слова: фондовий ринок, операції з цінними паперами, фінансові інструменти, фондові біржі.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є одним з найефективніших факторів піднесення економіки розвинутих країн світу та невід'ємною складовою структури фінансового ринку. Він виступає в якості сфери мобілізації фінансових ресурсів у ринковій економіці, інструментом проведення інноваційної політики та інституційного регулювання у державі. Враховуючи вищесказане, дослідження проблематики фондового ринку та визначення перспектив його розвитку є актуальним завданням на сьогоднішній день.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування фондового ринку інтенсивно досліджуються вітчизняними та зарубіжними науковцями, практиками. У вітчизняній фінансовій науці основні аспекти розвитку фондового сегменту висвітлено у працях, О.М. Денисенка, А.Д. Глушка, А. Г. Загородного, В.В. Корнєєва, Д. Г. Лук'яненка, О.М. Мозгового, М. І. Назарчука, В.М. Опаріна, В. В. Оскольського, І.І. Рекуненко, Г. М. Терещенко, Н.В. Ткаченко, І.О. Школьник, В.М. Шелудько та ін. Що стосується дослідження даної тематики зарубіжними науковцями, то до них належать: Л. Вільямс, Б. Гамільтон, А. Елдер, Р. Кіосакі, Е. Лефевр, Е. Найман, У. О'Нил, Д. Сорос, Р. Тьюлз, Д. Акерлоф, Л. Вальрас, Дж. Лінтнер, Ж. Моссен, В. Сміт, Д. Тобін, Дж. Хікс, М. Шоулз тощо.

Невирішені раніше частини проблеми. Значна кількість науковців досліджують проблеми функціонування фондового ринку України, визначають бар'єри, що перешкоджають його ефективному розвитку та пропонують застосувати ряд заходів з метою

створення дієвого фондового ринку України. Але незважаючи на це, недостатньо дослідженими залишаються окремі аспекти розвитку вітчизняного фондового ринку. З огляду на це вважаємо за необхідне провести детальне дослідження сучасних умов, особливостей та тенденцій розвитку фондового ринку України протягом 2006-2015 років.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналітичний огляд особливостей функціонування фондового ринку України та визначення тенденцій його подальшого розвитку.

Опис основного матеріалу дослідження. В Україні фондовий ринок формально існує вже 25 років, (з часу прийняття Закону України «Про цінні папери та фондову біржу»). Експерти фондового ринку запевняють, що до цих пір вітчизняний фондовий ринок перебуває на стадії інституційного становлення. Даний сегмент фінансового ринку значно відстає у розвитку від фондових площадок розвинутих країн, що зумовлено як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками [9].

Доказом цього є результати аналізу ситуації на фондовому ринку України протягом останніх 10 років (рис. 1). Варто звернути увагу, що починаючи з 2009 р. спостерігаємо активне превалювання обсягів торгів цінними паперами (далі – ЦП) порівняно з ВВП. Зазначимо, що станом на 01.01.2016 р. обсяг торгів перевищує ВВП на 193,21 млрд грн. Це є доказом того, що Україна має значний економічний потенціал, який може послужити основою для ефективного розвитку вітчизняного фондового ринку [5].

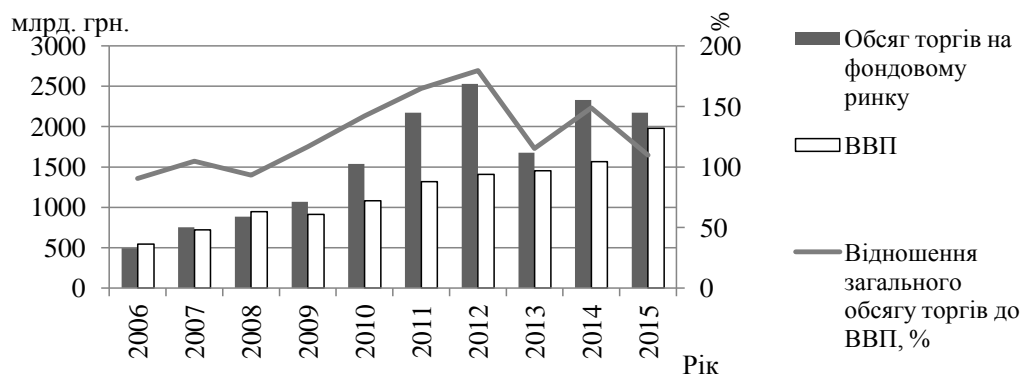


Рис. 1. Обсяг торгів на фондовому ринку та ВВП у 2006 – 2015 роках, млрд грн.*

* Складено автором на основі [8]

Здійснюючи аналіз напрацювань головного регулятора фондового ринку України [8], слід відзначити наступне: за підсумками 2015 р. обсяг торгів на ринку знизився на 6,83% порівняно з 2014 р. та становить 2 172,67 млрд грн. Варто зауважити, що зростання показників

вітчизняного фондового ринку, у першу чергу, несе в собі спекулятивний характер. Адже для України характерним є значне переважання неорганізованого (позабіржового) ринку над організованим. Як доказ цього наведемо структурні показники у табл. 1.

Таблиця 1

Частка біржового та позабіржового ринку в загальному обсязі торгів на фондовому ринку протягом 2006 – 2015 років, %*

Рік	Частка організованого ринку	Частка неорганізованого ринку
2006	5,90	94,10
2007	6,49	93,51
2008	5,50	94,50
2009	4,50	95,50
2010	10,74	89,26
2011	12,99	87,01
2012	12,44	87,56
2013	27,69	72,31
2014	26,59	73,41
2015	13,35	86,65

* Складено автором на основі [8]

Частка біржового сегменту слугує важливим індикатором розвитку фондового ринку, адже на основі даного показника формується відповідний рівень прозорості, надійності фондового ринку та привабливості участі професійних суб'єктів (у т.ч. іноземних інвесторів) у проведенні операцій з цінними паперами. Важливо зауважити, що організований ринок характеризується впорядкованістю торгівельного процесу та значно нижчою ризиковістю порівняно з позабіржовим [2].

Отже частка біржового ринку в загальному обсязі торгів є мізерною порівняно з позабіржовим (13,35 % та 86,65 % відповідно). Варто звернути увагу, що за досліджуваний період частка організованого ринку зростає на 126,27 %. Але аналізуючи останні роки ми спостерігаємо низхідну тенденцію з 2013 р.

(зменшення обсягу контрактів з ЦП на організаторах більше, ніж у два рази), що становить 14,46 % ВВП України. Тобто близько 85 % угод з ЦП в Україні укладається поза межами біржового ринку. Це дає змогу говорити про значні диспропорції у розвитку інфраструктури фондового ринку, підвищення рівня спекулятивності, ризиковості та зниження ліквідності.

Незважаючи на свою єдність, фондовий ринок можна умовно розділити на два сегменти: первинний та вторинний, кожен з яких характеризується специфічними умовами, учасниками, фінансовими інструментами тощо [12]. Вважаємо за необхідне дослідити співвідношення саме цих ринків у структурі вітчизняного фондового ринку (рис. 2).

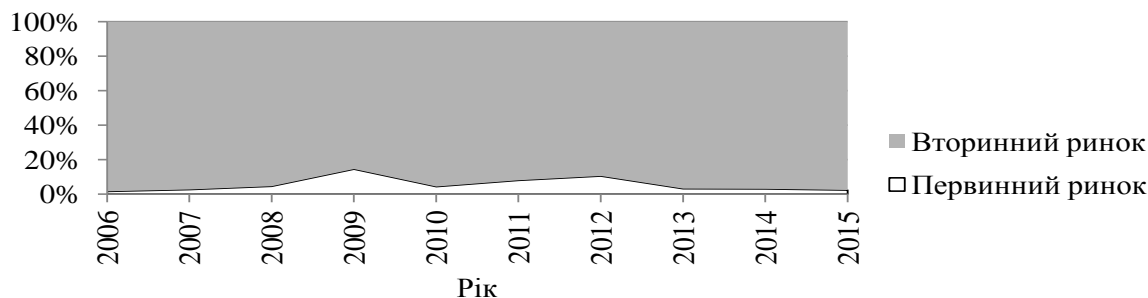


Рис. 2. Структурний розподіл біржових контрактів з ЦП між первинним та вторинним ринком протягом 2006-2015 років, %*

* Складено автором на основі [8]

Відповідно до звітів головного регулятора фондового ринку України [8], первинний фондовий ринок включає в себе строковий ринок, ринок приватизації та спотовий, а вторинний розмежовують на: строковий, спотовий, ринок РЕПО, ринок приватизації та ринок ЦП, на які звернено стягнення.

Для фондового ринку України характерне домінування вторинного ринку над первинним. Станом на 01.01.2016 р. частка біржових контрактів на первинному ринку становила 2,36 % (6909,07 млн грн.) порівняно з 97,64 % (286208,01 млн. грн.) на вторинному. Варто відмітити, що протягом досліджуваного періоду найбільша частка первинного ринку зафіксована 14,51 % у 2009 році.

Така ж практика спостерігається і на ринках країн з розвинутою ринковою економікою. Адже саме на вторинному ринку у процесі купівлі-продажу фінансового активу визначається його дійсна ринкова вартість.

Фондовому ринку України властива ще одна особливість – обмежена кількість інструментів, тобто вузька номенклатура ЦП (рис. 3). Аналізуючи структуру торгів за фінансовими інструментами протягом 2006-2015 рр., зазначимо, що вона зазнала суттєвих змін. Станом на 01.01.2016 р. найбільш поширеними є операції з депозитними сертифікатами, акціями, державними облігаціями України, що не характерно для інших фінансових інструментів.

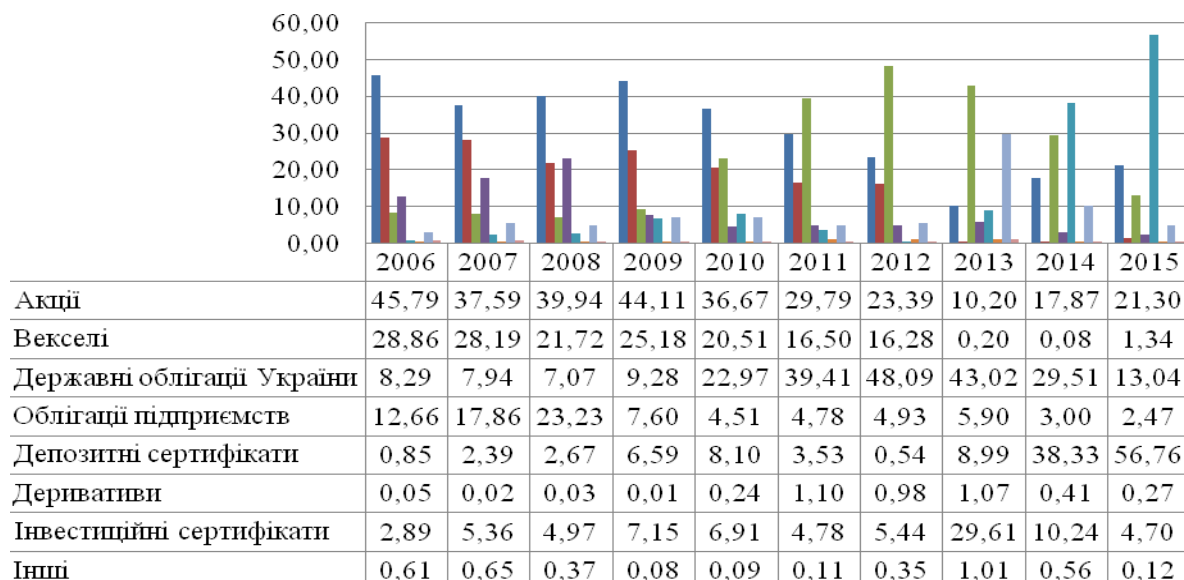


Рис. 3. Структура торгів на фондовому ринку за фінансовими інструментами у 2006 – 2015 роках, %

* Складено автором на основі [8, 9]

Вагома частка 56,76 % припадає на торги з депозитними сертифікатами у результаті зміни настроїв інституційних інвесторів (банків) щодо

вкладення коштів у облігації внутрішньої державної позики. Зазначимо, що Національний банк України [6] зацікавлений у цьому, адже у

результаті такого тренду скорочується надлишкова ліквідність у банківському секторі.

Також слід звернути увагу на контракти з векселями, частка яких протягом останніх 10-ти років зменшилася аж у 21,5 рази (на 27,52 %). Адже векселі, як правило, використовувались для реалізації фінансових схем, не можуть обертатись на біржах, а також угоди з даними ЦП є досить витратними.

Обсяг контрактів з ЦП інститутів спільного інвестування (інвестиційними сертифікатами) зменшився порівняно з 2013-2014 роками, що позначилося на зниженні частки до 4,70 %.

Варто звернути вашу увагу, що у структурі торгів на ринку майже відсутні операції з похідними фінансовими інструментами, які сприяють зменшенню рівня ризику учасників на ринку базових активів. Частка торгів з деривативами є мізерною і станом на 01.01.2016 року становить 0,27 %.

Так звана «централізація» торгівлі певними видами інструментів призводить до неможливості диверсифікувати фінансові ризики при інвестуванні, що зменшує бажання зацікавлених осіб виходити на фондовий ринок [2].

Згідно з даними НКЦПФР [8] станом на 01.01.2016 р. в Україні ліцензію на здійснення діяльності з організації торгівлі мають 10 фондових бірж (далі – ФБ): ПАТ «Українська біржа», ПАТ «Східно-європейська ФБ», ПАТ «ФБ «Перспектива», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ПрАТ «Українська міжнародна ФБ», ПАТ «Київська

міжнародна ФБ», ПАТ «ФБ ПФТС», ПрАТ «Придніпровська ФБ», ПрАТ «ФБ «ІННЕКС», ПрАТ «Українська ФБ».

Зауважимо, що для фондових ринків більшості країн світу притаманна значно менша кількість торгових площадок [11].

Аналізуючи діяльність фондових бірж протягом 2006-2015 рр. (табл. 2) необхідно зазначити, що найбільша частка укладених угод в біржовому сегменті належить ПАТ «ФБ «Перспектива» та ПАТ «ФБ ПФТС». Отже, на дві біржі в Україні у 2015 р. припадає майже 96 % загального обсягу торгів. Частка інших бірж в загальному обсязі торгів за той же час склала лише 4 %. Слід додати, що більшість із вищеназаних бірж на сьогоднішні є дотаційними, умовно прибутковими, що спричинено високим рівнем операційних витрат [1].

Отже, біржова структура вітчизняного фондового ринку характеризується високою фрагментарністю. Функціонування такої кількості організаторів призводить до децентралізації попиту та пропозиції на ЦП, ускладнює процес контролю за операціями на ринку, уповільнює розповсюдження інформаційних індикаторів [10], сприяє підвищенню рівня маніпулювання вартістю ЦП та сприяє розвитку шахрайства [2]. У зв'язку з цим ми погоджуємося з поглядами науковців щодо доцільності консолідувати фондовий ринок України, а саме скоротити кількість торгових майданчиків до 5-ти.

Таблиця 2

Структура торгів за організаторами ринку протягом 2006-2015 років, %*

Фондова біржа	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ПЕРСПЕКТИВА	0,02	1,24	3,64	32,40	27,92	33,58	55,21	67,23	79,15	76,98
ПФТС	96,35	87,54	90,02	39,62	46,46	37,74	33,93	23,78	15,47	18,58
УБ	х	Х	0,00	9,33	20,95	26,96	9,11	2,35	1,38	2,34
КМФБ	1,51	1,26	3,13	4,47	2,03	0,88	0,81	2,54	1,60	1,25
СЄФБ	х	Х	0,50	0,39	0,04	0,08	0,14	0,23	0,20	0,49
ПФБ	0,12	0,10	0,56	2,75	0,17	0,10	0,25	2,82	2,06	0,21
УФБ	0,82	0,23	0,24	0,17	0,04	0,17	0,16	0,72	0,07	0,11
УМВБ	0,76	0,17	0,27	5,19	0,97	0,00	0,02	0,00	0,04	0,04
УМФБ	0,12	0,36	1,40	5,10	1,38	0,46	0,38	0,26	0,02	0,00
ІННЕКС	0,26	2,74	0,23	0,58	0,06	0,01	0,00	0,05	0,00	0,00
ПТІС	0,02	6,36	0,01	х	х	Х	х	х	Х	х
КФБ	0,00	0,00	х	х	х	Х	х	х	Х	х
ЛФБ	0,01	Х	х	х	х	Х	х	х	Х	х
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Складено автором на основі [8]

З метою більш глибокого дослідження ситуації на фондовому ринку України пропонуємо розрахувати прогностичні показники. Для цього застосуємо метод статистичних

рівнянь залежностей (далі – метод СРЗ), що дозволяє врахувати напрямок зміни фінансового показника (обсяг торгів на фондовому ринку) [4]. Слід додати, що при застосуванні методу СРЗ

розраховують коефіцієнт стійкості тренду. При цьому прогностні дані вважаються достовірними лише при значенні показника від 0,7 до 1,0.

Метод СРЗ дозволяє виявити основний напрямок розвитку (тренду); обґрунтувати прогностні рівні фінансового показника; оцінити інтенсивність використання чинників, що формують зміну рівня відповідного показника.

В першу чергу необхідно зазначити, що прогностні показники розраховуватимемо на основі даних про динаміку обсягу торгів на фондовому ринку України за останні десять років (див. рис.1). Зазначимо, що протягом 2006-2012 років спостерігалася чітко виражена тенденція до збільшення обсягу торгів на фондовому ринку України. Аналізуючи ситуацію у 2013-2015 рр. варто зауважити, що обсяг торгів кожного року коливається або в напрямку зниження, або ж навпаки – підвищення. Таку динаміку інтегрованої оцінки розвитку найкраще

вивчати за допомогою рівняння № 1 (див. табл. 3).

Здійснивши всі необхідні розрахунки, параметри рівняння складуть: $Y_{max} = 2530,87$ млрд грн., а параметр залежності «b» = 0,8508 (визначено за формулою № 2, табл. 3). Рівняння залежності набуде наступного вигляду:

$$Y_t = 2530,87 \left(1 - 0,8508 * d \right)^{1 - \frac{t_i}{t_{max}}} \quad (1)$$

Отже, параметр залежності «b» показує, що при зміні розміру відхилень коефіцієнта порівняння ряду динаміки на одиницю розмір відхилень коефіцієнта порівняння обсягу торгів змінюється у 0,85 рази. Правильність виконаних розрахунків підтверджується рівністю: $\sum Y = \sum Y_t$.

Таблиця 3

Необхідні рівняння (формули) для розрахунку прогностних показників*

№	Рівняння (формула)	Пояснення
1.	$Y_t = Y_{max} \left(1 - bd \right)^{1 - \frac{t_i}{t_{max}}}$	Y_t - рівняння лінійного тренду; Y_{max} - максимальне значення результативної ознаки; b - параметр рівняння тренду; d - знак відхилень коефіцієнта порівняння; t_i - значення символу року; t_{max} - максимальне значення символу року.
2.	$b = \frac{\sum \left(1 - \frac{Y_i}{Y_{max}} \right)}{\sum \left(1 - \frac{t_i}{t_{max}} \right)}$	b - параметр залежності
3.	$K = 1 - \frac{\sum d_y - bd_t }{\sum d_y}$	K - коефіцієнт стійкості тренду
4.	$\bar{d} = \frac{\sum y - \bar{y} }{n}$	\bar{d} - середнє лінійне відхилення між фактичними та середніми значеннями досліджуваного показника; n - кількість спостережень (років)

* Складено автором на основі [3, 4]

З метою здійснення репрезентативних прогностних розрахунків ми обчислили коефіцієнт стійкості тренду (формула № 3, табл. 3), який становить $K > 0,74$, що свідчить про

високий стійкий зв'язок, що дозволяє відібрати параметри для розрахунків (табл. 4).

Зазначимо, що мінімальні та максимальні значення прогнозу визначено на основі застосування формули № 4 (табл. 3).

Таблиця 4

Прогностні значення обсягу торгів на фондовому ринку України у 2016-2018 роках*

Рік	Символ року, t	$d_t = 1 - \frac{t_i}{t_{max}}$	bd_t	Прогностні значення обсягу торгів на фондовому ринку України, Y_t		
				мінімальні	середні	максимальні
2016	11	-0,1000	-0,0851	2602,64	2746,19	2889,74
2017	12	-0,2000	-0,1702	2817,97	2961,52	3105,07
2018	13	-0,3000	-0,2552	3033,29	3176,84	3320,39

* Складено автором на основі власних розрахунків та [4]

Отже, за даними табл. 4 видно, що прогнозне значення обсягу торгів на фондовому ринку України у 2016 р. складе 2746,19 млрд. грн., у 2017 р – 2961,52 млрд. грн. та у 2018 р. –

3176,84 млрд. грн. відповідно. Тобто прогносні показники свідчать про тенденцію до підвищення (рис. 4).

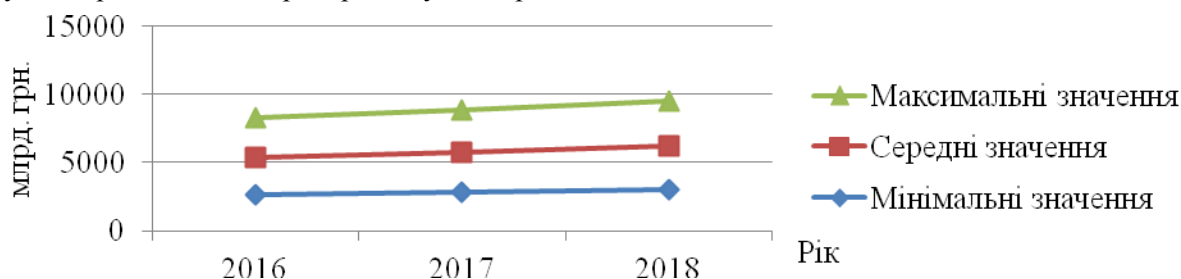


Рис. 4. Прогносні значення обсягу торгів на фондовому ринку протягом 2016-2018 років, млрд. грн.*

* Складено автором на основі власних розрахунків

У випадку, якщо динаміка досліджуваного показника визначається нестійкою тенденцією, то саме метод СРЗ дозволяє одержати достовірну апроксимацію та прогноз.

Підсумовуючи все вищенаведене, слід зазначити, що застосування методу СРЗ для прогнозування показників фондового ринку є досить ефективним засобом, адже це дозволяє здійснити науково обгрунтоване вивчення загальної тенденції розвитку та прогнозування динаміки показників.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У процесі дослідження ми дійшли наступних висновків: вітчизняний фондовий ринок характеризується значними диспропорціями у розвитку його інфраструктурних елементів. Фондовому сегменту фінансового ринку України властиве: переважання неорганізованого ринку над

біржовим; домінування вторинного ринку над первинним; вузька номенклатура фінансових інструментів («централізація» торгівлі); висока фрагментарність біржової складової ринку. Це дає змогу говорити про високий рівень спекулятивності, ризиковості та низьку ліквідність фондового ринку України, децентралізацію попиту та пропозиції на ЦП, неможливість здійснення ефективного контролю за операціями на ринку, що у свою чергу сприяє розвитку шахрайства та є основою для здійснення подальших наукових досліджень у даній сфері.

З огляду на окреслені вище аспекти подальші наукові дослідження повинні спрямовуватися на пошук дієвих інструментів щодо усунення структурних дисбалансів вітчизняного фондового ринку з урахуванням досвіду зарубіжних економічно розвинутих країн.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глушко А. Д. Сучасний стан та перспективні напрями модернізації інфраструктури фондового ринку України / А. Д. Глушко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 10. Частина 2. – 2015. – С. 126-129.
2. Клименко К. В. Розвиток фондового ринку України в контексті євроінтеграційних процесів / К.В. Клименко // Економіка та держава. - № 8. – 2015. – С. 63-71.
3. Кулинич О. І., Кулинич Р. О. Статистичні методи прогнозування макроекономічних показників та способи їх оцінки / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич // Університетські наукові записки. – 2014. - № 4 (52). – С. 283-295.
4. Кулинич Р. О. Способи прогнозування економічних явищ методом статистичних рівнянь залежностей / Р. О. Кулинич // Університетські наукові записки. – № 3 (23). – 2007. – С. 295-305.
5. Нескорородева І. Особливості функціонування фондового ринку України / І. Нескорородева // Вісник НБУ. - Лютий 2013. - С. 36-42.
6. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. – 27.08.2016. – Назва з екрана.
7. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua>. – 25.08.2016. – Назва з екрана.
8. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>. – 27.08.2016. – Назва з екрана.
9. Параниця Н. Актуальні проблеми фондового ринку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/688>. – 23.08.2016. – Назва з екрана.

10. Поворозник В. О. Фондовий ринок України на сучасному етапі: проблеми та шляхи їх вирішення / В.О. Поворозник // Стратегічні пріоритети. - № 1 (2). - 2007. – С. 127-132.
11. Рекуненко І. І. Діяльність фондових бірж на тлі глобалізаційних процесів / І. І. Рекуненко // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1. – С. 113-120.
12. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія / І.О. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

REFERENCES

1. Hlushko, A. D. (2015) *Suchasnyj stan ta perspektyvni napriamy modernizatsii infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy* [Current status and future trends of modernization of the infrastructure of the Ukrainian stock market] *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*, vol. 10 issue 2, pp. 126-129.
2. Klymenko, K. V. (2015) *Rozvytok fondovoho rynku Ukrainy v konteksti ievrointehratsijnykh protsesiv* [The development of the stock market of Ukraine in the context of European integration processes] *Ekonomika ta derzhava*, no. 8, pp. 63-71.
3. Kulynych, O. I., Kulynych R. O. (2014) *Statystychni metody prohnozuvannia makroekonomichnykh pokaznykiv ta sposoby ikh otsinky* [Statistical methods for forecasting macroeconomic indicators and their assessment methods] *Universytets'ki naukovy zapysky*, no.4 (52), pp. 283-295.
4. Kulynych, R. O. (2007) *Sposoby prohnozuvannia ekonomichnykh iavysch metodom statystychnykh rivnian' zalezhnostej* [The methods of forecasting economic phenomena by statistical equations dependencies] *Universytets'ki naukovy zapysky*, no. 3 (23), pp. 295-305.
5. Neskorodieva, I. (2013) *Osoblyvosti funkcionuvannia fondovoho rynku Ukrainy* [Peculiarities of the stock market of Ukraine] *Visnyk NBU*, pp. 36-42.
6. Ofitsijnyj sayt Natsional'noho banku Ukrainy. Available at: <http://www.bank.gov.ua>. (Accessed 27 August 2016).
7. Ofitsijnyj sayt Natsional'noho rejtynhovoho ahentstva «Riuryk» –Available at: <http://rurik.com.ua>. (Accessed 25 August 2016).
8. Ofitsijnyj sayt Natsional'noi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. Available at: : <http://www.nssmc.gov.ua>. (Accessed 27 August 2016).
9. Paranytsia, N. *Aktual'ni problemy fondovoho rynku Ukrainy* [Actual problems of the stock market of Ukraine] Available at: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/688>. (Accessed 23 August 2016).
10. Povoroznyk, V. O. (2007) *Fondovyj rynek Ukrainy na suchasnomu etapi: problemy ta shliakhy ikh vyrishennia* [Stock market of Ukraine at the current stage: problems and ways of solutions] *Stratehichni priorytety*, no. 1 (2), pp. 127-132.
11. Rekuненко, І. І. (2013) *Diial'nist' fondovykh birzh na tli hlobalizatsijnykh protsesiv* [The activities of stock exchanges against the backdrop of globalization] *Visnyk Ukrain'skoi akademii bankiv'skoi spravy*, no. 1. pp. 113-120.
12. Shkol'nyk, I. O. (2008) *Finansovyj rynek Ukrainy: suchasnyj stan i stratehiia rozvytku* [The financial market of Ukraine: current state and strategic development]. Sumy : Publ. «Mriia», UABS NBU, 348 p.

Одержано 15.09.2016 р.

Пшик Б.І., Вознюк М.А., Карпінець В.Й.

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ НЕБАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ

Стаття присвячена проблемам реалізації інноваційних енергозберігаючих проектів за рахунок коштів небанківських фінансових установ. Проаналізовано механізми фінансування проектів з підвищення енергоефективності кредитними спілками, лізинговими та енергосервісними компаніями, револьверними фондами. Запропоновано низку практичних рекомендацій щодо посилення ролі небанківських фінансових установ у процесах фінансування інноваційних енергоефективних проектів.

Ключові слова: енергоефективність, інноваційний проект, небанківські фінансові установи, фінансування.

Постановка проблеми. Проблема активізації процесів енергозбереження нині набуває все більшої актуальності, оскільки Україна й надалі залишається лідером нераціонального споживання енергоресурсів в Європі. Про це свідчать низькі показники енергоефективності, які становлять лише третину аналогічних показників європейських розвинутих країн. При цьому підприємства житлово-комунального господарства щорічно споживають понад 8 млрд кВт електроенергії та 10 млрд куб. м природного газу, частка енергоресурсів у витратах на утримання та експлуатацію житла сягає 60-80%, а на опалення житлового фонду щорічно витрачається понад 70 млн тонн умовного палива. За цих умов знижується конкурентоспроможність вітчизняної продукції, залишаються неякісними енергетичні послуги населенню, що в свою чергу негативно позначається на стані енергетичної безпеки нашої держави.

Поліпшення цієї ситуації суттєвим чином залежить від реалізації інноваційних енергоефективних проектів, що потребує створення ефективних джерел фінансування. З огляду на дефіцитність державного та місцевих бюджетів, що суттєво обмежує реалізацію зазначених проектів, на нинішній день викристалізувалась потреба створення механізмів залучення позабюджетних інвестицій,

зокрема за рахунок ресурсів небанківських кредитних установ, перфоманс-контрактингу та фінансування за лізинговими схемами. Тому проблема залучення небанківських фінансових посередників до реалізації інноваційних енергоефективних проектів є актуальною і своєчасною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Заслужують на увагу результати досліджень вітчизняних науковців у сфері фінансування енергоефективних проектів, зокрема: О.І. Амоші, В.М. Геєця, З.В. Герасимчук, С.О. Іщук, М.А. Козоріз, О.В. Коломицевої, В.С. Кравціва, О.Є. Кузьміна, В.О. Онищенко, І.З. Сторонянської, С.Л. Шульц та ін. Однак, незважаючи на значний обсяг публікацій із досліджуваної тематики, узагальнення й аналіз опублікованих робіт дозволили зробити висновок про те, що проблеми фінансування інноваційних енергоефективних небанківськими фінансовими установами недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-прикладних аспектах.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження механізмів фінансування небанківськими фінансово-кредитними установами інноваційних енергоефективних проектів в Україні та пошук шляхів їх вдосконалення.

Опис основного матеріалу дослідження. На сьогоденному етапі перед Україною стоїть завдання збереження статусу економічно розвинутої, незалежної держави. Потрібно відновлювати роботу промислових підприємств, модернізувати економіку на інноваційних засадах, стимулювати впровадження технологічних інновацій, забезпечуючи тим самим підвищення життєвого рівня населення, що потребує для реалізації цих завдань значних фінансових ресурсів. Важливе місце у фінансових системах переважної більшості країн належить спеціалізованим небанківським

© Пшик Богдан Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки, Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», e-mail: pshykb@rambler.ru

Вознюк Микола Андрійович, к.е.н., доцент, директор, Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Карпінець Віктор Йосифович, к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки, Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

фінансовим інститутам, які створюються для розв'язання певних економічних проблем, набуваючи в останні десятиліття все більшого розвитку.

Альтернативою банківським кредитам на реалізацію інноваційних проектів у сфері енергозбереження у сьогоденних умовах може стати кредитування за рахунок коштів небанківських установ, до яких належать кредитні спілки. Хоча сьогодні проблеми кредитних спілок, як й інших фінансових установ, обумовлюються фінансовою кризою,

цей сегмент на ринку фінансових послуг має велику перспективу. Свідченням того є напрацьований у Львівській області позитивний досвід фінансування проектів енергозбереження. На даний час розроблено та втілено у життя Програму енергозбереження для населення Львівщини на 2013 – 2016 роки, яка спрямована на реалізацію комплексу заходів із термореновації будівель та альтернативного енергозабезпечення, яка фінансується банками та кредитними спілками (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість та сума виданих кредитів за Програмою енергозбереження для населення за 2014 рік*

Кредитно-фінансові установи	Сума виданих кредитів, грн.	Кількість кредитів виданих по Програмі енергозбереження
БАНКИ		
БАНК ЛЬВІВ	8 042 004,30	435
ОЩАДБАНК	3 654 203,86	297
ОКСІ БАНК	11 860,00	2
УКРІНБАНК	174289,00	6
Всього:	11 882 357,16	740
КРЕДИТНІ СПІЛКИ		
ВИГОДА	2 017 477,19	173
АНІСІЯ	435 606,40	74
БОЙКІВЩИНА	826 839,93	106
ЛЬВІВСЬКА	85 130,00	12
САМОПОМІЧ	207 122,12	12
ГІЛЬДІЯ ВУГЛЕКОПІВ	10 000,00	1
ДОВІРА	363 909,00	26
ЄДНАННЯ	118 744,00	11
Всього:	4 064 828,64	415
ЗАГАЛОМ	15 947 185,80	1 155

* Складено за даними Львівської обласної державної адміністрації

Лише впродовж 2014 року видано 1 155 кредитів на загальну суму понад 15,9 млн грн. (із них понад 4 млн грн. – кредитними спілками), з обласного бюджету відшкодовано 2,3 млн грн., а за 2006-2014 рр. програмами стимулювання населення на здійснення енергозберігаючих заходів скористались 12 533 родини, які отримали кредити на загальну суму понад 112 млн грн. При цьому сума відшкодування з обласного бюджету за наростаючим підсумком за 2006 – 2014 роки склала 14 млн грн [1].

Абсолютною перевагою таких кредитів є те, що грошові кошти можна одержати швидше, ніж фінансування, прив'язане до державних або донорських програм. Однак в такому разі необхідно представити адекватне забезпечення кредиту на випадок невиконання позичальником фінансових зобов'язань, а також провадити роботу у напрямку розроблення спеціальних гарантійних механізмів зі сторони держави, в результаті чого буде можливість одержати кредит від кредитних спілок.

З метою реалізації комплексних проектів з енергозбереження слід підтримувати практику, яка передбачає активну співпрацю місцевих органів влади та кредитних спілок на базі відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими на здійснення заходів з енергозбереження для об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). Механізм фінансування енергозберігаючих заходів для ОСББ полягає у наданні субвенції з обласного бюджету місцевим виключно за наявності затвердженої в установленому порядку місцевих програм енергозбереження та передбачених у місцевих бюджетах коштів на їх реалізацію.

Ще одним варіантом з розв'язання проблеми недостатності державних коштів та доступних кредитів для фінансування інноваційних програм і проектів енергозбереження можуть стати спеціальні цільові центральні та регіональні, а також спеціальні недержавні фонди енергозбереження, які акумулюватимуть кошти, як приватні, зокрема і міжнародних організацій,

так і державні, та вкладатимуть їх у найбільш актуальні проекти енергозбереження, перш за все

через пільгове кредитування, виділення грантів тощо (рис. 1).

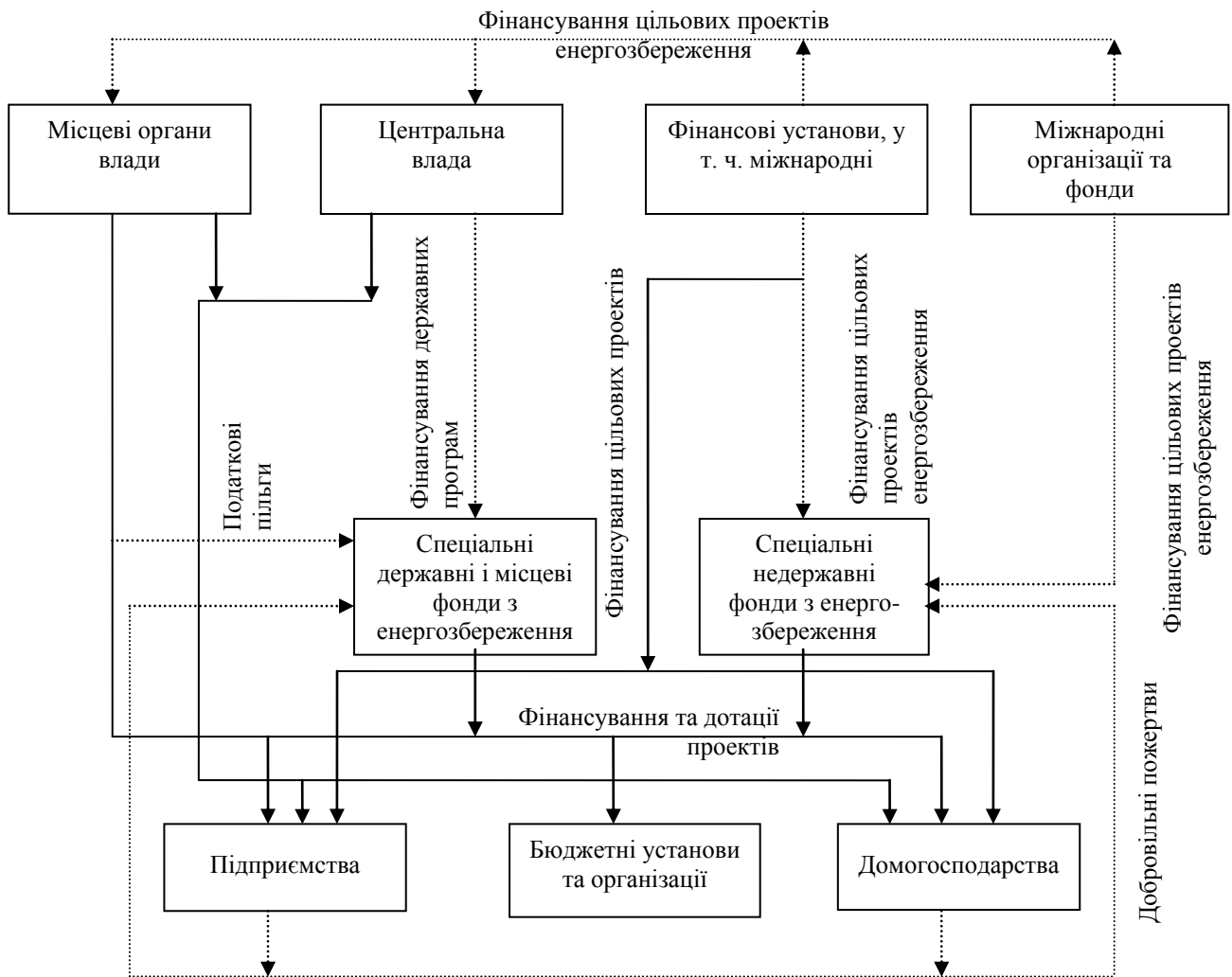


Рис. 1. Механізм функціонування спеціальних фондів енергозбереження [2, с. 328]

Для створення цільових місцевих фондів енергозбереження доцільно на законодавчому рівні визначити джерела формування таких фондів, напрями і порядок здійснення видатків. Доцільно використати чинні механізми стимулювання енергозбереження і передбачити наповнення цих фондів, у тому числі й за рахунок накладання економічних санкцій за неефективне використання енергоресурсів. Ще одним джерелом формування місцевих фондів можуть бути частини коштів від економії коштів, що досягається в результаті запровадження енергозберігальних заходів на підприємствах, які отримали кредити з цих фондів. Видатки цільових фондів можуть направлятися на реалізацію енергозберігальних заходів у бюджетній чи житлово-комунальній сфері. З цього фонду доцільно також надавати кредити підприємствам усіх форм власності для реалізації енергоощадних проектів. Координацію цих робіт варто покласти на структурні підрозділи з енергозбереження місцевих органів влади [2, с. 328].

Такі фонди повинні створюватися на неприбуткових засадах на основі наступних принципів: а) кошти фонду формуються на базі міжнародних і національних кредитних ресурсів; б) у якості закладу по кредитах виступає майно місцевих громад, яке надається за рішенням місцевих громад територіальних утворень області; в) цільове фінансування енергозберігаючих проектів відбувається в обсязі, пропорційному вартості наданого до закладу майна; г) енергозберігаючі проекти розробляються Фондом на базі повного енергоаудиту об'єктів закладодавця, погоджуються з місцевими органами влади та супроводжуються фондом до повного завершення проектів; д) для підвищення привабливості участі міжнародних фінансових установ, а також для формування страхової складової для своєчасної виплати відсотків та тілу кредиту первісним кредиторам на базі закладеного майна фонд розробляє різні механізми управління майном залежно від його

характеру. Дана діяльність регулярно контролюється та погоджується з засновниками фонду та закладодавцями; е) фонд засновується обласними органами влади. Участь у кредитних програмах фонду місцевих адміністрацій проходить на добровільній основі.

Яскравим прикладом функціонування спеціальних фондів енергозбереження є револьверний фонд (РФ) – фонд грошових коштів, який створений та функціонує з метою надання фінансової допомоги ОСББ для проведення поточних і капітальних ремонтів, впровадження енергозберігаючих заходів та проведення робіт із благоустрою [3]. Такі фонди можуть також функціонувати як структурні підрозділи громадських організацій. До револьверних фондів залучаються кошти з місцевого бюджету та фандрейзингових компаній, а також внески ОСББ, державного бюджету, кошти малого, середнього та великого бізнесу, міжнародних організацій.

РФ надає кошти офіційно зареєстрованим ОСББ на поворотній основі терміном до 1 року. ОСББ, що отримало кошти з РФ, сплачує внески до фонду — 5% від суми поворотної допомоги.

Позичальник повертає кошти до РФ у щомісячно рівними частинами згідно встановленого графіку. Максимально допустима сума позички розраховується на підставі даних, поданих заявником за принципом: максимальна сума позички = сума майбутніх доходів до ремонтного фонду в період, на який береться позичка (внески мешканців + інші доходи підтвержені документально), – середній розмір очікуваної заборгованості + сума залишку коштів на рахунках заявника – 5% внесків до Фонду на адміністрування – 10% непередбачувані ризики. Схема роботи револьверного фонду відображена на рис. 2.

Крім того, фонд може сприяти інституційному розвитку ОСББ шляхом проведення спеціалізованих тренінгів, надання консультацій з підготовки документів та удосконаленню системи бухгалтерського обліку та діловодства; методичної допомоги в розрахунку кошторису та підготовки методичних рекомендацій по роботі ревізійної комісії і налагодження системи внутрішньої системи звітності та інформування; допомоги у юридичному супроводі по роботі з боржниками.

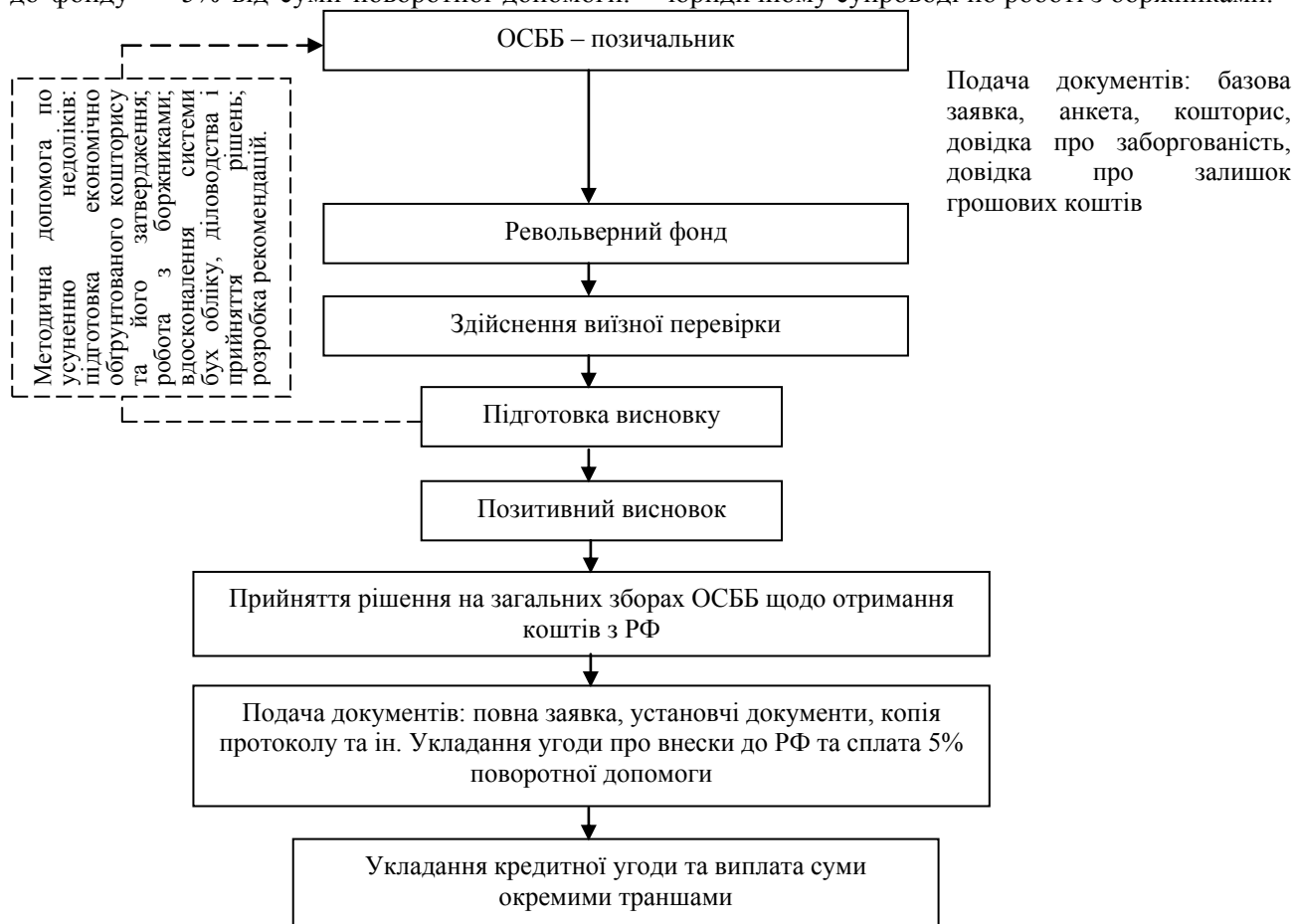


Рис. 2. Механізм револьверного кредитування [3]

Окрім вищевказаних традиційних джерел фінансування інноваційних проектів у сфері ене-

ргозбереження підприємницькі структури можуть користуватися новими механізмами

фінансування, зокрема шляхом лізингу. Щодо останнього, то у світовій практиці лізинг займає друге місце після банківських кредитів за поширеністю та обсягом інвестицій. Так, наприклад, питома вага інвестицій шляхом організації лізингу в загальних інвестиціях у сферу енергозбереження становить: в Англії – 28%, у США – 30%, Німеччині – 20%, Франції – 22%, Швеції – 26%, у Новій Зеландії, Австралії та Гонконгу – до 50%. Найкращим випадком застосування лізингової форми фінансування енергозбереження в Україні є проекти, що передбачають впровадження великих обсягів обладнання з порівняно незначними обсягами витрат на налагодження, обслуговування й інших супутніх витрат [4].

Розрахунки потенційного попиту на лізингові послуги в Україні варіюються до 50 мільярдів доларів США. Це – теоретичні суми, які враховують рівень амортизації та потреби у зміні основних засобів у різних галузях економіки. Проте щоб задовольнити цей попит, необхідно ліквідувати таку серйозну проблему, як недосконалість чинного законодавства, яке регулює відносини у сфері лізингу. Чинна система оподаткування призводить до того, що в лізингодавця обкладається податком на прибуток не лише винагорода, а й власний капітал. Неадекватним також є оподаткування операцій із фінансового лізингу податком на додану вартість. Крім цього, українські лізингові компанії та банки стикаються з проблемою недостачі та складністю залучення фінансових ресурсів на тривалі терміни, отримати гарантії чи страхові послуги. На відміну від них іноземні лізингові компанії не мають таких проблем і володіють значним капіталом, належною репутацією. Цілком імовірно, що коли макроекономічна ситуація в Україні стабілізується, а чинне законодавство, яке регламентує цю діяльність, буде удосконалене, їхня активність у фінансуванні енергоефективних інноваційних проектів значно зросте.

Ще одним джерелом небанківського фінансування інноваційних енергозберігаючих проектів є перфоманс-контракт, який передбачає виконання спеціалізованою енергосервісною компанією (ЕСКО) повного комплексу робіт з впровадження енергозберігаючих технологій на підприємстві замовника за рахунок залучених ЕСКО кредитних коштів. Механізм перфоманс-контракту започатковано в Україні постановою Кабінету Міністрів України від 20.12.1997 р. № 1422 «Про створення Української енергоефективної сервісної компанії» та прийняттям Закону України «Про ратифікацію кредитної угоди (Фінансування Української енергоефективної сервісної компанії УкрЕско) між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку».

Енергетичний перфоманс-контракт характеризується такими особливостями: надання послуг із встановлення обладнання «під ключ», у т.ч. розроблення фінансового плану, проектування, встановлення та налагодження обладнання, контроль, експлуатаційне обслуговування і забезпечення фінансування; витрати виконавців перфоманс-контрактів компенсуються за рахунок отриманої економії коштів від впровадження нових технологій та техніки; технічні, фінансові та експлуатаційні витрати несуть виконавці перфоманс-контрактів. ЕСКО забезпечують фінансування з поєднанням власних коштів, банківських позик та коштів інших залучених сторін (банки, фінансові установи, лізингові компанії). Така форма фінансування застосовується при нестачі робочого капіталу або при обмеженій можливості оформлення позики [4].

Модель фінансування проектів з енергоефективності через ЕСКО відображена на рис. 3.

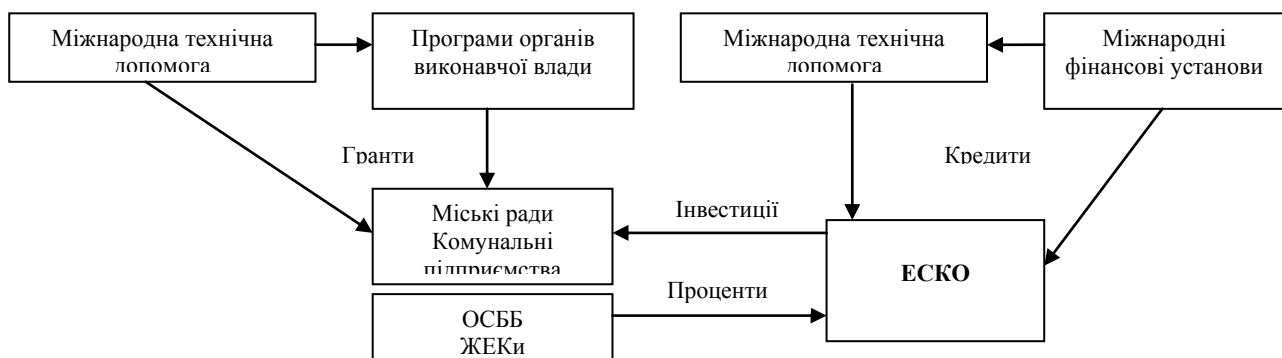


Рис. 3. Модель фінансування проектів з енергоефективності за допомогою механізму ЕСКО [2, с. 133]

Також слід звернути уваги на те, що процес реалізації проектів в сфері енергоефективності для державних організацій дуже відрізняється від звичайних тендерних процедур на основі вже розроблених технічних вимог і характеристик, оскільки обсяг робіт за контрактом не визначений і підрядник відповідає за його визначення. Це визначає необхідність встановити особливий механізм державних закупівель в сфері енергетичного обслуговування громадських будівель, що дозволить оцінку пропозицій з різним покриттям, витратами на реалізацію, економією енергії та фінансовими результатами.

Оцінка численних пропозицій з різним обсягом роботи, вартістю та запропонованою економією енергії є тривалим процесом. Для оцінки лише пропозицій від кваліфікованих заявників необхідно провести попередній відбір заявників, щоб обмежити кількість пропозицій до розумного рівня. Попередній відбір повинен ґрунтуватись на спроможності заявника розробити і впровадити ряд проектів з енергоефективності з використанням належного технічного підходу та мати досвід роботи з управління такими проектами. Водночас муніципалітети повинні мати право укладати контракти, які гарантують економію від енергозберігаючих заходів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах ринкової економіки існують об'єктивні засади, що визначають необхідність розв'язання основних економічних і політичних проблем людства. Основні акценти сьогодення переносяться з торговельно-економічної кооперації на науково-технічну, виробничу і фінансову: обмін технологіями, послугами, створення спільних організаційних і фінансових структур, механізмів фінансування тощо. З'являються нові пріоритети розвитку: добробут, інтелектуалізація виробничої діяльності, використання високих та інформаційних технологій, екологічність і ощадливість у використанні природних ресурсів. В свою чергу це потребує відповідних змін і в управлінні процесами формування енергоефективної економіки, що потребує значних фінансових ресурсів на реалізацію інноваційних проектів у сфері енергозбереження, зокрема й коштів небанківських фінансових установ.

Активізація фінансування небанківськими фінансовими установами інноваційних проектів з підвищення енергоефективності може бути досягнута за рахунок: звільнення від

оподаткування прибутку кредитних спілок, револьверних фондів, лізингових та енергосервісних компаній, отриманого від фінансування інноваційних проектів у сфері енергозбереження терміном понад 5 років (за рахунок інвестиційних кредитів та фінансового лізингу), а також запровадження диференційованого підходу до оподаткування прибутку від таких вкладень терміном від 3 до 5 років; часткове (50%) формування резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями (насамперед інвестиційними кредитами на фінансування енергозберігаючих проектів, зокрема у житловому секторі); надання державних гарантій небанківським фінансовим установам за кредитами на фінансування інноваційних енергозберігаючих проектів, а також організація державного страхування таких вкладень; звільнення від ввізного мита та податку на додану вартість енергозберігаючих матеріалів, комплектуючих, а також відповідного енергозберігаючого обладнання, призначеного для фінансового лізингу; запровадження державного відшкодування (часткового) процентних ставок за кредитами, що спрямовуються на фінансування інноваційних енергозберігаючих проектів та передбачення обсягів відшкодування в Державному та місцевих бюджетах.

В економічних умовах, що склалися на нинішній день, розв'язання цієї проблеми вимагає комплексного підходу, який має враховувати інтереси держави, небанківських фінансових установ, організацій, домогосподарств та всіх інших суб'єктів, які мають відношення до реалізації інноваційних проектів у сфері енергозбереження. Важливими компонентами такого підходу має бути посилення ролі держави в процесах консолідації приватного капіталу для реалізації значних за обсягами енергозберігаючих проектів шляхом поєднання капіталу банків і небанківських фінансово-кредитних установ, промислового капіталу та коштів науково-дослідних організацій, а також створення сприятливих умов для їхньої діяльності у процесах підвищення енергоефективності вітчизняної економіки.

Перспективами для подальших досліджень у напрямку фінансування інноваційних проектів у сфері енергозбереження небанківськими фінансовими установами є розроблення дієвих механізмів регулювання їх діяльності інфраструктурного забезпечення, а також пошук нових форм та механізмів фінансування.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Львівська обласна державна адміністрація. Офіційний сайт [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://loda.gov.ua>
2. Вознюк М. А. Регіональна інвестиційна політика енергозбереження : монографія / М. А. Вознюк. – Львів : ДУ «Ін-т регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України», 2015. – 416 с.
3. Нові підходи до фінансування реалізації енергозберігаючих заходів ОСББ та ЖБК у м. Вознесеньку // <http://www.minregion.gov.ua/osbb/korisni-posilannja-ta-informacijni-vidannja-shhodo-stvorennja-ta-dijalnosti-osbb/novi-pidhodi-do-finansuvannya-realizaciyi-energozberigayuchih-zahodiv-osbb-ta-zhbk--u-m---vozneseensku>.
4. Михайлова С. Опыт стран Европы и Азии в сфере энергосбережения / С. Михайлова // ЭСКО. – 2007. – № 8. – с. 52.

REFERENCES

1. Lvivska oblasna dergavna administratsiya [Lviv Regional State Administration]. Retrived from: <http://loda.gov.ua/> [in Ukrainian].
2. Voznyuk, M.A. (2015). Regionalna investytsiyna polityka energozberegennya [Regional investment policy of energy saving]. LViv: Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine [in Ukrainian].
3. Novi pidhody do finansuvannya energozberigayuchyh zahodiv OSBB ta GBKu m. Voznesensku [New approaches to financing energy saving measures and JBK condominiums in the city Voznesensk]. Retrived from: <http://www.minregion.gov.ua/osbb/korisni-posilannja-ta-informacijni-vidannja-shhodo-stvorennja-ta-dijalnosti-osbb/novi-pidhodi-do-finansuvannya-realizaciyi-energozberigayuchih-zahodiv-osbb-ta-zhbk--u-m---vozneseensku>. [in Ukrainian]
4. Mykhaylova, S. (2007). Opyt stran Evropy i Aziyi v sfere energozberegennya [The experience of countries in Europe and Asia in the field of energy saving]. ESCO, 8, 52. [in Ukrainian].

Одержано 29.08.2016 р.

Яценко А.А.

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ АУДИТ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

В статті розкрито сутність та методика державного фінансового аудиту в сфері охорони здоров'я в Україні. Здійснено порівняння практики застосування термінів «державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм» та «аудит ефективності». Здійснено аналіз основних напрямів та ключових питань проведення аудиту ефективності в зарубіжних країнах, в результаті чого виявлено значні відмінності в практиці здійснення аудиту ефективності в країнах Західної та Східної Європи. Запропоновано шляхи удосконалення окремих частин процесу здійснення державного фінансового аудиту в сфері охорони здоров'я України шляхом запровадження нових показників результативності виконання бюджетних програм.

Ключові слова: державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм, аудит ефективності, сфера охорони здоров'я, показники результативності бюджетних програм.

Постановка проблеми. Сфера охорони здоров'я України має досить розгалужену структуру та представлена багатьма закладами, багато з яких отримує бюджетні кошти. Бюджетні кошти, що виділяються на охорону здоров'я потребують належного фінансового контролю. Одним з найбільш проблемних способів фінансування видатків на охорону здоров'я є використання програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Тому виділення коштів для спеціально створених бюджетних програм в сфері охорони здоров'я вимагає застосування специфічних методів державного фінансового аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та здійснення державного фінансового аудиту бюджетних програм, в т.ч. в сфері охорони здоров'я, розглядали в своїх працях такі вчені як: Т.С. Невешкіна, О.Т. Оледій, О.І. Малецька, В.Ю. Трайтлі, Т.В. Федченко та інші. Проблема впровадження в процесі бюджетування програмно-цільового методу фінансування видатків з бюджетів, на основі виконання якого потім здійснюється державний аудит бюджетних програм присвячені праці Р.Л. Жебчука, Н.В. Ткаченко, С.М. Феденько та інших вчених. Праці цих вчених є ґрунтовними та розкривають окремі важливі проблеми функціонування державного фінансового аудиту, в т.ч. в сфері охорони здоров'я. Однак, деякі питання здійснення державного фінансового аудиту бюджетних програм в сфері охорони здоров'я в них не розкриті повною мірою, тому потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є розкриття сутності методики державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм охорони здоров'я та надання рекомендації щодо створення нових показників визначення результативності бюджетних програм.

Опис основного матеріалу дослідження. Державний фінансовий аудит є однією з форм здійснення державного фінансового контролю в Україні та світі. Одним з видів такої форми контролю є державний фінансовий аудит бюджетних програм.

Відповідно до ст. 2 Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 № 2456-VI бюджетна програма – це сукупність заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети, завдань та очікуваного результату, визначення та реалізацію яких здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій [1]. З цього визначення зрозумілим є те, що бюджетні програми можуть створюватися практично в будь-якій сфері діяльності органів державного управління, а головною рисою цих програм є чітка спрямованість на виконання поставленої мети.

Для здійснення контролю за витратами бюджетних коштів законодавством передбачено проведення такої форми фінансового контролю як державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм. Слід зауважити, що чинним законодавством визначення такого поняття як «державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм» не передбачено. Натомість, використовується термін «аудит ефективності». Це пояснюється застосуванням в процесі законотворчості міжнародних норм, в яких оцінка та контроль заходів, процесів схожих на бюджетну програму, здійснюється за допомогою

операційного аудиту, аудиту управлінських рішень чи аудиту ефективності.

Відповідно до п. 3 Порядку проведення Державною фінансовою інспекцією державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, затвердженого постановою Кабінету міністрів України від 10 серпня 2004 р. №1017, основними завданнями аудиту ефективності є[2]:

1) оцінка виконання результативних показників бюджетних програм;

2) оцінка ефективності виконання бюджетних програм;

3) виявлення упущень і недоліків організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру, які перешкоджають своєчасній, повній і якісній реалізації запланованих цілей;

4) визначення ступеня впливу виявлених упущень і недоліків на реалізацію запланованих цілей;

5) розроблення пропозицій щодо шляхів (форм, засобів) підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

З-поміж цих завдань найбільш важливим, на нашу думку, є процес оцінки результатів виконання бюджетної програми. Загальною рисою для всіх галузей є те, що для них застосовується 4 групи показників результативності виконання бюджетних програм: показники затрат, продукту, ефективності, якості [3]. Достатньо спірним є визначення поняття «показник ефективності» бюджетної програми, оскільки воно в деякій мірі взаємопов'язане із поняттям результативності в

цілому. Тому що, саме ефективність можна визначити як здатність досягати або не досягати запланованого результату.

В той же час аудит ефективності в зарубіжних країнах направлений на перевірку ефективності та економності використання державних ресурсів, а об'єктом такої форми контролю є вся управлінська діяльність, в т.ч. організаційна та адміністративна системи [8, с.106]. Отож, в інших країнах, аудит ефективності охоплює дещо ширше коло об'єктів контролю та є більш розвиненим в порівнянні з практикою застосування його в Україні.

Оскільки сфера охорони здоров'я має досить розгалужену систему закладів охорони здоров'я, то в процесі здійснення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм виникає потреба в обчисленні значної кількості показників результативності цих програм. Саме тому, на нашу думку, варто порівняти показники результативності виконання бюджетних програм в лікарнях та поліклінічних закладах, як найбільш розповсюджених закладів охорони здоров'я в Україні в цілому (табл.1).

На нашу думку ці показники є досить узагальненими і не можуть врахувати специфіку діяльності кожного окремого закладу охорони здоров'я. Для проведення оцінки діяльності закладів охорони здоров'я під час державного фінансового аудиту необхідно розраховувати додаткові показники для більшої деталізації результатів аналізу та кращого розуміння діяльності закладів охорони здоров'я.

Таблиця 1

Показники результативності виконання бюджетних програм для поліклінік, лікарень та санаторно-курортних закладів*

Показники затрат	Показники продукту	Показники ефективності	Показники якості
Кількість ліжок (од.)	Кількість лікарських відвідувань (тис. од.)	Навантаження на одну лікарську посаду (осіб)	Зміна кількості випадків ускладнень після лікування (%)
Кількість установ (од.)	Кількість ліжко-днів (тис. од.)	Середня вартість одного ліжко-місця на добу (грн.)	Рівень захворюваності, в тому числі дитячої, у порівнянні з попереднім роком (%)
Кількість штатних одиниць (посад)	Чисельність пролікованих/ реабілітованих хворих (од.)	Завантаженість ліжкового фонду (%)	Рівень летальності (%)
	Кількість хірургічних втручань (од.)	Середній термін перебування на лікуванні одного хворого (днів)	
	Чисельність осіб, які отримали послуги санаторно-курортних закладів (осіб)	Середня вартість оздоровлення однієї особи в санаторно-курортних закладах (грн.)	Рівень забезпечення санаторно-курортним лікуванням (%)
	Кількість лабораторних досліджень (од.)		

* Складено автором на основі [3]

Результати ознайомлення з закордонною практикою здійснення фінансового контролю показують, що саме аудит ефективності становить значну частку серед здійснюваних контрольних заходів. В той же час в інших країнах відсутній окремий аудит виконання бюджетних програм. При цьому, аудит ефективності та фінансовий аудит є принципово різними, але взаємопов'язаними. За кордоном аудит ефективності є більш прогресивною формою фінансового контролю. Взаємозв'язок між державним фінансовим аудитом та аудитом ефективності полягає в тому, що останній використовує результати фінансового аудиту. В той час же час ніякого дублювання контролю не відбувається, оскільки мета, завдання, функції та принципи здійснення обох видів аудиту чітко визначені та неухильно дотримуються [6, с.8].

В зарубіжних країнах аудит ефективності в сфері охорони здоров'я досить розповсюджений,

особливо в медичних закладах. Основні напрямки та ключові питання аудиту ефективності в сфері охорони здоров'я в деяких країнах світу наведено в табл. 2. Розглядаючи табл. 2, можна зробити висновок, що аудит ефективності в сфері охорони здоров'я Росії та Великобританії має суттєві відмінності. Наприклад, у Великобританії значна увага приділяється питанням, безпосередньо не пов'язаним з господарською діяльністю медичних закладів, а з результативністю виконання головних завдань закладів охорони здоров'я, таких як дослідження якості управління персоналом закладів, ефективністю використання лікарських засобів та обладнання. Натомість в Росії основні напрями аудиту ефективності в більшій мірі охоплюють контроль та аналіз фінансово-господарської діяльності, що є в цілому характерним для всіх країн Східної Європи.

Таблиця 2

Напрями та ключові питання аудиту ефективності в галузі охорони здоров'я у Великобританії, США та Росії*

Країна	Напрями аудиту	Ключові питання аудиту
1	2	3
Великобританія	Фінансова система	ефективність управління витратами, управління контрактами на постачання ліків
	Інформаційний менеджмент та технології	управління інформаційними потоками, управління додатками, інфраструктура
	Продуктивність	активність і якість даних (наприклад, реадмісія, невідкладна допомога, рак)
	Клінічна якість	структура управління якістю, клінічний аудит та якість метрики, забезпечення безпеки пацієнтів
	Робоча сила (працівники медичних установ)	пошук та підбір персоналу, дослідження відповідності рівня заробітної плати, планування і запровадження постійного навчання персоналу
	Управління ризиком та відповідність закону	управління структурою, управління ризиками з боку вищих керівників управління медичними установами, дотримання законодавства (повідомлення про інциденти та скарги, готовність до незвичних ситуацій.)
США	Фармація	придбання та отримання лікарських засобів, контроль укладання договорів адміністраціями медичних закладів на поставки ліків, оцінка регулювання обігу лікарських речовин та безпеки їх збереження в закладах
	Управління грошовими потоками	оцінка системи внутрішнього контролю при управлінні фінансами медичних закладів(особлива увага приділяється готівці)
	Допуск та реєстрація пацієнтів	оцінка системи контролю на відповідність законності реєстрації та перебування пацієнтів в медичних закладах, оцінка захищеності персональних даних пацієнтів.)
	Лабораторія	оцінка дотримання закладами охорони здоров'я всіх політик та процедур щодо застосування медичного обладнання, встановлення відповідності роботи обладнання та використання ліків за призначенням

1	2	3
Росія	Управління закупівлями	якість планування та виконання закупівель ліків, оцінка конкурентоздатності при закупівлях та чіткості виконання контрактів
	Управління майном	ефективність використання основних засобів закладів охорони здоров'я
	Управління персоналом	оцінка системи оплати праці в медичних закладах, відповідність кваліфікації працівників займаним посадам, підвищення кваліфікації, тренінги
	Розкриття інформації	наявність планів фінансово-господарської діяльності закладів охорони здоров'я, розміщення таких даних у засобах масової інформації
	Не бюджетні надходження медичних закладів	дослідження позабюджетних джерел надходження коштів до медичних закладів, законності такого надходження та ефективності використання коштів

* Складено автором на основі [4,9,10]

Для покращення державного фінансового аудиту бюджетних програм в сфері охорони здоров'я в Україні необхідно впровадження нових показників оцінки результативності бюджетної програми або зміна нині існуючих. Слід зауважити, що для системи охорони здоров'я в Україні основним завданням є виконання планів діяльності закладів охорони здоров'я щодо, наприклад, кількості ліжко-днів, лікарських відвідувань або зменшення рівня смертності. Це досить часто, призводить до маніпулювання даними з боку керівної ланки закладів охорони здоров'я з метою отримання бюджетного фінансування на наступні періоди.

Враховуючи викладене, варто доповнити результативні показники бюджетної програми такими показниками якості обслуговування населення у лікарні як «відмова від госпіталізації» (кількість випадків та їх частка у чисельності хворих, які поступили на лікування), «повторна госпіталізація» (кількість випадків та їх частка у загальній чисельності госпіталізованих) тощо.

Повертаючись до показників, наведених в табл. 1, слід підкреслити, що показники результативності виконання бюджетних програм в лікарнях та поліклініках є основними, але не вичерпними. На нашу думку до показників результативності бюджетних програм необхідно додати показники оцінки управління персоналом, наприклад, кількість працівників, що мають науковий ступінь або вчене звання,

кількість працівників, що пройшли стажування за кордоном.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи наведене можна зробити висновок, що організаційно-правове забезпечення та нормативна база здійснення державного фінансового аудиту потребує вдосконалення. В першу чергу слід визначитися з термінологією та запровадити визначення поняття «державний фінансовий аудит бюджетних програм». Це необхідно, тому що поняття аудиту ефективності в Україні та за кордоном відрізняються між собою. Необхідна визначитися в подальшому з розвитком державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм охорони здоров'я. Напрямами цього розвитку може стати або запровадження в Україні стандартів країн Європейського союзу щодо аудиту ефективності, або вдосконалення діючої методики здійснення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм в Україні. Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні нових показників результативності виконання бюджетних програм охорони здоров'я, які будуть використовуватися в процесі здійснення державного фінансового аудиту. Також важливим напрямом подальших досліджень науковців має стати система організаційно-правового забезпечення здійснення аудиту у сфері охорони здоров'я із врахуванням становлення та розвитку таких систем в провідних країнах світу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

2. Про затвердження Порядку проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм: постанова Кабінету міністрів України від 10 серпня 2004 р. №1017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-%D0%BF>

3. Про результативні показники бюджетної програми: Наказ Міністерства фінансів України від 10.12.2010 №1536 (в редакції від 24.07.2015). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1353-10>
4. Андреева О.В., Бударин С.С. Использование современных форм аудита эффективности в сфере здравоохранения / О.В. Андреева, С.С. Бударин // Вестник Росздравнадзора. – 2014. – №6. – С. 37 – 43.
Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-sovremennyh-form-audita-effektivnosti-v-sfere-zdravoohraneniya>
5. Невешкіна Т.С. Проблеми визначення показників результативності виконання бюджетних програм в Україні / Т.С. Невешкіна. // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 6(2). – С. 106 – 115.
6. Симоненко В.К. Аудит эффективности: проблемы адаптации и внедрения/ В.К. Симоненко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – №2. – С.5 – 14.
7. Феденько С.М. Програмно-цільовий метод у ресурсному забезпеченні охорони здоров'я / С.М. Феденько // Інноваційна економіка. – 2013. – №7. – С.53 – 56.
8. Федченко Т.В. Оцінка ефективності виконання бюджетних програм в галузі охорони здоров'я / Т.В. Федченко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №3. – С.105 – 109.
9. Health care internal audit: Identifying prevalent risks within your organization [Електронний ресурс] / 2015 RSM US LLP. – Режим доступу: http://rsmus.com/pdf/health_care_internal_audit.pdf
10. Performance audits in the public sector: the National Health Service in England [Електронний ресурс] / Mersey International Audit Agency. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/dgs/internal_audit/pdf/conference_2012/crowley_pres.pdf

REFERENCES

1. Biudzhetniy kodeks Ukrainy: pryjniatyj 08.07.2010 № 2456-VI. [The budget code of Ukraine from July 08/ 2010 № 2456-VI.]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian].
2. Pro zatverdzhennia Poriadku provedennia Derzhavnoiu finansovoiu inspektsiieiu, ii terytorial'nymy orhanamy derzhavnogo finansovoho audytu vykonannia biu-dzhetnykh prohran: postanova Kabinetu ministriv Ukrainy, pryjniata 10 serpnia 2004 r. №1017 [On approval of the State Financial Inspection and its territorial bodies of the state financial audit of budget programs: Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine from August 10, 2004 №1017.]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-%D0%BF> [in Ukrainian].
3. Pro rezul'tatyvni pokaznyky biudzhetnoi prohramy: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 10.12.2010 №1536 (v redaktsii vid 24.07.2015). [On the result indicators of budget programs: The order of Ministry of Finance of Ukraine from December 10, 2010 №1536 (in the wording of 24.07.2015).].(n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1353-10> [in Ukrainian].
4. Andreeva O.V., Budaryn S.S. Yspol'zovanye sovremennykh form audyta efektyvnosti v sfere zdravookhraneniya [The use of modern forms of audit of effectiveness in the health sector]. *Vestnyk Roszdravnadzora [The Herald of Federal Service for Surveillance in Healthcare]*. Moscow, 2014, 6, pp. 37 – 43[in Russian].
5. Nievieshkina T.S. Problemy vyznachennia pokaznykiv rezul'tatyvnosti vykonannia biudzhjetnykh prohran v Ukraini [Problems of definition of performance indicators of budget programs in Ukraine]. *Visnyk Dnipropetrovs'koho universytetu. Seriiia «Ekononika»*. [Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series "Economy"]. Dnipropetrovsk, 2012, 6(2), pp. 106 – 115 [in Ukrainian].
6. Symonenko V.K. Audyt efektyvnosti: problemy adaptatsyy y vnedreniya [Performance audit: problems of adaptation and implementation]. *Visnyk KNTEU [The Herald of KNTEU]*. Kyiv, 2014, 2, pp. 5 – 14 [in Russian].
7. Feden'ko S.M. Prohranno-tsil'ovyy metod u resursnomu zabezpechenni okhorony zdorov'ia [Program and target method in resources for healthcare]. *Innovatsijna ekonomika [Innovative Economy]*. 2013, 7, pp. 53 – 56 [in Ukrainian].
8. Fedchenko T.V. Otsinka efektyvnosti vykonannia biudzhjetnykh prohran v haluzi okhorony zdorov'ia [Evaluation of efficiency of budget programs in health care]. *Visnyk ZhDTU [The Herald of Zhytomyr State Technological University]*. Zhytomyr, 2010, 3, pp. 105 – 109 [in Ukrainian].
9. Health care internal audit: Identifying prevalent risks within your organization / 2015 RSM US LLP. Retrieved from http://rsmus.com/pdf/health_care_internal_audit.pdf
10. Performance audits in the public sector: the National Health Service in England / Mersey International Audit Agency. Retrieved from http://ec.europa.eu/dgs/internal_audit/pdf/conference_2012/crowley_pres.pdf

Одержано 31.05.2016 р.

Розділ 6

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК [657:34] (4:477) «71»

Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я., Сливка Я.В.

ВІД ОБЛІКОВО-ПРАВОВОЇ КУЛЬТУРИ ДО ОБЛІКОВОЇ НАУКИ

В статті розкривається історія виникнення обліково-правової культури до зародження облікової науки і подальшого її розвитку на основі дослідження французької, італійської, німецької та англо-американської бухгалтерських шкіл. Зокрема, у середині XIX століття в Італії, Франції, Швейцарії, Німеччині виникла істинна бухгалтерська наука - рахунковедення. Концепція німецької школи полягала в підході до бухгалтерського обліку не ззовні, тобто в пошуках облікового змісту бухгалтерії в інших науках. У 20-х - 40-х роках XX століття, певною мірою спираючись на досягнення німецької школи, виникла англо-американська школа, взявши за основу прагматизм і психологію, ця школа своїм основним завданням ставила перетворення обліку на знаряддя управління. Усі чотири школи (французька, італійська, німецька та англо-американська) незалежно від їх напрямів, мети обліку, предмета вивчення, методу мали величезний вплив на формування світової бухгалтерської науки і в своїх поглядах, наукових розробках, пропозиціях вийшли далеко за рамки своїх держав.

Ключові слова: обліково-правова культура, облікова наука, французька бухгалтерська школа, італійська бухгалтерська школа, німецька бухгалтерська школа, англо-американська бухгалтерська школа.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження проблеми виникнення обліково-правової культури до зародження облікової науки і подальшого її розвитку зумовлена тим, що кожен етап розвитку науки закономірно пов'язаний з попереднім. Облік розвивається і удосконалюється завдяки розумній інтерпретації досягнень вчених і практиків попередніх епох сучасними науковцями. Дослідження історії облікової і правової культури, виникнення подвійної бухгалтерії дозволяє подолати труднощі в процесі пізнання нових господарських явищ, пояснити раніше невідомі нам історичні факти. Необхідність вивчення історії виникнення, становлення і розвитку обліково-правової культури аж до зародження і подальшого розвитку облікової науки з урахуванням напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених визначає актуальність теми даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Історію тієї чи іншої науки неможливо описати повністю та з великою достовірністю. Не ставили собі цього за мету й автори монографії. Але є низка завдань, які все ж таки автори вирішили дослідити: оцінити авторитетність практичної бухгалтерії та бухгалтерського обліку як науки, яка має довгий шлях розвитку; належно оцінити та винести урок з інтелектуальних пошуків наших вчених-економістів, практиків, далеких і сучасних колег з метою вдосконалення їх розробок на підставі багатовікових досягнень, традицій і перспективних наукових праць.

Автори статті переконані в тому, що облікова культура - це історія і філософія усього бізнесу. Розвиток кожної науки, її успіх і невдачі залежать від вчених, які в ній працюють. Багатьом здається, що в бухгалтерському обліку не було людей за силою інтелекту рівним Леонардо да Вінчі (1452-1519 рр.), Мікеланджело (1475-1564 рр.), Миколі Копернику (1473-1543 рр.), Альберту Дюреру (1471-1528 рр.), Христофору Колумбу (1451-1506 рр.), Васко да Гаммі (1469-1524 рр.). До цієї плеяди також належить Лука Пачолі (1445-1524 рр.) - математик, що заклав основи науки про бухгалтерський облік.

У розвиток історії обліку вагомий внесок зробили вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, О.М. Галаган, О.Ф. Галкін, С.Ф. Голов, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський,

© Даньків Йосип Якимович, к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +38(050)6712549, e-mail: yosyp.dankiv@uzhnu.edu.ua

Остап'юк Мирослав Ярославович, к.е.н., професор кафедри обліку і аудиту та фінансів, Карпатський інститут підприємництва університету «Україна», тел.: +38(098)8203332, e-mail: mirek8844@gmail.com

Сливка Ярослава Василівна, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів, Карпатський інститут підприємництва університету «Україна», e-mail: iacia@inbox.ru

С.Ф. Легенчук, В.Ф. Максимова, І.В. Малишев, П.П. Німчинов, О.П. Рудановський, В.В. Сопко, В.Г. Швець; зарубіжні дослідники: М.Ф. фон Дітмар, М.І Купер, М.С. Лунський, В.Г. Макаров, В.Ф. Палій, М.С. Помазков, С.С. Сіверс, Я.В. Соколов.

Даною проблемою в сучасних умовах займаються як вчені-історики, так і вчені-економісти. Зокрема, її обліково-правовий аспект та становлення і розвитку бухгалтерського обліку як науки розкритий в наукових працях таких українських вчених як Ф.Бутинець, Й. Даньків, М. Лучко, М. Остап'юк, І.Й. Яремко та інші.

Формування цілей статті. Метою статті та її основним завданням, опираючись на величезний історичний багаж, є розкриття історичних здобутків виникнення, становлення і розвитку обліково-правової культури аж до зародження облікової науки з урахуванням напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених в досліджуваному періоді, визначення впливу на подальший розвиток бухгалтерського обліку, а з часом і у всьому світі.

Опис основного матеріалу дослідження. З XIII століття до середини XIX ст. подвійна бухгалтерія поширюється по всіх країнах Європи і світу, завойовуючи одну галузь економіки за іншою. Число її прихильників стрімко зростає. Визначним моментом в її успіхах був вихід 10 листопада 1494 р. книги великого італійського математика Луки Пачолі (1445-1517) "Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції і співвідношення", трактат якої про рахунки і записи містить детальний опис застосування подвійної бухгалтерії до практики торгового підприємства. Його праця мала значний вплив на розвиток бухгалтерського обліку як науки, починаючи з середньовіччя. Заслуга Л. Пачолі, математика за фахом, полягає в тому, що він як вчений зумів описати й систематизувати те, що на практиці було давно відомо.

У Франції наукові пошуки розвитку облікової та економічної думки розвинув П'єр Ленезан де Буагільбер. На початку 1707 року він опублікував два томи своїх творів. Головним їх досягненням є розгляд питань про застосування пропорційних або нормальних цін. Перш за все це такі ціни, котрі забезпечують у кожній галузі компенсацію витрат виробництва та чистий дохід. Ці ціни повинні забезпечити безперервний процес реалізації товарів і стійкий споживчий попит. На нашу думку вищезазначене й покладено в розробку управлінського обліку, який так широко пропагується у вітчизняній практиці.

Ті ж постулати закладені у системи виробничого обліку "стандарт-кост" і "директ-костинг", які розвинулися на початку XX століття в США, і до яких ми ще повернемося в цій роботі. Буагільбер вказував на головні помилки в процесі формування витратного механізму підприємств - на встановлення максимальних цін та отримання короткотермінової вигоди. Він вказував, що "Держава за допомоги розумної податкової політики може сприяти високому рівню споживання та попиту" [1, с.88].

Значними дослідженнями на макроекономічному обліковому рівні стали праці Ф.Кене (1694-1774 рр.). Саме він розробив теорію "чистого продукту" - надлишку, який виникає після вирахування витрат на його виробництво. У подальшому Ф.Кене аналізував чистий продукт, виробництво, розподіл та оборот. Він вперше розвинув такі облікові поняття-терміни, як початкові та щорічні аванси.

Досліджуючи ці поняття, Ф.Кене заклав певну основу для аналізу обороту та відтворення капіталу, тобто постійного повторення процесів виробництва та збуту, що має велике значення для раціонального ведення господарства. В подальшому ці ідеї лягли в основу визначення господарських процесів як об'єктів бухгалтерського обліку. В науковому та методологічному плані слід виділити такі господарські процеси як об'єкти бухгалтерського обліку: процес заснування підприємств; процес діяльності (постачання, виробництво, збут); процес припинення діяльності.

Послідовником Ф.Кене та реформатором феодалізму був Жак Тюрго (1727-1792 рр.). У його "Роздумах про створення та розподіл багатств", написаних у 1766 році, розглядаються питання про вартість, гроші, процес формування цін. Ця праця поклала початок відображенню в облікових системах тих часів таких об'єктів, як витрати, результати, заробітна плата.

У Шотландії в цей час значного впливу на формування облікової думки мали праці Адама Сміта (1723-1790 рр.), крилатий вислів якого "До того часу, поки немає власності, не може бути й держави, мета якої й полягає у її захисті" відомий і сьогодні.

Девід Рікардо (1772-1823 рр.) - один з відомих вчених лондонського фінансового світу. Його праці, присвячені проблемам грошового обігу, сприяли розвитку банківського бухгалтерського обліку.

У подальших наукових працях бухгалтерський облік вже почав розглядатися як частина науки про управління. Визначення "Облік - це функція управління", - виникло саме

у Франції. Жак Саварі (1622-1690 рр.), а потім і Франсуа Кене розглядали облік як одну з галузей управління.

Для французьких авторів характерна перевага рахунків над балансом, з яких вони виводять подвійний запис. Ще в 1550 році Валентин Менгр впроваджує складну бухгалтерську проводку, що стало вагомим кроком уперед.

Великим досягненням у науковому розвитку після праці Л. Пачолі була пропозиція Ж.Саварі вести основні і допоміжні книги. Тим самим Ж.Саварі сформулював поняття синтетичного та аналітичного обліку, а звідси відповідних рахунків і реєстрів. Йому належать і відомі правила-постулати бухгалтерського обліку:

Сума залишків аналітичних рахунків відповідає сальдо того синтетичного рахунку, до якого вони були відкриті.

Сума оборотів по дебету і сума оборотів по кредиту всіх аналітичних рахунків повинна відповідати дебетовому та кредитовому обороту синтетичного рахунку, до якого вони були відкриті.

Класифікація рахунків, яка формувалася під впливом ідей Матьє де ла Порто, а потім значно розширена Бертраном Баремом, дозволяє зробити висновок про їх певну еволюцію. Це послідовний процес виникнення матеріальних рахунків, далі рахунків грошових коштів, розрахунків, потім фінансових вкладень, власних коштів і в кінці - результативних рахунків.

Щодо балансу, то він спочатку розглядається як гарантія рознесення операцій по рахунках. Це трактування дало можливість виділити два види балансу (Андре, 1636 р.) - пробний і підсумковий. Підсумкові баланси Ж.Саварі в свою чергу поділяв на інвентарні та конкурсні. Перший передбачав оцінку статей за собівартістю, другий - за ціною продажів. Ж.Саварі запропонував і низку ідей щодо зв'язків балансу з інвентарем: необхідність періодичного та точного складання інвентарю; усвідомлення того, що баланс впливає з інвентаря; інвентар і баланс як засіб переоцінки майна, вимог і зобов'язань. У французьких авторів ми зустрічаємо як економічне трактування балансу (Пурра), так і юридичне (С.Рікар), що пояснював весь актив як борг перед власником, а пасив як борг самого власника.

Франція є батьківщиною облікових реєстрів і на їх підставі створення концепцій трьох форм обліку: французької (де ла Порт), американської (Дегранж), бельгійської (Беттайль). Французька форма ґрунтувалася на ідеях італійської школи з її трьома книгами: пам'ятної, журналу та Головної. Пам'ятна книга змінювалася первинними документами (Мішель ван Дамм,

1606 р.). Для зручності записів у журналі було запроваджено дві колонки для сум - часткова, загальна (Матьє Тома, 1631 р.) (еволюцію основних форм обліку ми розглянемо дещо нижче).

Отже, бухгалтерський облік XVII - XVIII століть в Європі у своїй основі спирався на концепції французьких авторів. Значення обліку у Франції, зокрема, визначалося тим, що Саварі був залучений Ж.Б.Кольбером для участі в розробці Ордонансу 1673 р., який поклав початок принципам регулювання економіки. Ордонанс називали кодексом Саварі. Щодо бухгалтерського обліку, то він був настільки вдалим, що французький (1808) та бельгійський (1872) торгові кодекси повторювали його повністю.

Для впорядкування термінології де ла Порт склав бухгалтерський словник, він же і запровадив термін "рахівництво". У Франції, а це, мабуть, основна заслуга французької бухгалтерської школи того періоду, велике значення надавалося підготовці бухгалтерів. При цьому пріоритет був у теоретичній підготовці і набутті практичних навиків. Зокрема, Саварі вважав, що процес навчання має йти від простого до складного, хоч навчання при цьому довше, але ефективніше. Тому облік стає предметом наукової діяльності. З набору емпіричних і догматичних правил облік перетворився на засіб дослідження господарської діяльності за своєю методологією. Бухгалтерський облік у кінці XVII - на початку XVIII століть поступово стає наукою. Вже була бухгалтерська думка, але ще не було бухгалтерської наукової думки.

У середині XIX століття в Італії, Франції, Швейцарії, Німеччині виникла істинна бухгалтерська наука - рахунковедення. Усі книжки з бухгалтерського обліку від Л.Пачолі і до цього періоду тільки описували облікову процедуру, не пояснюючи рівності, наприклад, дебетових і кредитових записів при подвійному записі і т.д. Наука виникла пізніше, коли бухгалтери відкрили облікові парадокси. Історично рахунковедення зародилося з рахівництва. Італійські автори побачили зміст бухгалтерської науки в зміні прав і зобов'язань осіб, які беруть участь у господарському процесі. І це був певний крок до рахунковедення.

Послідовниками Н. д'Анастасіо були Джузеппе Борнагіні, а згодом Ф.Вілла та Д.Чербоні. Прибічники економічної теорії, беручи до уваги свої твердження, за якими на рахунках обліковуються матеріальні цінності, називали ще свою теорію матеріалістичною, її автором був міланський бухгалтер Джузеппе Людовік Кріппа. У 1838 році він визначив

предметом бухгалтерського обліку вивчення результатів господарської діяльності, які постійно зв'язані зі зміною обсягу та складу майна. За Кріппою всі рахунки розподіляються на дві групи: капітал та його частини, другі пояснюють структуру перших. Кріппа повністю заперечував юридичні аспекти обліку. Облік не відображає прав і обов'язків осіб, що беруть участь у господарському процесі, а лише фіксує зміну та рух цінностей, а динаміка зобов'язань - це тільки наслідок, далеко не основний, господарських процесів. Тобто, юридична теорія підміняє суть формою, а причину - наслідком.

У той же час була і третя група вчених-бухгалтерів, які відзначали, що подвійний запис не настільки зрозумілий, щоб стверджувати конкретно про якусь теорію чи концепцію. До цієї групи "скептиків" належали Вінченцо Джітті (1856-1945), Мішель Ріва (1830-1903).

Все-таки д'Анастасіо і Кріппа проголосили бухгалтерський облік наукою.

Батьком бухгалтерської науки став не д'Анастасіо і не Кріппа, а засновник ломбардської школи Франческо Вілла (1801-1884). Він синтезував юридичні та економічні аспекти обліку. Бухгалтерський облік, за Віллою, складається з трьох частин: теорія обліку - економіко-адміністративні відносини; правила ведення реєстрів та їх практичне використання; організація управління, в т.ч. ревізія рахунків.

Юридичний напрям бухгалтерської теорії був особливо розвинений представниками тосканської школи. Основоположник цієї школи Франческо Марчі (1822-1871) був переконаним персоналістом (за кожним рахунком стоїть особа).

За Ф.Марчі подвійний запис трактується: "Той, хто одержує цінності, або стає боржником, - дебетується, той, хто видає цінність, або стає позичальником - кредитується". З часом тосканську школу очолює Джузеппе Чербоні (1827-1917). Він творець логісмографії, за якою слід розрізняти теорію і форму рахівництва. В основі теорії лежать два принципи: персоніфікація - за кожним рахунком стоїть особа або група осіб. Тобто рахунки за Чербоні, тільки "живі" - особисті, і не може бути "мертвих", особливо штучних, наприклад, рахунків екранів. Другий принцип - дуалістичність - сальдо рахунку власника дорівнює сальдо сукупного рахунку агентів і кореспондентів.

Чербоні, розвиваючи ідеї Саварі щодо аналітичного та синтетичного обліку, застосував поняття аналізу та синтезу. Він мав багато послідовників: Д.Россі, К.Беліні, Карло Чербоні (син) та ін.

Зміст логісмографії - в послідовній персоналізації рахунків, мета - контроль діяльності агентів і кореспондентів господарства, предмет - права та обов'язки фізичних і юридичних осіб, метод - реєстрація.

Розвиваючи економічний аспект, венеціанці, очолювані Ф.Беста, - В.Альф'єрі, К.Гіділья, Д.Мальоне та інші внесли дуже багато в бухгалтерську науку. Зокрема, Ф.Беста сформулював знамениту теорію фонду. Фонд - це загальний обсяг вартостей, вкладених у підприємство. К.Гіділья розвинув теорію кошторису. А.Стабіліні на протигагу юридичному визначенню господарства дав його економічне трактування: "Господарство - сукупність дій, спрямованих на виробництво та споживання багатств".

У цілому ж для італійців був характерний такий підхід до бухгалтерського обліку, який вимагав того, щоб величина прибутку за балансом була рівна сумі, що оподатковується, а це повністю відповідало юридичному аспекту обліку. І хоч юридичну концепцію, як ми бачимо, не поділяло багато бухгалтерів-італійців, вона стала в цілому пріоритетною для італійської бухгалтерської школи. Хоча з юридичної точки зору не всі факти господарського життя можливо пояснити. Щодо розрахунків, виконання договорів, то тут юридичний аспект повністю розкривався, а от щодо амортизації, зносу, вилучених коштів, інших господарських фактів - юридична концепція безсила.

Відомі економісти XIX століття П.Ж.Прудон, Р.П.Коффі вважали, що бухгалтерський облік - це частина політичної економії. Будучи французами, вони і сформували національну думку, що бухгалтерський облік - економічна наука. Такі відомі вчені-бухгалтери французької школи, як Ж.Г.Курсель-Сенель, Л.Сей, А.Гільбо, Е.П.Леоте в своїх працях перевагу надавали економічним аспектам у бухгалтерському обліку. Юридична теорія давала пояснення лише подвійного запису, враховуючи те, що вона трактувала всі рахунки, як рахунки особисті - той, хто одержує, дебетується, той, хто видає, - кредитується. Такий підхід, як відомо, не повністю характеризував усі рахунки. Економічне трактування "немає приходу без видатків" пояснювало призначення всіх рахунків як засобів, джерел, так і господарських процесів. І це остаточно вплинуло на формування бухгалтера не як юриста, а як економіста. Тобто, бухгалтер переставав бути сторожем чужого майна, а був одним з організаторів господарської діяльності будь-якого підприємства, виступаючи головним економістом.

Розглядаючи рахунки окремо від осіб, що стоять за ними, французькі вчені розробили класифікацію рахунків за видами засобів, ввели в облік операційні рахунки, а згодом розробили складну систему цих рахунків і методику обліку. Ці рахунки називалися рахунками-екранами або рахунками порядку та методу. У плані рахунків виникає маса знеособлених рахунків - фондкових, резервних, процесів, регулюючих, порівняльних, фінансово-результативних.

Певною мірою французька школа концептуально протидіяла італійській. Це, зокрема, відчувається при визначенні величини прибутку, моменту реалізації продукції. Якщо в італійців дія означала результат, то у французів - тільки наявна грошова маса. До речі, і сьогодні в нашому вітчизняному обліку це питання залишається відкритим і періодично то одна, то інша концепція завойовує собі певне місце.

Французька школа вважала, що бухгалтерські дані, необхідні для прийняття управлінських рішень, повинні бути не абсолютно точні, а відносно точні; що права і обов'язки підзвітних осіб - це справа не бухгалтера, а правника; що мета бухгалтерського обліку - це система, порядок, раціоналізація, дієвість, ефективність, що бухгалтерія обліковує господарські засоби, а не саму інформацію. Враховуючи економічне трактування "немає приходу без видатків", вчені економічного напрямку не могли пояснити багато операцій і записів по них, де був відсутній обіг, наприклад, втрата майна внаслідок стихійного лиха і т.ін.

Політикоекономізація бухгалтерського обліку французькими вченими безперечно мала значний вплив на вдосконалення методології бухгалтерського обліку, розширила межі застосування бухгалтерського обліку до рівня всієї економіки країни. У цьому плані Францію можна сміливо вважати батьківщиною макрообліку.

Зовсім окрему позицію від італійської та французької шкіл займала німецькомовна школа. Справа в тому, що ця школа об'єднувала вчених-бухгалтерів Німеччини, Австро-Угорщини і німецькомовної частини Швейцарії.

Забігаючи наперед, можна сказати, що частина України (Галичина, Буковина, Закарпатська Україна) була під впливом німецькомовної школи, оскільки входила до складу тодішньої Австро-Угорської імперії. В чому ж полягала позиція цієї школи?

Для італійської та французької шкіл був характерний відповідно юридичний та економічний напрями. Концепція німецькомовної школи полягала в підході до бухгалтерського обліку не ззовні, тобто в пошуках облікового

змісту бухгалтерії в інших науках. Його шукали в самій бухгалтерії, в самій процедурі облікового процесу. Тому і напрям німецької школи називається процедурним.

Найбільш відомими представниками німецької школи були Ф.Скубіц, Ф.Лейтер, Б.Пендоф, Е.Шмеленбах, Готшальк, І.Ф.Шер, Кальмес та інші. Слід відзначити, що німецька школа в своєму історичному розвитку значно поступалась італійській і французькій. Тільки в середині XIX століття на основі праць Гантигіля, Г.Курцбауера, Г.Д.Аугшпурга зароджується теорія бухгалтерського обліку і поступово формується німецька школа та наукова думка.

Директор відомого в Німеччині комерційного училища в Гьорліці Ф.Скубіц у своїх працях дає визначення бухгалтерського обліку як діяльності, що в типовій формі виражає і відображає весь хід господарювання підприємства. За Ф.Лейтером, бухгалтерія - це хронологія відображення господарських операцій, їх систематизація у певному причинному зв'язку. Все в ній підпорядковане безпосередній процедурі ведення бухгалтерського обліку. Враховуючи це, Ф.Скубіц виділяє в бухгалтерії два напрями (види): споживчий і продуктивний, в сучасних умовах - бюджетний і госпрозрахунковий. Далі розвиваючи погляди Ф.Скубіца, Б.Пендоф, Е.Шмеленбах, чеський вчений Готшальк продуктивний вид бухгалтерії ділять на торгіву і виробничу бухгалтерію. Це була одночасна спроба виділення господарських процесів: постачання, збуту як сфери торгової (зовнішньої) бухгалтерії і виробництва як сфери виробничої (внутрішньої) бухгалтерії та несміливого поділу обліку на фінансовий і управлінський.

Відомим вченим-бухгалтером Європи, найбільшим прихильником процедурної концепції був І.Ф.Шер (1846-1924). Цей швейцарський вчений розглядав облікову процедуру як мету, предмет і метод бухгалтерії. За Шером, бухгалтерія є історіографією господарського життя, викладеною за законами систематизації. Предметом бухгалтерії можуть бути тільки здійснені господарсько-правові факти як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. В основу обліку І.Ф.Шер кладе не рахунки, а баланс. Тому його теорію часто називають балансовою теорією Шера. Баланс в І.Ф.Шера - це альфа і омега бухгалтерії: все починається з балансу і все закінчується ним. І до сьогодні майже усі підручники з теорії бухгалтерського обліку при вивченні методу бухгалтерського обліку починаються з балансу, а не з рахунків.

Тобто, в німецькомовній школі вивчення бухгалтерського обліку розпочиналося не від рахунків до балансу, як в італійській і французькій, а навпаки.

Подвійний запис пояснювався не з об'єктивних господарських процесів, а враховуючи балансову рівність. Отже баланс формував подвійний запис, як його математичний наслідок. Шер, побудувавши рівняння $A=P$ (актив=пасиву), назвавши за балансом рахунки активними і пасивними, поклав початок алгоритмізації обліку. Крім цього, будучи позитивістом, він вважав, що його трактування подвійного запису дійсно наукове, а не метафізичне, як це пояснюють італійська та французька школи.

Процедурна концепція підійшла до самого опису бухгалтерського обліку у вигляді математичних формул, що в майбутньому мало позитивний вплив на використання на практиці обліку ЕОМ. Тому німецька бухгалтерська школа має великі заслуги в розвитку обчислювальної техніки, створенні карткових форм обліку, поширенні математичних і статистичних методів, уніфікації плану рахунків.

Під впливом дедуктивного методу І.Ф.Шера - від балансу до рахунків, бухгалтерія в двадцятих роках ХХ століття поступово трансформується в балансовий облік (балансоведення).

Внесок німецької школи в розвиток європейської і світової бухгалтерської школи вагомий, хоча вона, як італійська і французька, багато чого не могла пояснити. Ідучи від загального до часткового, вона часто не знала, що вважати загальним. Однак всі три школи (французька, італійська та німецька) незалежно одна від одної в умовах взаємної критики, конкуренції взаємодоповнювали одна одну і значно розвивали бухгалтерську наукову думку.

Англія і весь англomовний світ стояли зовсім на інших позиціях творення бухгалтерських шкіл. Для англійської бухгалтерської школи рахунковедення не було наукою. Англomовний світ у цій сфері твердо стояв на позиціях позитивізму. Як відомо, позитивізм - це такий напрям філософії, що заперечує будь-який філософський, а звідси і методологічний підхід до науки. Головною рисою позитивізму є феноменалізм (зведення завдань науки до опису явищ). Тому такі відомі англійські бухгалтері-позитивісти, як Д.С.Міль (1806-1873), Г.Спенсер (1820-1903) у своїх працях не винаходили, а описували, не пропонували, а викладали.

Теорія бухгалтерського обліку була фактично технікою, а не наукою, і її неможливо було порівняти з європейськими дослідженнями.

Англійські автори дещо копіювали своїх колег з континенту. Хоча на певну увагу заслуговували праці англійських бухгалтерів Д.В.Фультон, Е.Купера, Т.Вельтона, В.Ф.Фостера, Е.Г.Фолсома, які провели дослідження значення рахунку Капіталу, інвентарної оцінки, визначення прибутку. Вивчаючи більш детально полеміку, яка час від часу виникала між англійськими бухгалтерами, слід вказати, що вона переслідувала не наукові ідеї, а була спрямована на вирішення прагматичних завдань. Так, різні підходи Е.Купера і Т.Вельтона щодо визначення прибутку були зумовлені тим, що перший відстоював інтереси акціонерів, а другий - кредиторів. До найбільш відомих англійських вчених того часу належить Л.Р.Діксі (1864-1932). Зокрема, він пояснив, що таке безгрошовий (потенційний) прибуток і збиток, що утворюється внаслідок зміни ринкових цін на активи порівняно з обліковими.

Л.Р.Діксі був основоположником аудиту. Він визначив аудит як роботу, пов'язану з підтвердженням достовірності, правильності і об'єктивності бухгалтерського балансу. Це було в 1892 році. Діксі визначив мету аудиту в виявленні фальсифікації, випадкових помилок, недоліків в організації обліку.

Послідовниками Л.Р.Діксі у вивченні аудиту були А.Т.Ватсон, Чедвік.

Враховуючи чисто прагматичні завдання, англійські бухгалтери розуміли бухгалтерію не як складну метафізичну систему, а розглядали її як систему стосунків між працівниками бухгалтерії і працівниками підприємства. Тобто істинна бухгалтерія вивчала, на їх думку, людей психологічно.

У 20-х - 40-х роках ХХ століття, певною мірою спираючись на досягнення німецької школи, англо-американська школа починає свій бурхливий розвиток. Взявши за основу прагматизм і психологію, ця школа своїм основним завданням ставила перетворення обліку на знаряддя управління. З'являються нові підходи, виникають нові ідеї щодо ведення бухгалтерського обліку.

Натуральний вимірник займає основне місце, віддаляючи грошовий на позиції допоміжного. Це дозволило розвинути бухгалтерію від синтетичного обліку до аналітичного. Ріст рівня аналітичності обліку, в свою чергу, дозволив розробити нормативи витрат - стандарти. Стандарти закладалися в бухгалтерські рахунки, тому останні повністю втрачали свій юридичний та економічний зміст. Стандартизація обліку в плані встановлених нормативів забезпечувала "нормальний" процес обліку і зближувала його з

плануванням та управлінням. Але те, що поряд зі стандартами витрат обліковувались і відхилення від них, означає, що через нормальні процеси визначалися реальні. Оскільки на практиці завжди є відхилення, і нормальні процеси ніколи не збігаються з реальними, то останні якраз і слід вважати нормальними. За основне правило тут слід брати до уваги типи господарських операцій, до яких належать всі відхилення, а не лише норматив (стандарт). Натуральні вимірники та стандартні витрати (стандарт-кост) певною мірою балансувались обліком за центрами відповідальності. Ідея ведення такого обліку, запропонованого англо-американцями, дещо реставрувала юридичний аспект в бухгалтерії. Правда, центри відповідальності синтезуються з принципами стандартних витрат, хоч останні, як ми побачили, мають і значний недолік, будучи сконцентрованими не на екстремальних, а на нормальних умовах виробництва.

Заслугою англо-американської школи була розробка нового виду обліку - управлінського на підставі систем управління витратами "стандарт-кост" та "директ-костинг". Практичним підходом в англо-американській обліковій школі до обліку виробничих витрат можемо вважати систему стандарт-кост. Під нею розуміють наперед розроблені облікові кошториси витрат на

виробництво одного або кількох виробів, які використовуються для оперативного порівняння з фактичною собівартістю виробленої продукції. Дана система передбачає: а) вироблення норм стандартів; б) складання стандартної калькуляції; в) облік фактичних витрат з виділенням відхилень від стандартів. На підставі цього встановлюється стандартна собівартість з метою визначення наступної ціни реалізації та рентабельності виробництва.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що усі чотири школи (французька, італійська, німецька та англо-американська) незалежно від їх напрямів, мети обліку, предмета вивчення, методу мали величезний вплив на формування світової бухгалтерської науки і в своїх поглядах, наукових розробках, пропозиціях вийшли далеко за рамки своїх держав. Вони мали також взаємний вплив, що в цілому викристалізувало бухгалтерський облік як науку на основі права, політичної економії, фінансів, грошового обігу, математики та психології.

Автори статті будуть і надалі продовжувати свої дослідження з поглиблення вивчення проблем виникнення обліково-правової культури до зародження і подальшого розвитку облікової науки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аниксин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей – экономистов до Маркса/ А.В. Аниксин. – 3-е изд. – М.: Политиздат, 1979. – 363 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку. Частина 1: Навч. посіб. / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 1999.- 928 с.
3. Даньків Й.Я. Історичні нариси обліково-правової культури: Європа і Україна (від зародження до наших днів): монографія / Й.Я.Даньків, М.Я.Остап'юк. – Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2015. - 160 с.
4. Кипарисов Н.А. Общее и торговое счетоводство/ Н.А. Кипарисов.- М.-: Госиздат, 1928. – 427 с.
5. Кипарисов Н.А. Теория двух рядов счетов / Н.А. Кипарисов //Счетная мысль.- 1926- №1 –С.12.
6. Кипарисов Н.А. Теория бухгалтерского учета / Н.А. Кипарисов. -М.: Госпланиздат, 1940.- 328 с.
7. Нестеров В.Т. Упрощенное книговодство и податки / В.Т. Нестеров. – Львів: - 1935. – 128 с.
8. Остап'юк М.Я. Історія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник // М.Я. Остап'юк, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків, – . – 2-ге вид., виправл., і доповнене. – К.: Знання, 2009. – 278с.
9. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. – М.: Статистика, 1974. – 160 с.
10. Рувер Р. Как возникла двойная бухгалтерия / Раймонд де Рувер. – М.: Госфиниздат, 1958. – 67 с.
11. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1991 – 400 с.
12. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособие для вузов / Я.В. Соколов. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. - 638 с.

REFERENCES

1. Anyksyn, A.V.(1979). Junost' nauky: Zhyzn' i idei' myslytelej – ekonomistov do Marksa [Youth Science: The Life and ideas of thinkers - economists before Marx]. Moscov: Polytizdat [in Russian].
2. Butynec', F.F.(1999). Istorija rozvytku buhgalters'kogo obliku, chastyna 1 [The history of accounting. Part 1]: Zhytomyr: ZhITI [in Ukrainian].
3. Dan'kiv, J.Ja. & Ostap'juk V.Ya.(2015). Istorychni narisy oblikovo-pravovoi' kul'tury: Jevropa i Ukrai'na (vid zarozhennja do nashyh dniv) [Historical Essays accounting and legal culture: Europe and Ukraine (from inception to the present day)]. Uzhgorod: UzhNU «Goverla» [in Ukrainian].

4. Кыпарысов, N.A. (1928). Obshhee y torgovoe schetovodstvo [General and commercial accounting]. Moscow: Gosizdat [in Russian].
5. Кыпарысов, N.A. (1926). Teoryja dvuh rjadov schetov [The theory of the two series of accounts]. Moscow: Schetnaja mysl' [in Russian].
6. Кыпарысов, N.A. (1940). Teoryja buhgalterskogo ucheta [Theory of Accounting]. Moscow: Gosyzdat [in Russian].
7. Nesterov, V.T. (1935). Uproshhene knygovodstvo j podatky [Simplified book keeping and taxes]. – L'viv [in Ukrainian].
8. Ostap'juk, M.Ja., Luchko, M.R.&Dan'kiv, J.Ja. (2009). Istorija buhgalters'kogo obliku [History of Accounting]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
9. Pacholy, L. (1974). Traktat o schetah y zapysjah [Treatise on the accounts and records]. Moscow: Statystyka [in Russian].
10. Ruver, R. (1958). Kak voznykla dvojnaja buhgalterija [Treatise on the accounts and records]. Moscow: Gosfinizdat [in Russian].
11. Sokolov, Ja.V. (1991). Ocherky po ystorry buhgalterskogo ucheta [How did the double-entry bookkeeping]. Moscow: Fynansy i statystyka [in Russian].
12. Sokolov, Ja.V. (1996). Buhgalterskyj uchet: ot istokov do nashyh dnei [Accounting: from the beginnings to the present day]. Moscow: Audyt, YUNITI [in Russian].

Одержано 15.09.2016 р.

Макарович В.К., Вигівська І.М.

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ

Необхідність удосконалення моделей облікового процесу відповідно до вимог МСФЗ актуалізують потребу оновлення теоретико-методологічних засад формування облікової інформації на підприємствах України для забезпечення транспарентності фінансової звітності в умовах інтеграції до ЄС. В статті розкрито сутність понять «транспарентності» та «транспарентність фінансової звітності». Виділено передумови необхідності формування транспарентної фінансової звітності. Охарактеризовано принципи формування транспарентної фінансової звітності (прозорість, доступність, надійність, якість, співставність, оперативність, раціональність, адаптивність, реперезентативність, релевантність). Акцентовано увагу на ролі облікової політики для забезпечення транспарентності фінансової звітності. Підкреслено, що для підвищення транспарентності фінансової звітності обрані альтернативи щодо формування облікової інформації мають знайти своє віддзеркалення у примітках до фінансової звітності з метою забезпечення впевненості користувачів в обраній обліковій політиці.

***Ключові слова:** облікова політика, бухгалтерський облік, принципи, транспарентність, прозорість, транспарентна фінансова звітність, міжнародні стандарти фінансової звітності.*

Постановка проблеми. Пріоритетним вектором розвитку на державному рівні постає імплементація в українське законодавче поле європейських норм. В даному напрямку не залишається осторонь і сфера бухгалтерського обліку та процес формування фінансової звітності. В сучасних умовах в Європейській спільноті найбільшого поширення набув комплекс принципів і норм формування показників фінансової звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Процес впровадження МСФЗ в Україні залишається державним пріоритетом у сфері розвитку бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Однак питання формування фінансової звітності за МСФЗ на тлі існуючої обліково-звітної практики залишаються в площині дискусійного поля науковців та потребують поглибленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуалізація питань формування показників фінансової звітності була предметом досліджень С.Ф. Голова [1], І.Ю. Грицук [2], В.М. Ігумнова [3], М.В. Корягіна [5], Р.В. Кузиної [6], О.А. Лаговської [8], В.П. Пантелєєва [10], О.В. Харламової [11], Я.В. Шeverі [12], Г.Г. Штулер [13] та інших.

Незважаючи на численні публікації з проблем підготовки фінансової звітності, у вітчизняній науці недостатньо представлені розробки, що розкривають питання транспарентності фінансової звітності в форматі МСФЗ.

Необхідність удосконалення моделей облікового процесу відповідно до вимог МСФЗ актуалізують потребу оновлення теоретико-методологічних засад формування облікової інформації на підприємствах України для забезпечення транспарентності фінансової звітності в умовах інтеграції до ЄС.

Формулювання цілей статті. Метою статті є удосконалення існуючих та напрацювання нових теоретико-методологічних аспектів формування фінансової звітності, концептуальною основою якої є МСФЗ.

Опис основного матеріалу дослідження. В умовах ринку інформація про фінансовий стан та результати діяльності організацій є предметом уваги різних груп користувачів. Всі учасники взаємовідносин між собою зацікавлені в тому, щоб отримувати і використовувати достовірну інформацію про своїх партнерів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. У цьому аспекті найбільшу зацікавленість представляє собою фінансова звітність.

Система бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні потребує реформування, запровадження методології розкриття економічної інформації за міжнародними стандартами для забезпечення відкритості, прозорості та зіставності фінансової звітності суб'єктів господарювання [13, с.253].

Прозорість фінансової звітності необхідна для залучення в країну вільного іноземного капіталу,

© Макарович Вікторія Костянтинівна, к.е.н, доцент кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.:+38(050)5199489, e-mail: vyktorya.makarovych@uzhnu.edu.ua

Вигівська Ірина Миколаївна, к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир, тел.:(097)6481006, e-mail: vygovskaya_irina@mail.ru

оскільки якісна і порівнянна звітна інформація є необхідною умовою підвищення інвестиційної привабливості компаній, сприяє зниженню підприємницьких ризиків і збільшенню освоєння інвестиційних проєктів. З огляду на необхідність підготовки фінансової звітності в єдиному форматі компанії багатьох країн складають фінансові звіти за МСФЗ.

При формуванні фінансової звітності, концептуальною основою якої є МСФЗ, загострюється увага до питань прозорості наведеної в ній інформації.

У середовищі вчених і фахівців склалися різні думки щодо визначення сутності «прозорості».

Прозорість (анг. transparent – прозорий, явний, очевидний) – відсутність секретності, доступність інформації [7].

Ігумнов В.М. прозорість розглядає як комплексний (інтегральний) показник відкритості суб'єкта економіки, який відображає адекватність вимогам користувачів, рівень повноти розкриття та доступності звітної інформації про його поточний стан і перспективи діяльності [3, с. 49]. Прозорість фінансової звітності В.М. Ігумнов характеризує як звітність, у якій максимально повно і правдиво розкриті всі суттєві відомості про діяльність підприємства, необхідні користувачам для винесення

обгрунтованого судження про його фінансовий стан та результати діяльності для цілей прийняття обгрунтованих рішень [4, с.8]

Кузіна Р.В. під прозорістю фінансових звітів розуміє повне розкриття та надання корисної інформації для справедливої оцінки, необхідної для прийняття економічних рішень широким колом користувачів [6].

Харламова О.В. пропонує прозорість фінансової звітності розглядати як якісну характеристику фінансової звітності, яка забезпечується прозорістю, відкритістю та доступністю і конкретизується через підвищення репрезентативності, релевантності поданої і розкритої інформації та інклюзивності доступу, що в сукупності забезпечує функціональність фінансової звітності [10, с.78].

Прозорість фінансової звітності трактується І.Ю. Грицук [2] як прозорість, розуміння, інтерпретування даних. Тобто достовірне і неупереджене подання інформації у звітності щодо всіх активів та зобов'язань, а також наявність у звітності даних, які включають аналітичні розрізи, примітки та пояснення, достатні для об'єктивного уявлення про фінансовий стан підприємства.

Досліджуючи наукові джерела, нами виділено ряд передумов необхідності формування прозорості фінансової звітності (рис.1).

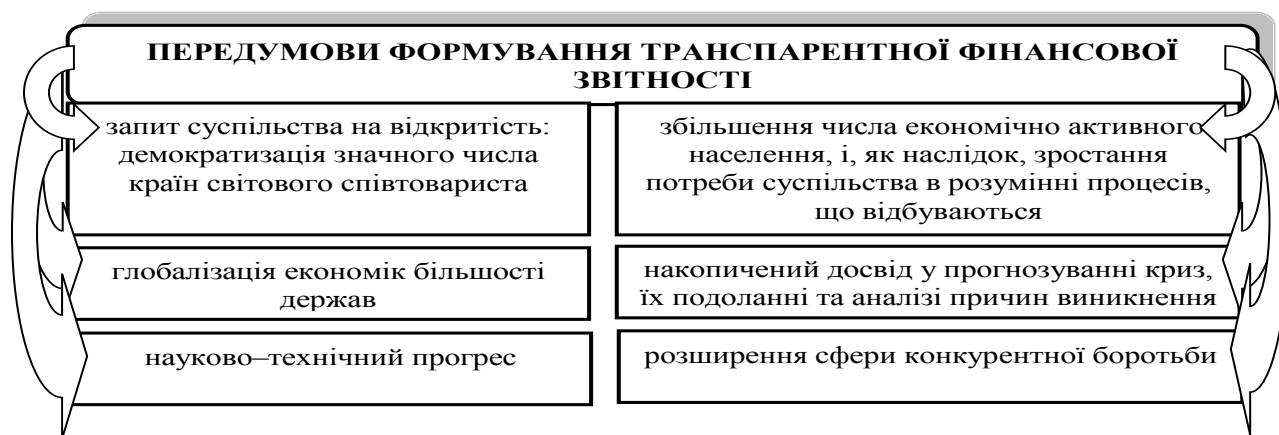


Рис. 1. Передумови необхідності формування прозорості фінансової звітності*

* Авторська розробка з використанням [2, 3, 10]

Таким чином, передумовами необхідності формування прозорості фінансової звітності за МСФЗ стала демократизація країн світу, глобалізація економік, науково-технічний прогрес, необхідність суспільства розуміння економічних процесів, зростання конкурентної боротьби та накопичений досвід прогнозування, подолання і аналіз економічних криз.

Аналізуючи приведені передумови необхідності формування та подання прозорості фінансової звітності та судження науковців щодо самої сутності прозорості інформації у фінансовій звітності, нами пропонується виокремити наступні основні принципи формування прозорості фінансової звітності (рис.2).



Рис. 2. Принципи формування транспарентної фінансової звітності за МСФЗ*

* Авторська розробка

Розглянемо кожен із принципів формування транспарентності фінансової звітності, концептуальною основою якої є МСФЗ:

✓ прозорість – зрозумілість, недвозначність, тобто звітність буде корисною учасникам ринку і широкої громадськості за умови, що вона зрозуміла чи може бути зрозуміла усіма зацікавленими користувачами;

✓ доступність – можливість доступу користувачів до даних фінансової звітності;

✓ надійність – інформація є з надійних, перевірених джерел та придатна для перевірки;

✓ якість – інформація якісна в тому випадку, коли вона не має значних помилок і об'єктивна;

✓ співставність – інформація, що міститься у фінансовій звітності, повинна бути порівнянною у часі і порівнянною з інформацією інших підприємств для ідентифікації тенденції фінансового стану та результатів діяльності;

✓ оперативність – інформація в будь-який момент має бути підготовленою для використання в процесі прийняття управлінських рішень;

✓ раціональність – раціональною інформацію можна назвати тоді, коли вигода від її отримання перевищує вартість її забезпечення;

✓ адаптивність – це можливість зведення відповідних даних за показниками і періодами;

✓ репрезентативність – досягається через незалежне аудиторське підтвердження, дотримання єдиної концептуальної основи фінансової звітності;

✓ релевантність – передбачає подання виключно такої інформації, яка є корисною для прийняття управлінських рішень.

Вважаємо, що дотримання вищенаведених принципів транспарентності при формуванні фінансової звітності забезпечить підвищення функціональності фінансової звітності.

В сучасних умовах господарювання в системі обліково-звітної практики в Україні спостерігається низький рівень транспарентності фінансової звітності. Забезпечити підвищення

транспарентності формування фінансової звітності, а відтак і підвищити довіру користувачів до неї, можливо за рахунок раціонального вибору альтернатив, що пропонуються МСФЗ та закріплення їх в обліковій політиці підприємства.

Багатоваріантність методики бухгалтерського обліку, визначених Міжнародними стандартами фінансової звітності та Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, що його регламентують, реалізується в обліковій політиці підприємства. Остання, враховуючи норми МСФЗ, дозволяє здійснити підбір альтернативних методів обліку відповідно до типу (групи) господарських операцій та здійснює суттєвий вплив на формування показників фінансової звітності.

Облікова політика підприємства має на меті встановлення чітких вимог до суб'єктів введення бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей господарської діяльності підприємства, що, у свою чергу, надає можливість завчасно виявити відхилення та передбачити порушення в системі облікового відображення операцій.

Облікова політика – внутрішній регламент підприємства, який включає загальні положення, підходи до подання фінансової звітності та облікові політики щодо статей фінансової звітності [10, с.240].

Ми погоджуємось з точкою зору О.В. Харламової [10, с. 241], що метою облікової політики підприємства є вдосконалення якості фінансової звітності через підвищення доречності, надійності та порівнянності фінансової звітності у часі та з фінансовою звітністю інших підприємств.

Як зазначає О.А. Лаговська розробка облікової політики забезпечує реалізацію інтересів власників шляхом вибору оптимальних варіантів ведення обліку через відповідне економічне їх обґрунтування, з одного боку, та надає можливість представлення облікової інформації у найбільш

прийнятній формі для зовнішніх користувачів, з іншого [8, с. 11].

У багатьох випадках МСФЗ та МСБО передбачають не один, а декілька альтернатив відображення у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності тих або інших активів, зобов'язань, доходів і витрат. При формуванні облікової політики обираються з методологічних прийомів, дозволених нормативними документами, ті, які вважаються корисними для суб'єкта господарювання. При цьому повинні враховуватись фінансова політика, податкова політика та договірна політика підприємства.

Облікова політика фактично дає можливість, в залежності від обраних методологічних прийомів, впливати на величину прибутку, оцінку активів, зокрема на оцінку оборотних активів і пов'язані з нею істотні моменти: визнання доходу і (чи) витрат; оцінку факту здійснення господарської операції; утворення резервів. Утворення резервів - це, по суті, не що інше як оцінка ризиків, які несе підприємство [9, с. 106].

Від того, який метод обліку фактів господарського життя обраний в обліковій політиці, безпосередньо залежить фінансовий стан підприємства, що представлений у бухгалтерській звітності.

Вважаємо, що суттєве значення має не тільки те, який саме метод обліку був обраний, а наскільки проінформований користувач звітності щодо обраної методики обліку об'єктів бухгалтерського обліку. Вплив облікової політики на сприйняття користувачами інформації, наведеної в фінансовій звітності, важко оцінити, оскільки її

наслідки впливають на ухвалення управлінських рішень.

Таким чином, за рахунок вибору методологічних прийомів облікова політика дає можливість відобразити в певному ракурсі фінансовий стан господарюючого суб'єкта і його фінансовий результат та забезпечити транспарентність наведеної інформації.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Управлінські рішення, що формують реальні грошові потоки та визначають успішність діяльності підприємства, залежать багато в чому не тільки від фактів господарського життя самих по собі, а від їх бухгалтерської (інформаційної) інтерпретації відповідно до обраної облікової політики. А облікова політика, у свою чергу, встановлює взаємозв'язок між тим, який метод обліку факту господарського життя обраний, і тим, який фінансовий стан підприємства, відповідно, відображений у бухгалтерській звітності.

Забезпечити транспарентність фінансової звітності, а відтак і підвищити довіру користувачів до неї, можливо за рахунок раціонального вибору альтернатив, що пропонуються МСФЗ та закріплення їх в обліковій політиці підприємства.

Для підвищення транспарентності фінансової звітності обрані альтернативи щодо формування облікової інформації мають знайти своє віддзеркалення у примітках до фінансової звітності з метою забезпечення впевненості користувачів в обраній обліковій політиці.

Перспективним напрямком є дослідження трансформації національної фінансової звітності у МСФЗ-формат.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Голов С.Ф. Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами : (методичний посібник) / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, О.М. Кулага ; Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України (ФПБАУ). - Київ : ФПБАУ, 2013. - 265 с.
2. Грицук І.Ю. Финансовая отчетность консолидированных групп как фактор прозрачности бизнеса [Электронный ресурс] / И.Ю. Грицук. – Режим доступа : <http://rep.polessu.by/bitstream/112/2075/1/38.pdf>
3. Игумнов В.М. Основные направления исследования прозрачности / В.М. Игумнов // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 41(191). – С. 47–53.
4. Игумнов В.М. Методика формирования прозрачной финансовой отчетности организации : автореф. на соиск. канд.ек.н. : спец. 08.00.12 / В.М. Игумнов. – М., 2013. – 23 с.
5. Корягін М.В. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності : монографія / М.В. Корягін, П.О. Куцик ; Укоопспілка, Львівська комерційна академія. - Київ : Інтерсервіс, 2016. - 275 с.
6. Кузина Р.В. Основы формирования корпоративной финансовой отчетности в Украине [Электронный ресурс] / Р.В. Кузина. – Режим доступа: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3058/1/Основы%20формирования%20корпоративной%20финансовой%20отчетности%20в%20Украине.pdf>
7. Кузнецов С.А. Большой толковый словарь русского языка : Справочное издание / С.А. Кузнецов. – СПб. : Норинт, 2000. – 1536 с.
8. Лаговська, О. А. Бухгалтерський облік розподілу доходів в умовах соціально орієнтованої економіки : організація та методика : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / О.А. Лаговська. - К. : [б.в.], 2007. - 20 с.

9. Лобковская О.З. Влияние учетной политики организации на оценку показателей финансовой отчетности / О.З. Лобковская, Е.В. Дрокова // Успехи в химии и химической технологии . – Том. XXII. – 2008.- №11 (91). – С. 105-107.

10. Пантелеев В.П. Застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні : монографія / В.П. Пантелеев ; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. - Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2011. - 327 с.

11. Харламова О.В. Методологія формування та архітектоніка транспарентної фінансової звітності : дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук / Олена Вікторівна Харламова ; Міністерство освіти і науки України, Харківський державний університет харчування та торгівлі. - Харків, 2016. - 555 с.

12. Шеверя Я.В. Фінансова звітність у системі інформаційного забезпечення прийняття рішень : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Ярослав Вікторович Шеверя ; Житомирський державний технологічний університет. - Житомир : [б.в.], 2011. - 21 с.

13. Штулер Г.Г. Перспективні напрямки узгодження фінансової звітності в Україні за міжнародними стандартами / Г.Г. Штулер, В.К. Макарович, Т.І. Владімірова. // Науковий вісник УжНУ. Серія: Економіка.- Ужгород: УжНУ.- 2010.- Спецвипуск 29.- Ч.ІІ.– С.253-257.

REFERENCES

1. Holov, S.F., Kostiuhenko, V.M. & Kulaha, O.M. (2013). *Transformatsiia finansovoi zvitnosti ukrains'kykh pidpriemstv u finansovu zvitnist' za mizhnarodnyimi standartamy [Transformation of the financial reporting of Ukrainian enterprises in financial statements according to international standards]*. Kyiv: Federatsiia profesijnykh bukhhalteriv i audytoriv Ukrainy (FPBAU) [in Ukrainian].

2. Hrytsuk, Y.Yu. (2010). *Fynansovaia otchetnost' konsolydyrovannykh grup kak faktor transparentnosti byznesa [Financial reporting of consolidated groups as a factor of business transparency]*. Retrieved from: <http://rep.polessu.by/bitstream/112/2075/1/38.pdf> [in Russian].

3. Yhumnov, V.M. (2011). *Osnovnye napravleniya yssledovaniya transparentnosti [The main trends of transparency research]*. *Mezhdunarodnyj bukhhalterskiy uchet – International Accounting*, 41(191), 47–53 [in Russian].

4. Yhumnov, V.M. (2013). *Metodyka formirovaniya transparentnoj fynansovoj otchetnosti orhanyzatsyy [Methods of forming a transparent organization of financial reporting]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Moscow [in Russian].

5. Koriahin, M.V. & Kutsy P.O. (2016). *Problemy ta perspektyvy rozvytku bukhhalters'koi zvitnosti [Problems and prospects of financial reporting development]*. Kyiv: Interservis [in Ukrainian].

6. Kuzyna, R.V. (2014). *Osnovy formirovaniya korporatyvnoy fynansovoj otchetnosti v Ukrayne [The foundations of forming a corporate financial reporting in Ukraine]*. Retrieved from: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3058/1/Osnovy%20formirovaniya%20korporatyvnoy%20fynansov%20otchetnosti%20v%20Ukrayne.pdf> [in Ukrainian].

7. Kuznetsov, S.A. (2000). *Bol'shoj tolkovyj slovar' russkogo iazyka: Spravochnoe yzdanye [Big explanatory dictionary of the Russian language: reference edition]*. Saint Petersburg: Norint [in Russian].

8. Lahovs'ka, O. A. (2007). *Bukhhalters'kyj oblik rozpodilu dokhodiv v umovakh sotsial'no oriientovanoi ekonomiky: orhanizatsiia ta metodyka [Accounting of income distribution in terms of socially oriented economy: organization and methodology]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].

9. Lobkovskaia, O.Z. & Drokova, E.V. (2008). *Vlyaniye uchetoj polityky orhanyzatsyy na otsenku pokazatelej fynansovoj otchetnosti [The impact of the organization's accounting policy on the assessment of the financial statements]*. *Uspekhy v khymyy u khymycheskoj tekhnolohyy - Advances in chemistry and chemical technology*, vol. XXII, 11 (91), 105-107 [in Russian].

10. Panteliev, V.P. (2011). *Zastosuvannia mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti v Ukraini [The application of international financial reporting standards in Ukraine]*. Kharkiv: KhNU im. V.N. Karazina [in Ukrainian].

11. Kharlamova, O.V. (2016). *Metodolohiia formuvannia ta arkhitektonika transparentnoi finansovoi zvitnosti [Methodology of the development and architectonics of transparent financial reporting]*. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kharkiv: Kharkiv'skyj derzhavnyj universytet kharchuvannia ta torhivli [in Ukrainian].

12. Sheveria, Ya.V. (2011). *Finansova zvitnist' u systemi informatsijnoho zabezpechennia pryjniattia rishen' [Financial statements in the information support system of decision-making]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Zhytomyr: Zhytomyr'skyj derzhavnyj tekhnolohichnyj universytet [in Ukrainian].

13. Shtuler, H.H., Makarovych, V.K. & Vladimirova, T.I. (2010). *Perspektyvni napriamky uzgodzhennia finansovoi zvitnosti v Ukraini za mizhnarodnyimi standartamy [Perspective directions of harmonization of financial reporting in Ukraine according to international standards]*. *Naukovyj visnyk UzhNU. Serii: Ekonomika - Scientific Herald of UzhNU. Series: Economics*, special issue 29, part II, 253-257. Uzhhorod: UzhNU [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

Сокольська Р.Б., Зелікман В.Д.

ДВОКРИТЕРІАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В роботі розглянуті питання оцінки рівня централізації/децентралізації системи обліку на підприємстві. Розглянуті критерії оцінки та визначені параметри, які характеризують ступінь централізації/децентралізації при розподілі функціональних повноважень з виконання облікових робіт та сфер владних повноважень з організації обліку. Встановлені характеристики централізації, поліцентризму та децентралізації системи обліку на підприємстві. Розроблена методика двокритеріального оцінювання рівня централізації/децентралізації обліку, яка базується на оцінці розподілу між центральною бухгалтерією та підрозділами як облікових процесів, так і повноважень з організації роботи облікового апарату.

Ключові слова: облік, організація обліку, централізація, поліцентризм, децентралізація, критерії оцінки, інтегральний показник.

Постановка проблеми. Формування теоретичних засад організації обліку базується, зокрема, на загальних принципах організації як функції процесу управління, яка полягає у створенні та удосконаленні структури підприємства для надання можливості людям ефективно працювати разом з метою досягнення поставлених цілей. Відповідно функція організації діяльності полягає у створенні структури управління підприємства, визначенні завдань підрозділам, встановленні порядку їх взаємодії, підборі працівників для конкретної роботи, наділенні їх повноваженнями та відповідальністю [1 – 3].

Система обліку також є соціально-економічною системою [4], яка потребує певного організаційного забезпечення. При цьому одним з основних організаційних питань при створенні та удосконаленні облікової системи підприємства є аналіз та оптимізація рівня централізації/децентралізації обліку таким чином, щоб забезпечити ефективне здійснення на підприємстві усіх облікових процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У більшості літературних джерел [5 – 7] під централізацією обліку здебільшого розуміють таку побудову облікового апарату, за якої усі облікові роботи (обробка документів, аналітичний і синтетичний облік, складання зведеного балансу і звітності) зосереджені в єдиному обліковому підрозділі – у бухгалтерії підприємства. При цьому централізованим

обліком вважається така організація облікового процесу на підприємстві, за якої в окремих підрозділах складають лише первинні документи (виписують прибуткові і видаткові накладні, прибуткові і видаткові касові ордери, інші документи), після чого документацію разом зі звітами матеріальновідповідальних осіб та касовими звітами передають до головної (центральної) бухгалтерії підприємства, у якій складають зведений бухгалтерський баланс та іншу звітність. Відповідно децентралізованим обліком вважається така організація облікового процесу, за якої у підрозділах підприємства (цехах, коморах тощо) є власні бухгалтерії або облікові працівники, які ведуть синтетичний і аналітичний облік, складають звітність, а у центральній бухгалтерії тільки складають зведений баланс і звітність на підставі звітів підрозділів [8].

Найбільш повну класифікацію форм побудови облікового апарату дослідив П.П. Німчинов [9], який виділив чотири організаційні форми побудови облікового апарату:

а) централізовану, за якої на підприємстві створюють єдиний обліковий центр – центральну бухгалтерію або відділ обліку та звітності, до якого матеріально відповідальні особи або інші оперативні працівники передають для обробки оформлені первинні документи; обліковий центр здійснює перевірку та усю обробку отриманих первинних документів до одержання підсумкових зведених показників;

б) децентралізовану, за якої, крім центральної бухгалтерії, у кожному підрозділі (в цеху, бригаді) створюють облікові відділи, куди матеріально відповідальні особи здають первинні документи; у цих відділах документи перевіряють, реєструють, а наприкінці звітного періоду за отриманими даними складають

© Сокольська Рената Борисівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Національна металургійна академія України, м. Дніпро, тел.: +38(0562)474451, e-mail: rena@email.ua

Зелікман Владислав Давидович, к.т.н., доцент, зав. кафедри обліку і аудиту, Національна металургійна академія України, м. Дніпро, e-mail: zelikman@email.ua

баланси та іншу підсумкову звітність, яку передають до центральної бухгалтерії для узагальнення;

в) неповну централізацію, за якої створюють і центральну бухгалтерію, і облікові осередки в підрозділах, які не ведуть реєстрів аналітичного і синтетичного обліку, а лише приймають, перевіряють і групують документи для передачі їх до центральної бухгалтерії;

г) форму централізованих бухгалтерій, яку використовують у групах економічно однорідних підприємств, підпорядкованих, як правило, одному вищому органу; на цих підприємствах створюють обліково-контрольні групи, підпорядковані централізованій бухгалтерії, які під її керівництвом здійснюють первинну обробку та класифікацію документів.

Окрім вказаних форм побудови облікового апарату, Н.М. Грабова [10] виділяє також форму неповної децентралізації обліку. За її застосування в окремих підрозділах підприємства (в цехах, коморах, бригадах, фермах тощо) окрім складання документів ведуть аналітичний облік, підсумкові дані якого періодично зіставляють з даними синтетичного обліку головної бухгалтерії.

Таким чином, більшість науковців розглядають рівень централізації/децентралізації обліку виключно з точки зору розподілу облікових робіт, не розглядаючи питання оцінки рівня централізації/децентралізації повноважень, пов'язаних власне з організацією облікового апарату на підприємстві.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є розробка комплексного підходу до визначення рівня централізації/децентралізації обліку на підставі інтегрованої оцінки, яка б враховувала як рівень централізації/децентралізації облікових процесів, так і рівень централізації/децентралізації в організації облікового апарату.

Опис основного матеріалу дослідження. На співвідношення централізації і децентралізації для бухгалтерії безпосередньо впливають такі ж фактори, як і для загальної системи управління підприємством у цілому, а саме: розміри організації, технологія виробництва і послуг, навколишнє ділове середовище [11]. При цьому на сьогодні для раціональної організаційної структури характерний високий рівень децентралізації управління [12]. Проте децентралізація не може розглядатися поза зв'язком із централізацією: не може існувати ані повністю децентралізована структура (вона втратить свою цілісність), ані підрозділ, повністю позбавлений децентралізації (з втратою автономності він втратить свою структурність).

Таким чином, істотне значення має саме ступінь децентралізації, що виражається співвідношенням між централізацією і децентралізацією управління на даному підприємстві [12].

Досвід показує [13], що жорстка централізація деактивує працівників підрозділів і веде до падіння результативності діяльності організації; з іншого боку, надмірна децентралізація створює розрив між цілями підрозділів і організації і активність, позитивна на рівні підрозділів, може набувати негативну спрямованість на рівні організації в цілому, що, відповідно, також буде вести до зниження загальної результативності діяльності організації.

Певною формою компромісу між централізацією та децентралізацією є поліцентризм – організаційна структура, за якої зберігається пріоритет єдиного координуючого центру, але при цьому забезпечується висока значимість центрів другого рівня, наближених до периферії організації, які мають більше можливостей для своєчасного адаптивного реагування [12].

Слід зазначити, що у теперішній час для оцінки рівня децентралізації управління існує безліч показників, які ґрунтуються не стільки на розподілі функцій, що виконуються централізовано та у підрозділах, скільки на розподілі влади. Зокрема, Дж. Обер-Кріе в якості показників децентралізації виділяє: число рішень, прийнятих на низових рівнях управління; важливість рішень, прийнятих на низових рівнях управління; кількість функцій, на які впливатимуть рішення, прийняті на низових рівнях управління; ступінь контролю, здійснюваного за даними рішеннями [1]. Більш того, згідно Р.Х. Холлу найважливіше значення для оцінки рівня централізації/децентралізації мають не кількісні показники (обсяг повноважень, що передаються), а якісні характеристики: значимість переданих повноважень у загальній системі управлінських функцій, що реалізуються на підприємстві і ступінь самостійності низового підрозділу в реалізації цих повноважень [3].

Таким чином, при оцінюванні рівня централізації/децентралізації організації обліку необхідно враховувати, наскільки децентралізація облікових процесів супроводжується децентралізацією влади, тобто як розподілене між підрозділами та центральною бухгалтерією підприємства прийняття облікових рішень і здійснення оцінки облікової діяльності.

Об'єктивне оцінювання рівня централізації/децентралізації облікових процесів може бути отримане на основі єдиного показника, який відобразатиме розподіл функціональних

повноважень між керуючим центром (центральною бухгалтерією підприємства) і підрозділами при виконанні робіт зі здійснення обліку. До параметрів, які характеризують розподіл таких функціональних повноважень, можуть бути віднесені: складання первинної звітності; систематизація та групування первинної документації; складання синтетичних регістрів; складання аналітичних регістрів; складання управлінської звітності; складання фінансової звітності.

З іншого боку, оцінювання рівня централізації/децентралізації з розподілу владних повноважень при прийнятті управлінських рішень і здійснення оцінки діяльності в обліковій системі на підприємстві може бути здійснене на основі аналізу таких сфер повноважень з організації обліку, як: рух кадрів; оцінка персоналу; оплата праці; організація праці; техніка і технологія обліку; схема руху документів.

Таким чином, має здійснюватися двокритеріальне оцінювання рівня централізації/децентралізації обліку за розподілом облікових процесів

між центральною бухгалтерією та підрозділами, з одного боку, та розподілом повноважень з організації роботи облікового апарату, з іншого.

Для оцінювання рівня централізації/децентралізації облікових процесів та організації обліку по кожному з напрямків здійснення цих процесів та прийняття управлінських рішень щодо організації роботи облікового апарату може використовуватися спеціальна шкала, кількісні оцінки якої знаходяться в однозначній відповідності з певними якісними характеристиками розподілу функціональних повноважень (за першим критерієм) та владних повноважень (за другим критерієм) між центральною бухгалтерією та підрозділами.

Для кількісного оцінювання пропонується тривірневий діапазон оцінки, який відповідає трьом рівням можливого ступеню централізації/децентралізації: 1 (централізація), 2 (поліцентризм), 3 (децентралізація). Ознаки для визначення відповідності стану облікових процесів певному рівню наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Шкала оцінки рівня централізації/децентралізації облікових процесів*

Рівень централізації/децентралізації	Оцінка, бали	Характеристика стану розподілу	
		функціональних повноважень (процесу обліку)	владних повноважень (організації облікового апарату)
Централізація	1	у підрозділі складаються тільки первинні документи	рішення приймаються тільки у центральній бухгалтерії
Поліцентризм	2	у підрозділі ведеться синтетичний та аналітичний облік	рішення приймаються у підрозділі за узгодженням із центральною бухгалтерією
Децентралізація	3	у підрозділі складається управлінська та фінансова звітність	рішення приймаються у підрозділі самостійно

* Авторська розробка

Зрозуміло, що оцінка рівня централізації/децентралізації системи обліку на певному підприємстві за станом розподілу функціональних повноважень (процесу обліку) та владних повноважень (організації облікового

апарату) може суттєво відрізнятися. У простішому випадку комплексне двокритеріальне оцінювання рівня централізації/децентралізації системи обліку може бути здійснене за допомогою матриці, наведеної у таблиці 2.

Таблиця 2

Матриця двокритеріального оцінювання рівня централізації/децентралізації системи обліку*

Рівень централізації/децентралізації функціональних повноважень (процесу обліку)	Рівень централізації/децентралізації владних повноважень (організації облікового апарату)		
	Централізація (1 бал)	Поліцентризм (2 бали)	Децентралізація (3 бал)
Централізація (1 бал)	1 (централізація)	1,5 (неповна централізація)	2 (поліцентризм)
Поліцентризм (2 бали)	1,5 (неповна централізація)	2 (поліцентризм)	2,5 (неповна децентралізація)
Децентралізація (3 бал)	2 (поліцентризм)	2,5 (неповна децентралізація)	3 (централізація)

* Авторська розробка

Проте для умов певного підприємства вагомість впливу на загальну оцінку рівнів централізації/децентралізації функціональних повноважень (процесу обліку) та владних

повноважень (організації облікового апарату) може бути різною. Тому для більш об'єктивного комплексного двокритеріального оцінювання рівня централізації/децентралізації системи

обліку пропонується інтегральний показник $I_{ц}$, який може бути розрахований за формулою:

$$I_{ц} = K_{\Phi} \cdot I_{\Phi} + K_{B} \cdot I_{B}, \quad (1)$$

де I_{Φ} , I_{B} – оцінка рівня централізації/децентралізації певної системи обліку за станом розподілу функціональних повноважень (процесу обліку) та владних повноважень (організації облікового апарату) відповідно;

K_{Φ} , K_{B} – вагові коефіцієнти впливу на загальну оцінку рівня централізації/децентралізації певної системи обліку стану розподілу функціональних повноважень (процесу обліку) та владних повноважень (організації облікового апарату) відповідно.

Значення вказаних коефіцієнтів може бути визначене методом експертної оцінки і мають задовільняти умові:

$$K_{\Phi} + K_{B} = 1, \quad (2)$$

Очевидно, що значення інтегрального показника $I_{ц}$ буде знаходитись в діапазоні від 1 до 3 балів.

Слід зазначити, що в окремих випадках певної системи обліку оцінка рівня її централізації/децентралізації за станом розподілу функціональних повноважень для різних об'єктів обліку може суттєво відрізнятись. У свою чергу, оцінка рівня централізації/децентралізації за різними сферами повноважень з організації облікового апарату також може бути різною. Тому у найбільш загальному випадку формула (1) набуватиме вигляду:

$$I_{ц} = K_{\Phi} \cdot \sum_{i=1}^n (K_{\Phi_i} \cdot I_{\Phi_i}) + K_{B} \cdot \sum_{j=1}^m (K_{B_j} \cdot I_{B_j}), \quad (3)$$

де I_{Φ_i} – оцінка рівня централізації/децентралізації певної системи обліку за станом розподілу функціональних повноважень (процесу обліку) для i -го виду об'єктів обліку;

K_{Φ_i} – ваговий коефіцієнт впливу на загальну оцінку рівня централізації/децентралізації певної системи обліку стану розподілу функціональних повноважень (процесу обліку) для i -го виду об'єктів обліку;

n – загальна кількість визначених видів об'єктів обліку на підприємстві;

I_{B_j} – оцінка рівня централізації/децентралізації певної системи обліку за станом розподілу владних повноважень (організації облікового апарату) у j -й сфері повноважень з організації обліку;

K_{B_j} – ваговий коефіцієнт впливу на загальну оцінку рівня централізації/децентралізації певної системи обліку стану розподілу владних повноважень (організації облікового апарату) у j -й сфері повноважень з організації обліку;

m – загальна кількість виділених сфері повноважень з організації обліку на підприємстві.

Зрозуміло, що значення вказаних вагових коефіцієнтів, які можуть бути визначені методом експертних оцінок, мають відповідати умовам:

$$\sum_{i=1}^n K_{\Phi_i} = \sum_{j=1}^m K_{B_j} = 1, \quad (4)$$

Підсумкова оцінка за результатами двокритеріального оцінювання рівня централізації/децентралізації облікових процесів здійснюється за п'ятирівневою шкалою (згідно матриці з таблиці 2) або трирівневою шкалою («централізація-поліцентризм-децентралізація»). Відповідність розрахункових значень інтегрального двокритеріального показника $I_{ц}$ вказаним рівням централізації/децентралізації системи обліку за запропонованими шкалами наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Підсумкова оцінка рівня централізації/децентралізації системи обліку за результатами двокритеріального оцінювання*

Діапазон значень інтегрального показника $I_{ц}$	Рівень централізації/децентралізації системи обліку	
	за п'ятирівневою шкалою	за трирівневою шкалою
$1,0 \leq I_{ц} < 1,4$	централізація	централізація
$1,4 \leq I_{ц} \leq 1,6$	неповна централізація	
$1,6 < I_{ц} < 2,4$	поліцентризм	поліцентризм
$2,4 \leq I_{ц} \leq 2,6$	неповна децентралізація	децентралізація
$2,6 < I_{ц} \leq 3,0$	децентралізація	

* Авторська розробка

Отримана оцінка буде достатньо повно і об'єктивно характеризувати загальний рівень централізації/децентралізації системи обліку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, на основі запропонованого двокритеріального підходу може бути здійснене оцінювання рівня централізації/децентралізації системи обліку на підприємстві з урахуванням як рівня централізації/децентралізації облікових процесів, так і рівня централізації/децентралізації організації облікового апарату.

Напрямами подальших досліджень має стати визначення груп об'єктів обліку, сфер повноважень та значень вагових коефіцієнтів для умов діяльності конкретних вітчизняних підприємств та розробка рекомендацій з оптимізації розподілу функціональних повноважень та структури облікового апарату.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Обер-Крие Дж. Управление предприятием / Дж. Обер-Крие // М.: Сирин, 1998. – 257 с.
2. Томпсон А.А. мл. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон мл., Ш.А.Дж. Стрикленд // 12-е изд. – М.: Издательский дом «Вильмс», 2007. – 928 с.
3. Холл Р.Х. Организации: структура, процессы, результаты / Р.Х. Холл // СПб.: Питер, 2001. – 512 с.
4. Сокольська Р. Особливості системного підходу до визначення поняття фінансовий облік / Р. Сокольська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2012. – Вип. 11. – Частина 4. – 305 с. – С. 289 – 292.
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець та ін.; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутиця. – 8-ме вид., доп. і перероб. // Житомир: ПП "Рута", 2009. – 912 с.
6. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: Навч. пос. // В.С. Лень, В.В. Гливенко – 3-тє видання // К.: Центр учбової літератури, 2008. – 608 с.
7. Скирпан О.П. Фінансовий облік: Навчальний посібник / О.П. Скирпан, М.С. Палюх // Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 407 с.
8. Бутинець Т.А. Документування господарських операцій: Теорія, методологія, комп'ютеризація: Наук. вид. / Т.А. Бутинець // Житомир: ЖИГ, 1999. – 412 с.
9. Німчинов П.П. Загальна теорія бухгалтерського обліку / П.П. Німчинов // К.: Вища шк., 1977. – 240 с.
10. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку / Н.М. Грабова // К.: А.С.К., 2005. – 266 с.
11. Ivakhnenkov S. Information Technologies in Accounting and Auditing: A Post-Soviet Approach / S. Ivakhnenkov // Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller GmbH&Co, 2010. – 159 p.
12. Куликов В.И. Оценка централизации/децентрализации управления предприятием / В.И. Куликов // Российское предпринимательство. – 2012. – № 12 (210). – с. 56-62.
13. Куликов В.И. Системный анализ управления / В.И. Куликов // Иваново: Иван. гос. ун-т, 2000. – 138 с.

REFERENCES

1. Ober-Krie, Dzh. (1998). *Upravlenie predpriatiem [Enterprise Management]*. M.: Sirin [in Russian].
2. Tompson, A.A. & Strickland, Sh. A. (2007). *Strategicheskii menedzhment: kontsepcii i situacii dlia analiza [Strategic Management: Concepts and Situation for Analysis]* (12nd ed.). M.: Izdatelskii dom «Vilms [in Russian].
3. Khol, R. Kh. (2001). *Organizatsii: struktura, protsessy, rezultaty [Organizations: Structure, Processes, Results]*. SPb.: Piter [in Russian].
4. Sokolska, R. (2012). Osoblyvosti systemnoho pidkhodu do vyznachennia poniattia finansovyi oblik [Peculiarities of Systematic Approach to the Definition of Financial Accounting]. *Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats / Ternopil'skyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet – Economic Analysis: The Collection of Scientific Works / Ternopil National Economic University*, Issue 11, Part 4, 289 – 292 [in Ukrainian].
5. Butynets, F.F. (2009). *Bukhhalterskyi finansovyi oblik: pidruchnyk dlia studentiv spetsialnosti "Oblik i audyt" vyshchikh navchalnykh zakladiv [Financial Accounting: a Textbook for Students of Specialty "Accounting and Audit" of Higher Educational Institutions]* (8th ed.). Zhytomyr: PP "Ruta" [in Ukrainian].
6. Len', V.S. & Hlyvenko, V. V. (2008). *Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: osnovy ta praktyka: Navch. pos. [Accounting in Ukraine: Fundamentals and Practice: Scientific Textbook]* (3rd ed.) K.: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
7. Skyrpan, O.P. & Paliukh, O. P. (2008). *Finansovyi oblik: Navchalnyi posibnyk [Financial Accounting: Scientific Textbook]*. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
8. Butynets, T.A. (1999). *Dokumentuvannia hospodarskykh operatsii: Teoriia, metodolohiia, kompiuteryzatsiia: Nauk. vyd. [Documenting of Business Transactions: Theory, Methodology, Computerization: Scientific Edition]*. Zhytomyr: ZhYH [in Ukrainian].
9. Nimchynov, P.P. (1977). *Zahalna teoriia bukhhalterskoho obliku [General Theory of Accounting]*. K.: Vyshcha shk. [in Ukrainian].
10. Hrabova, N.M. (2005). *Teoriia bukhhalterskoho obliku [Theory of Accounting]*. K.: A.S.K. [in Ukrainian].
11. Ivakhnenkov, S. (2010). *Information Technologies in Accounting and Auditing: A Post-Soviet Approach*. Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller GmbH&Co.
12. Kulikov, V.I. (2012). Otcenka tcentralizatsii/detcentralizatsii upravleniia predpriatiem [Evaluation of Centralization/Decentralization of Enterprise Management]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo – Russian Entrepreneurship*, 12 (210), 56-62 [in Russian].
13. Kulikov, V.I. (2000). *Sistemnyi analiz upravleniia [System Analysis of Management]*. Ivanovo: Ivan. gos. universitet [in Russian].

Одержано 14.09.2016 р.

Усатенко О.В.

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В КОМПАНІЯХ ПО УПРАВЛІННЮ АКТИВАМИ

У статті досліджені проблеми організації системи бухгалтерського обліку власного капіталу в компаніях по управлінню активами. Проведено аналіз географічного розташування КУА в Україні. Означені основні завдання організації системи бухгалтерського обліку КУА. Визначені специфічні принципи, які виникають в залежності від цілей та напрямків діяльності КУА. Проведено аналіз розмірів статутного та резервного капіталів КУА Дніпропетровської області. Визначена структура резервного капіталу КУА. Для забезпечення стабільної роботи КУА запропоновані елементи наказу про облікову політику.

Ключові слова: власний капітал, статутний капітал, резервний капітал, компанії по управлінню активами, завдання та принципи бухгалтерського обліку, елементи наказу про облікову політику.

Постановка проблеми. Наразі в Україні спостерігається стійкий інтерес потенційних інвесторів до функціонування фінансових установ та компаній з управління активами венчурних фондів, що сприяє бурхливому розвитку діяльності з управління активами. За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу за липень 2016 р. у країні працюють 304 компанії по управлінню активами, в управлінні яких знаходяться 1217 різноманітних інвестиційних фондів. Організація обліку власного капіталу має велике значення для компаній по управлінню активами (далі – КУА) як ризикового інвестора. Від системи організації бухгалтерського обліку власного капіталу залежить не тільки ефективність управління інвестиційною та господарською діяльністю КУА, а також перспектива стратегії розвитку. Саме це підтверджує важливість та актуальність питання організації системи обліку власного капіталу компаній по управлінню активами.

Таким чином, загальна проблема, якій присвячено дослідження, полягає в удосконаленні системи організації бухгалтерського обліку власного капіталу як об'єкта управління компаній з управління активами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових та прикладних досліджень з питань організації системи обліку власного капіталу свідчить про багатогранність досліджень, присвячених обліковим і аналітичним аспектам формування, складу та руху власного капіталу. Сучасним теоретичним та практичним аспектам організації бухгалтерського обліку власного капіталу присвячені роботи

Ф.Ф. Бутинця [1], В.С. Леся [2], В.В. Сопко [3], М.Ф. Огійчука [4], В.П. Завгороднього [5], О.П. Войналовича, І.Л. Томашевської [6], Є.В. Мниха А. Д. Бутко, О.Ю. Большаковой, Г.О. Кравченко, Г.І. Никоновича [7]. Проте окремі питання удосконалення системи організації бухгалтерського обліку в компаніях з управління активами залишаються невирішеними та потребують подальшого розроблення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження, результати якого запропоновані у цій статті, є удосконалення системи організації бухгалтерського обліку власного капіталу як об'єкта управління компаній з управління активами шляхом проведення аналізу існуючого стану системи організації бухгалтерського обліку власного капіталу в компаніях по управлінню активами Дніпропетровської області та запропоновання елементів наказу про облікову політику КУА.

Опис основного матеріалу дослідження. Функціонування ринку спільного інвестування в Україні забезпечується за рахунок створення венчурних фондів та небанківських установ, що формують їх активи — компаній з управління активами. На рис. 1 наведено аналіз географічного розташування КУА в Україні на початок 2016 року.

Рис. 1 показує, що найбільша кількість КУА приходить на м. Київ - 163 компаній. Окрім Києва, найбільша концентрація бізнесу з управління активами приходить на Дніпропетровську – 21, Харківську – 18 та Одеську – 9 області, тому, дослідження організації системи обліку власного капіталу проводилась на прикладі компаній з управління активами Дніпропетровської області.

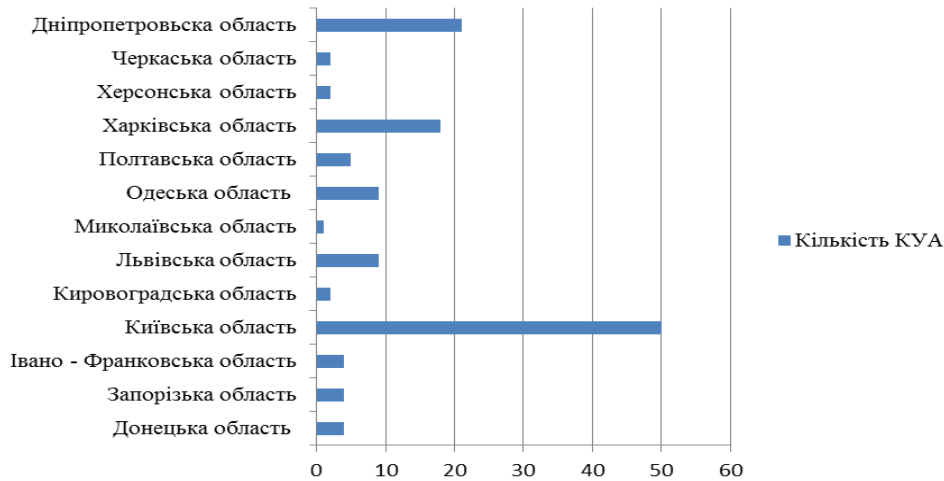


Рис. 1. Географічне розташування КУА в Україні на 2016 рік*

* Складено автором за даними [8]

Бухгалтерський облік є головним джерелом забезпеченням інформацією про стан, рух, структуру та динаміку власного капіталу. Також бухгалтерський облік надає інформацію про саме процес формування власності, обсяг прав учасників, тобто інформацію про формування та використання власного капіталу як фінансової основи діяльності суб'єкта господарювання. Така інформація край необхідна для прийняття обґрунтованих та виважених управлінських рішень керівниками [9, с. 230]. Завдання організації системи бухгалтерського обліку КУА полягають в інформаційному забезпеченні процесу управління активами венчурних фондів, а саме:

- надання оперативної інформації для управління суб'єктно-об'єктного процесу інвестиційної діяльності, рахунки документування, ведення реєстрів аналітичного та синтетичного обліку, складання бухгалтерської звітності для відображення процесів ризикової інвестиційної діяльності;
- надання бухгалтерської звітності для контролю за процесами управління активами венчурних фондів;
- забезпечення оцінки ефективності управління активами.

При формуванні організації системи бухгалтерського обліку КУА слід користуватися як загальними принципами бухгалтерського обліку, так і специфічними принципами, які виникають в залежності від цілей і напрямків діяльності компанії. Ведення ризикової діяльності КУА супроводжується з дотриманням основних двох специфічних принципів бухгалтерського обліку. Перший принцип – «розмежування» виникає з законодавчо встановленої вимоги обліковувати активи венчурних фондів в управлінні окремо від

результатів господарської діяльності компанії. Другий принцип – «належної турботливості» виникає через можливість одночасного управління компанією активами кількох венчурних фондів. Через це може виникнути конфлікт інтересів між кількома венчурними фондами, особливо якщо вони мають однакові інвестиційні стратегії, структуру активів тощо. В цій ситуації КУА змушена приймати рішення на користь одного з них, чим порушуються права іншого. Найважною є необхідність зведення до мінімуму конфлікту інтересів між венчурними фондами в управлінні. Тому управління й облік активів венчурних фондів повинен вестися з підтриманням особисто – довірчих стосунків компанії управителя і фондів в управлінні.

Бухгалтерський облік виступає інформаційним простором для управління власним капіталом, який формує інформацію стосовно: розміру власного капіталу та його структури, відповідності встановленого нормативу; вартості та кількості випущених цінних паперів; зменшення та підвищення номінальної вартості цінних паперів; вилучення власного капіталу; повноту та правильність відображення операцій з власним капіталом; правильність відображення даних стосовно власного капіталу в фінансовій звітності; наявності нерозподіленого прибутку чи непокритих збитків; рух нерозподіленого прибутку, його розподіл між інвесторами; іншу інформацію.

Інформаційний простір бухгалтерського обліку забезпечує розрахунок аналітичних показників, відповідно до яких, в КУА готуються проекти аналітичних рішень. Практика підтверджує, що облікові та аналітичні концепції формування та управління власним капіталом підприємств слід орієнтувати на: інвестиційні рішення (вкладання і накопичення капіталу),

операційні рішення (рух капіталу), фінансові рішення (використання капіталу) відповідно до видів господарської діяльності [10, с.1].

Організація системи обліку власного капіталу КУА повинна, в тому числі, орієнтуватися на пункт 12 глави 3 з розділу II «Ліцензійні умови провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) -

діяльності з управління активами інституційних інвесторів (діяльності з управління активами)» [11]. Тобто відповідності суми статутного та резервного капіталу, встановленим нормативам. У таблиці 1 наведено дані щодо розмірів статутного та резервного капіталів КУА Дніпропетровської області.

Таблиця 1

Аналіз розмірів статутного та резервного капіталів КУА Дніпропетровської області*

Назва компанії	Розмір статутного капіталу	Розмір резервного капіталу
ТОВ «КУА «АРБ ІНВЕСТМЕНС»	8000000	5000
ТОВ «КУА»ПРАЙМ ЕССЕТС МЕНЕДЖМЕНТ»	10000000	2500
ТОВ «КУА «УПІ КАПІТАЛ»	12000000	не сформовано
ТОВ «КУА «АКТИВ ІНВЕСТ»	8000000	13000
ТОВ «КУА «МАШМЕТІНВЕСТ»	10100000	2000
ТОВ «КУА «ФІНГРІН»	25000000	167000
КУА «Фінансовий вектор»	20100000	не сформовано
ТОВ «КУА «ПФМ»	10000000	13000
ТОВ «КУА «ЦІМЕКОНІНВЕСТ»	16000000	не сформовано
ТОВ КУА «ДЕЛЬТА»	1228000	20000
ТОВ «ФІНТЕХНОЛОГІЇ»	7450000	9000
ТОВ КУА «Фінансовий капітал»	10000000	4000
ТОВ КУА «Альтус ассетс активітіс»	7000000	516000
ТОВ «Керуючий адміністратор ПФ «Паритет»	7000000	18000
ПрАТ КУА «Академія Інвестментс»	42000000	42000
ТОВ «КУА «АУРУМ»	8001000	не сформовано

* Складено автором за даними [8]

Як показує таблиця 1, розміри статутних капіталів КУА Дніпропетровської області відповідають встановленим нормативам, але спостерігаються порушення щодо розмірів резервного капіталу, який створюється для відшкодування збитків, що можуть бути завдані КУА венчурним фондам, які знаходяться в її управлінні. Розмір резервного фонду КУА визначається установчими документами, але не

може бути менш ніж 25 % від статутного капіталу. Формування резервного капіталу КУА відбувається за рахунок чистого прибутку шляхом щорічних відрахувань, розмір яких також визначається установчими документами КУА, але не менш ніж 5 % від чистого прибутку. Структура резервного капіталу компаній з управління активами наведена на рис. 2.

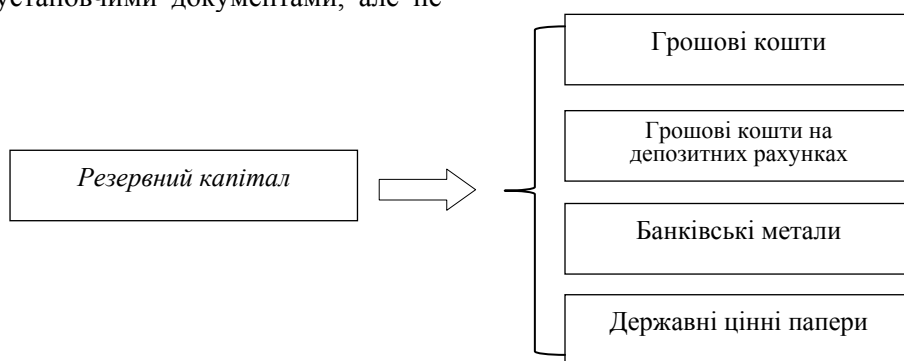


Рис. 2. Структура резервного капіталу компаній з управління активами*

* Складено автором за даними [8]

Підставами для використання коштів резервного фонду КУА є рішення уповноваженого органу КУА, судові рішення, інші випадки, передбачені чинним законодавством [12].

Таким чином виявлено, частина КУА не формують резервний капітал, чи формують його

у розмірах, які не відповідають встановленим нормативам, що являється деяким нерозумінням власників та керівників компаній щодо ролі резервного капіталу в управлінні активами при здійсненні ризикової інвестиційної діяльності. Резервний капітал фактично є запасним

фінансовим джерелом, що створюється як гарантія стабільної роботи компаній та дотримання інтересів венчурних фондів, які знаходяться в управлінні. Більший резервний капітал надає більшу різноманітність варіантів можливостей подолання збитків власникам та керівництву компаній з управління активами. Тобто при отриманні збитків компанії з управління активами позбавляються «буферу»,

який би зменшував їх негативний вплив, та будуть погашені за рахунок іншого майна компаній.

Тому для забезпечення стабільної роботи компаній з управління активами, що буде як попереджувальний захід, в установчих документах КУА та в наказі про облікову політику слід зазначити ряд елементів, які показані на рис. 3.



Рис. 3. Основні елементи наказу про облікову політику щодо обліку власного капіталу компанії з управління активами*

* Розроблено автором

Запропоновані елементи облікової політики усунуть не тільки невідповідність розмірів резервного капіталу встановленим нормативам, а також покращать результативність інвестиційних та фінансових управлінських рішень з розміщення капіталу завдяки формуванню в бухгалтерському обліку той інформації, яка дозволить відслідковувати стан, рух, зміни і фінансові результати розміщення власного капіталу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід відмітити, що організація обліку власного капіталу має велике значення для компаній по управлінню активами як ризикового інвестора. Від системи організації бухгалтерського обліку власного капіталу залежить не тільки ефективність управління інвестиційною та господарською діяльністю КУА, а також перспектива стратегії розвитку. Запропоновані елементи облікової політики

значно підвищать якість облікового процесу завдяки формуванню в бухгалтерському обліку той інформації, яка дозволить відслідковувати стан, рух, зміни і фінансові результати розміщення власного капіталу. Як наслідок – забезпечення компанії з управління активами рівня прибутку з урахуванням наявності ризику венчурної діяльності.

Сучасні економічні умови здійснення господарської діяльності викликають необхідність використання господарюючими суб'єктами окрім власного капіталу, ще й позикового, залучення якого призводить до виникнення зобов'язань. Тому перспективами подальших досліджень з даної тематики є розробка методичних підходів до обліку зобов'язань компаніями з управління активами в умовах ризику з метою формування обліково-аналітичного забезпечення управління їх діяльністю.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець, Ф. Ф. Облікова класифікація капіталу на початку ХХ ст. Текст / Ф. Ф. Бутинець // Вісник ЖІТІ. – 2001. – №18. – (Серія. Економічні науки). – С. 35–39.
2. Лень, В. С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика Текст : навч. посіб. / В. С. Лень, В. В. Гливенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 556 с.
3. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів) : моногр. / В. В. Сопко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана, Ун-т економіки і права "КРОК". - К. : Центр навч. л-ри, 2006. - 312 с. - Бібліогр.: с. 247-263. - укр.

4. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах. За ред. М.Ф. Огійчука. Видання друге, перероблене і доповнене. – Київ, “Вища освіта”, 2003 р. – С. 521–542.
5. Завгородній В.П. Бухгалтерський учет в Україні. 5-е издание, доп. и перераб. Киев, «Издательство А.С.К.», 2003. – С. 525–528, 530–551.
6. Організація бухгалтерського обліку. Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська. Підручник, 4-те видання, доповнене, перероблене. Житомир, П.П. “Рута”, 2005 р. – С. 360–363, 370–371.
7. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства : Моногр. / Є. В. Мних, А. Д. Бутко, О. Ю. Большакова, Г. О. Кравченко, Г. І. Никонович; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К., 2005. - 231 с. - Бібліогр.: с. 226-228. – укр.
8. Компанії з управління активами Дніпропетровської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/companyandfunds/amc/dnipropetr.htm>.
9. Усаєнко О.В. Методика бухгалтерського обліку випуску та первинного розміщення цінних паперів венчурних фондів/ Науково – виробничий журнал «Інноваційна економіка» № 1 – 2 2016 (61). – С.230 – 234
10. Тягнирядно Л.Л. Облік та аналіз власного капіталу акціонерних товариств: автореф. дис. ... канд. економ. наук. Київ, 2010. - 26 с
11. Ліцензійні умови провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) - діяльності з торгівлі цінними паперами. Затверджено Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 23.07.2013 р. № 1281. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0857-13>.
12. Положення про особливості здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів. Затверджено Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 06.08.2013 № 1414. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1486-13>.

REFERENCES

1. Butynets', F.F. (2001). Oblikova klasyfikatsiia kapitalu na pochatku XX st. [The accounting classification of the capital in the early XX century.]. *Visnyk ZhITI – ZhITI Herald* (ser. Economic sciences), 18, 35–39 [in Ukrainian].
2. Len', V.S. & Hlyvenko, V.V. (2006). *Bukhhalters'kyj oblik v Ukraini: osnovy ta praktyka [Accounting in Ukraine: Fundamentals and Practice]*. K.: Tsentr navchal'noi literatury [in Ukrainian].
3. Sopko, V.V. (2006). *Bukhhalters'kyj oblik kapitalu pidpriemstva (vlasnosti, pasyviv) [Accounting of the capital of the company (property, liabilities)]*. K.: Tsentr navch. literatury [in Ukrainian].
4. Ohijchuk, M.F. (2003). *Bukhhalters'kyj oblik na sil'skohospodars'kykh pidpriemstvakh [Accounting at agricultural enterprises]*. (2nd ed., rev.). Kyiv: “Vyscha osvita” [in Ukrainian].
5. Zavhorodnyj, V.P. (2003). *Bukhhalters'kyj uchet v Ukrayine [Accounting in Ukraine]*. (5th ed., rev.). Kyev: «Yzdatel'stvo A.S.K.» [in Russian].
6. Butynets', F.F., Vojnalovych, O.P. & Tomashev'ska I.L. (2005). *Orhanizatsiia bukhhalters'koho obliku [The organization of accounting]*. (4th ed., rev.). Zhytomyr, P.P. “Ruta” [in Ukrainian].
7. Mnykh, Ye.V., Butko A.D., Bol'shakova, O.Yu., Kravchenko H.O. & Nykonovych H.I. (2005). *Analiz i kontrol' v systemi upravlinnia kapitalom pidpriemstva [Analysis and control in the system of the management of the company's capital]*. Kyiv: Kyiv National Commercial and Economic University [in Ukrainian].
8. Kompanii z upravlinnia aktyvamy Dnipropetrovs'koi oblasti [Asset management companies in Dnipropetrovsk region]. (n.d.). www.uaib.com.ua. Retrieved from: <http://www.uaib.com.ua/companyandfunds/amc/dnipropetr.htm>. [in Ukrainian].
9. Usatenko, O.V. (2016). *Metodyka bukhhalters'koho obliku vypusku ta pervynnoho rozmischennia tsinnykh paperiv venchurnykh fondiv [The accounting method of the issue and initial placement of securities of venture funds]*. *Naukovo – vyrobnychyj zhurnal «Innovatsijna ekonomika» - Scientific production journal "Innovative Economy"*, 1 – 2 (61), 230 – 234 [in Ukrainian].
10. Tiahnyriadno, L.L. (2010). *Oblik ta analiz vlasnoho kapitalu aktsionermykh tovarystv [Accounting and analysis of the equity of joint stock companies]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
11. *Litsenzijni umovy provadzhennia profesijnoi diial'nosti na fondovomu rynku (rynku tsinnykh paperiv) - diial'nosti z torhivli tsinnymy paperamy. Zatverdzheno Rishenniam Natsional'noi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku vid 23.07.2013 r. № 1281. [Licensing conditions for professional activity on stock market (securities market) – the activity in securities trading. Approved by the National Commission on Securities and Stock Market from 23.07.2013 № 1281].* (n. d.). zakon5.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0857-13> [in Ukrainian].
12. *Polozhennia pro osoblyvosti zdiysnennia diial'nosti z upravlinnia aktyvamy instytutsijnykh investoriv. Zatverdzheno Rishenniam Natsional'noi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku vid 06.08.2013 № 1414. [The provisions of the peculiarities of the asset management of institutional investors. Approved by the National Commission on Securities and Stock Market from 06.08.2013 №1414].* (n. d.). zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1486-13> [in Ukrainian].

МЕТОДИКА ЗВЕДЕНОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Досліджено наукові погляди вітчизняних, зарубіжних вчених та норми нормативно-правових актів стосовно дефініції “зведений облік”. Розглянуто методика зведеного обліку витрат на підприємствах лісового господарства. Запропоновано схему зведеного обліку витрат на підприємствах лісового господарства. Подано авторське бачення зведеного обліку витрат на підприємствах лісового господарства з врахуванням організаційно-технологічних особливостей діяльності в умовах застосування національних й міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (фінансової звітності).

Ключові слова: зведений облік, лісове господарство, підприємство, управління, інформація, облік, особливості діяльності.

Постановка проблеми. В умовах здійснення глобалізаційних процесів у сучасному економічному середовищі система обліку займає важливе місце, оскільки близько 70% інформації формується саме бухгалтерським обліком [1]. При цьому важливою складовою такої системи є зведений облік, який є основою для формування собівартості продукції, визначення фінансових результатів підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень.

Підприємства лісового господарства у своїй діяльності повинні застосовувати таку методика зведеного обліку витрат, яка б враховувала як особливості їх господарської діяльності, так і вимоги національних й міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (фінансової звітності).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та методики зведеного обліку витрат на підприємствах різних видів економічної діяльності у своїх працях досліджували Безруких П.С., Белобородова В.А., Івашкевич В.Б., Задорожній З.В., Кашаєв А.Н., Корягін М.В., Куцик П.О., Озеран В.О., Палій В.Ф., Пушкар М.С., Слабінській В.Т., Чечета А.П. Проте на сьогодні, враховуючи динаміку економічних реалій та плінність норм чинного законодавства, комплексні дослідження з питань зведеного обліку витрат на підприємствах лісового господарства як важливої складової системи обліку витрат в управлінні діяльністю підприємств відсутні.

Формулювання цілей статті. Розглянути зведений облік витрат на підприємствах лісового господарства та запропонувати сучасну методика його здійснення з врахуванням організаційно-технологічних особливостей підприємств галузі та норм національних й

міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (фінансової звітності).

Опис основного матеріалу дослідження. Вивчення літературних джерел та нормативно-довідкової бази показало, що поняття «зведений облік витрат на виробництво» науковцями та практиками трактується по-різному: облік зведення витрат на виробництво, зведений облік витрат на виробництво, зведення витрат на виробництво, узагальнення витрат на виробництво [2, с. 302].

Поняття зведеного обліку витрат на виробництво Безруких П.С., Івашкевич В.Б., Кашаєв А.Н. трактують як “... узагальнення за об'єктами обліку витрат усіх оборотів за місяць з урахуванням зміни залишків незавершеного виробництва та виявлення фактичної собівартості випуску продукції” [3]. Схоже формулювання зведеного обліку витрат на виробництво дає Палій В.Ф. [4, с. 185]. Він визначає зведення витрат на виробництво як спосіб “узагальнення собівартості кінцевих продуктів за даними аналітичного обліку витрат за об'єктами калькулювання в розрізі структурних підрозділів підприємства й центрів витрат”. На думку, Белобородової В.А., Слабінського В.Т., Чечета А.П. “...зведення витрат здійснюється на основі даних, одержаних у результаті обробки первинних документів з нарахування заробітної плати, витрат матеріалів, палива та інших елементів витрат” [5, с. 51]. Провідні вчені Львівської наукової бухгалтерської школи характеризують зведений облік витрат як:

- етап завершення обліку використання ресурсів як елементів і статей витрат – використання продуктивних сил (Корягін М.В.) [6, с. 122];

- узагальнення за об'єктами обліку усіх витрат за звітний місяць з урахуванням залишків незавершеного виробництва на початок і кінець періоду (Куцик П.О.) [7, с. 5];

- завершаючий етап в обліковій роботі, що передує калькулюванню собівартості продукції (Озеран В.О.) [8, с. 105].

Відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у лісовому господарстві (далі – Методичні рекомендації) зведений облік витрат на виробництво – це узагальнення за об'єктами обліку усіх витрат за місяць з урахуванням змін залишків незавершеного виробництва та витрат майбутніх періодів, калькулювання (визначення) фактичної собівартості продукції (товарів робіт, послуг) [1].

Не можемо погодитись з останньою дефініцією, адже процес калькулювання фактичної собівартості продукції є окремою складовою облікової діяльності, а також, на більш високому методологічному рівні, окремим елементом методу бухгалтерського обліку, і, відповідно, не може входити до поняття «зведений облік».

Але якщо прийняти за основу поетапну побудову обліку лісогосподарської діяльності, що є характерним для підприємств лісового господарства, то зведений облік витрат у лісогосподарській діяльності – це узагальнення витрат за об'єктами обліку з метою наступного визначення фактичної собівартості готової та незавершеної продукції. Зведений облік витрат у лісогосподарській діяльності є тісно пов'язаним та наступним щодо інших етапів процесу обліку витрат, а саме: облік витрат на утримання незрілих довгострокових біологічних активів; облік витрат на утримання довгострокових біологічних активів; облік витрат на лісозаготівлі.

Важливе значення у формуванні методики зведеного обліку витрат на підприємствах лісового господарства відіграє врахування організаційно-технологічних особливостей діяльності підприємств даного виду діяльності, до основних з яких можна віднести:

1) лісогосподарську діяльність, до якої входять наступні етапи: утримання незрілих довгострокових біологічних активів, утримання довгострокових біологічних активів та лісозаготівлі, за якими необхідно здійснювати узагальнення витрат;

2) попередільно-нормативний метод обліку витрат (авторська розробка), що притаманний для підприємств лісового господарства, оскільки виробництво лісопродукції здійснюється за переділами з врахуванням норм і нормативів витрат.

Під час організації зведеного синтетичного обліку витрат на підприємствах лісового господарства понесені витрати за наступними

обліковими ділянками: утримання незрілих довгострокових біологічних активів, безпосередньо самих довгострокових біологічних активів та лісозаготівлі, пропонуємо обліковувати на однойменних субрахунках 231, 232 й рахунок 233 відповідно.

Кожного місяця сума витрат на утримання лісових насаджень, що накопичуються за дебетом субрахунку 231 «Витрати на утримання незрілих довгострокових біологічних активів, які оцінюються за первісною вартістю» списується на рахунок 166 «Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю».

У момент дозрівання лісових насаджень відбувається їх переведення за первісною вартістю з кредиту рахунку 166 «Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю» на дебет рахунку 162 «Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за первісною вартістю». Щомісяця подальше накопичення витрат для утримання лісових насаджень відображається на рахунку 232 «Витрати на утримання довгострокових біологічних активів, які оцінені за первісною вартістю». Кінцеве узагальнення витрат необхідно здійснювати на рахунку 23 «Виробництво».

Дослідження впливу організаційно-технологічних особливостей діяльності підприємства на побудову обліку витрат показало, що раціональна організація зведеного обліку витрат на виробництво являє собою найбільш складну і відповідальну в методичному аспекті ділянку обліку, яка залежить від багатьох факторів, а саме: належність до певної галузі; тип виробництва; організація та характер технології виробництва; асортимент продукції, що випускається; структурно-організаційна побудова управління процесом виробництва; метод обліку витрат та калькулювання собівартості продукції.

У своїй діяльності підприємства лісового господарства при здійсненні зведеного обліку витрат і калькулювання собівартості продукції керуються галузевими Методичними рекомендаціями [1].

Дослідження спеціальної економічної літератури, монографій, підручників та навчальних посібників, наукових публікацій показало, що обґрунтованих публікацій про методику зведеного обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції на підприємствах лісового господарства немає. У Методичних рекомендаціях [1] відображені лише загальні правила зведеного обліку витрат на виробництво і калькулювання

собівартості продукції без врахування специфіки діяльності підприємств лісового господарства.

Вивчення методики зведеного обліку витрат на підприємствах лісового господарства дає можливість нам стверджувати, що зведення

витрат – це процес, який складається з 2 етапів: облік виробничих витрат (їх узагальнення); розподіл нагромаджених виробничих витрат між переділами (рис. 1).

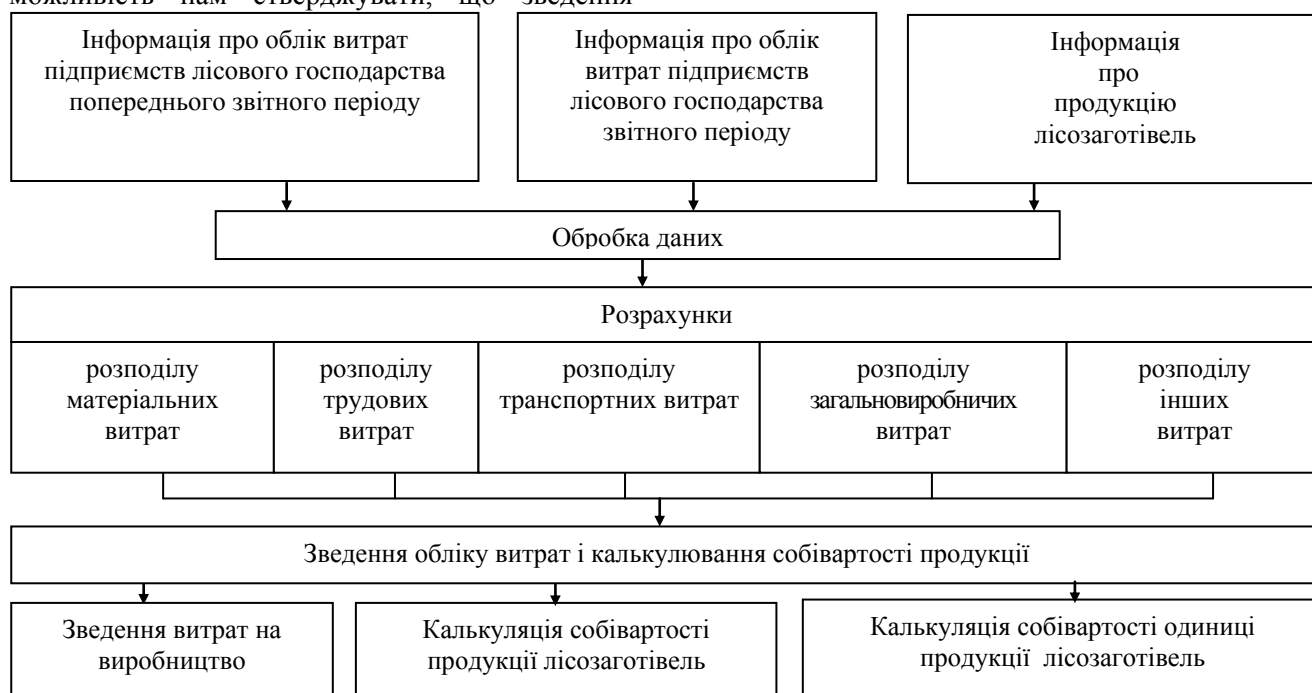


Рис. 1. Схема зведеного обліку витрат на підприємствах лісового господарства*

*Розроблено автором

Зведений облік витрат на виробництво на підприємствах лісового господарства повинен здійснюватися у такій послідовності:

1) узагальнюються дані, одержані в результаті обробки первинної документації, тобто інформації про облік витрат на підприємствах лісового господарства попереднього звітного періоду та інформації про вироблену лісопродукцію;

2) на основі обробленої інформації складаються Розрахунки розподілу різних видів

витрат, які будуть основою для зведення в обліку витрат на підприємствах лісового господарства і калькулювання собівартості продукції;

3) відбувається зведення одержаної облікової інформації щодо витрат і калькулювання собівартості продукції.

Документом, де відображаються результати узагальнення обліку витрат, є відомість «Зведення виробничих витрат» (табл. 1), яка складається щоквартально.

Таблиця 1

Зведення виробничих витрат за I квартал у Бібрському ДЛГ, тис. грн.*

Статті витрат	Витрати на утримання незрілих довгострокових біологічних активів	Витрати на утримання довгострокових біологічних активів	Витрати на лісозаготівлі	РАЗОМ
1	2	3	4	5
Витрати на придбання чи вирощування насіння та посадкового матеріалу	65,1	58,6	0,0	123,7
Витрати на утримання довгострокових біологічних активів	0,0	0,0	71,6	71,6
Купівельні матеріали, комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств	63,8	57,4	70,3	191,5

1	2	3	4	5
Витрати на добрива та засоби захисту лісових насаджень	52,3	47,1	57,4	156,8
Паливо і енергія на технологічні цілі	0,0	0,0	0,0	0,0
Основна заробітна плата	13,32	11,99	14,64	39,95
Додаткова заробітна плата	0,0	0,0	0,0	0,0
Відрахування на соціальні заходи	4,95	4,46	5,44	14,85
Витрати на підготовку та освоєння виробництва	28,5	0,0	0,0	28,5
Витрати на утримання і експлуатацію устаткування	36,7	33,0	40,5	110,2
Транспортні витрати	58,1	53,4	62,7	174,2
Загальновиробничі (цехові) витрати	110,4	99,4	121,3	331,1
Інші виробничі витрати	155,2	139,7	170,8	465,7
Разом витрат	588,37	505,05	614,68	1708,1

* Складено автором за результатами проведених досліджень

Проте, враховуючи результати дослідження методики ведення обліку витрат на підприємствах лісового господарства, нами удосконалено зведений документ з врахуванням пропозицій, наданих щодо:

- калькуляційних статей витрат, а саме: витрати на придбання чи вирощування насіння та посадкового матеріалу; витрати на утримання біологічних активів; витрати на добрива та засоби захисту лісових насаджень; витрати на підготовку та освоєння виробництва; транспортні витрати.

- основних етапів лісогосподарської діяльності, за якими необхідно узагальнювати витрати: утримання незрілих довгострокових біологічних активів; утримання довгострокових біологічних активів та лісозаготівлі.

Важливим етапом зведеного обліку витрат є розподіл нагромаджених витрат за переділами. При цьому важливе значення відіграє вибір бази розподілу, яка має бути єдиною для кожного переділу. Дослідження калькуляційних статей витрат на підприємствах лісового господарства за кожним переділом дає можливість запропонувати застосування заробітної плати як бази розподілу (ця стаття витрат є присутньою на всіх переділах виробничого циклу) (табл. 2).

Сьогодні у своїй діяльності підприємства лісового господарства при здійсненні зведеного обліку витрат керуються галузевими Методичними рекомендаціями [1], у яких наведений типовий перелік калькуляційних статей витрат, який використовують у практичній діяльності галузеві підприємства.

Таблиця 2

Розрахунок розподілу загальновиробничих витрат (пропорційно сумі основної заробітної плати) у ДП «Бібрське лісове господарство» за грудень 2015 року*

№	Зміст	Сума, тис. грн.
1.	Загальна сума загальновиробничих витрат	48500,00
2	Загальна сума основної заробітної плати, виплаченої працівникам, що здійснюють:	12000,00
2.1	утримання незрілих довгострокових біологічних активів	3140,00
2.2	утримання довгострокових біологічних активів	2542,00
2.3	лісозаготівлю	6318,00
3	Загальновиробничі витрати понесені у зв'язку з:	
3.1	утриманням незрілих довгострокових біологічних активів	12691,00
3.2	утриманням довгострокових біологічних активів	10274,00
3.3	лісозаготівлею	25535,00

* Складено автором за результатами проведених досліджень

Проте вищенаведені галузеві рекомендації містять, на наш погляд, ряд недоліків:

- документ, розроблений Державним комітетом лісового господарства України, проте з 09.12.2010 р. такий вищий керівний орган управління у лісовому господарстві реорганізований на Державне агентство лісових ресурсів;

- не враховують окрему специфіку діяльності підприємств лісового господарства;

- більшість норм методичних рекомендацій є загальними;

- відсутніми є останні зміни у законодавстві країни (введення Податкового кодексу України, П(С)БО) та ін.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, запропонована методика зведеного обліку витрат у розрізі основних ділянок лісогосподарської діяльності, а саме: утримання незрілих довгострокових біологічних активів, довгострокових біологічних активів та лісозаготівлі дає можливість побачити значні відмінності у складі та структурі статей витрат, оскільки побудована з врахуванням специфіки

діяльності підприємств даного виду економічної діяльності та норм національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (фінансової звітності). Результати проведених досліджень будуть використані при подальших вивчення питань формування витрат та калькулювання собівартості продукції на підприємствах лісового господарства.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Evans M. H. *Creating Value through Financial Management* / Matt H. Evans : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oercommons.org/courses/creating-value-through-financial-management/view>.
2. Сопко В. В. *Бухгалтерський облік* : навч. посібник / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 1998. – 448 с.
3. Безруких П. С. *Бухгалтерский учет в промышленности* : учебник / П. С. Безруких, В. Б. Ивашкевич, А. Н. Кашаев. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 263 с.
4. Палий В. Ф. *Основы калькулирования* / В. Ф. Палий. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
5. *Калькуляция себестоимости продукции в промышленности* : учебное пособие / В. А. Белобородова, А. П. Чечета, В. Т. Слабинский и др. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 289 с.
6. Корягін М. В. *Облік витрат і калькулювання собівартості продукції на хлібопекарних підприємствах* : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / М. В. Корягін. – Львів, 1998. – 221 с.
7. Куцик П. О. *Облік і контроль виробничих витрат в об'єднаннях кооперативної промисловості* : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / П. О. Куцик ; Львів. комерц. академія. – Львів, 2000. – 17 с.
8. Озеран В. А. *Совершенствование учета затрат и калькулирования себестоимости продукции виноделия* : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности» / В. А. Озеран. – Львов, 1982. – 190 с.
9. *Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах лісового господарства України* : наказ Державного комітету лісового господарства України від 08.11.2002 р. № 146 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kadrlis.com.ua/normativna_baza.htm.
10. Openshaw K. *Cost and Financial Accounting in Forestry* / K. Openshaw. – Pergamon Pr, March 1980. – 202 p.

REFERENCES

1. Evans, M.H. *Creating Value through Financial Management* [Synergetic effect of benchmarking of competitive advantages]. Retrieved from <http://www.oercommons.org/courses/creating-value-through-financialmanagement/view> [in English].
2. Sopko, V.V. (1998). *Buhgalters'kyj oblik [Accounting]*. Kyiv : KNEU [in Ukrainian].
3. Bezrukih, P.S., Ivashkevich, V.B., Kashaev, A.N. (1987). *Buhgalterskij uchet v promyshlennosti [Accounting at the industry]*. Moskva: Finansy i statistika [in Ukrainian].
4. Palij, V.F. (1987). *Osnovy kal'kulirovanija [The basic of costing]*. Moskva: Finansy i statistika [in Ukrainian].
5. Beloborodova, V.A., Checheta, A.P., Slabinskij, V.T. (1989). *Kal'kuljacija sebestoimosti produkcii v promyshlennosti [Costing of production at the industry]*. Moskva: Finansy i statistika [in Ukrainian].
6. Korjagin, M.V. (1998). *Oblik vytrat i kal'kuljuvanja sobivartosti produkcii' na hlibopekarnyh pidpryjemstvah [Cost accounting and costing of production at the bakery enterprises]*. *Candidate's thesis*. Lviv: LKA [in Ukrainian].
7. Kucyk, P.O. (2000). *Oblik i kontrol' vyrobnych vytrat v ob'jednannjah kooperatyvnoi' promyslovosti [Accounting and control of production cost at the cooperative industry association]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Lviv: LKA [in Ukrainian].
8. Ozeran, V.A. (1982). *Sovershenstvovanie ucheta zatrat i kal'kulirovanija sebestoimosti produkcii vinodelija [Improving the accounting of costs and costing of wine production]*. *Candidate's thesis*. Lviv: LTEI [in Ukrainian].
9. *Metodichni rekomendaciyi z formuvannja sobivartosti produkciyi (robit, poslug) na pidpryjemstvah lisovogo gospodarstva Ukrainy [Guidelines for the formation the cost of goods (works, services) in forestry enterprises in Ukraine]*. (2002, November 08) [Synergetic effect of benchmarking of competitive advantages]. Retrieved from http://www.kadrlis.com.ua/normativna_baza.htm.
10. Openshaw, K. (1980). *Cost and Financial Accounting in Forestry*. Pergamon Pr, March [in English].

Одержано 12.09.2016 р.

Яцко М.В.

НЕОРГАНІЗОВАНІ ФОРМИ КОНТРОЛЮ ЯК ЕФЕКТИВНА СКЛАДОВА КОНТРОЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В статті досліджуються форми здійснення контрольної діяльності. Акцентовується увага на неорганізованих формах контролю. Обґрунтовано, що неорганізовані форми господарського контролю є ефективними складовими у здійсненні контрольної діяльності в Україні. Пропонуються превентивні заходи щодо активізації неорганізованих форм господарського контролю в Україні.

Ключові слова: контроль, контрольна діяльність, форми контролю, неорганізовані форми контролю.

Постановка проблеми. Посилення впливу транснаціональних корпорацій на соціально-економічний розвиток провідних країн світу та затяжна світова рецесія піднімають питання ефективного розподілу створюваного суспільного продукту.

Обмеження економічних ресурсів спричиняє неабияку потребу у здійсненні ефективного управління економічними процесами. Однією із найголовніших складових такого управління є контроль.

Контрольна діяльність є ключовим інститутом ринкової економіки, за допомогою якого відбувається збалансування інтересів учасників. Такий інститут повинен обмежувати економічну владу та не допускати необґрунтованого підвищення цін на продукцію або витрат виробництва. Особливу увагу у функціонуванні такого інституту необхідно приділяти у період трансформації однієї економічної системи в іншу, та у період особливого стану в національній економіці.

Сучасний економічний розвиток та технічний прогрес спричинили появу багатьох форм контролю, які ефективно себе зарекомендували на відповідних етапах розвитку суспільства. Однак існування серйозних макроекономічних проблем та наслідки світової фінансово-економічної кризи зумовлюють необхідність у модернізації складових елементів форм здійснення контролю.

Практика показує, що у більшості випадків державний контроль за господарською діяльністю є малоефективним, а покладання всіх функцій контролю на недержавний контроль (зокрема аудит) є недостатньо виправданим з огляду на нерозвиненість такого інституту у «молодих» ринкових економіках.

Все це спричиняє актуальність до пошуку нових форм контролю, адекватним таким складним економічним процесам сучасності. Це посприє у вирішенні більш загальної проблеми – підвищення ефективності управління національною економікою, а як наслідок, збільшення обсягу валового внутрішнього продукту та зростання добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання контролю за господарською діяльністю підприємств ставали предметом досліджень в працях С.В. Бардаша, Т.А. Бутинця, Ф.Ф. Бутинця, В. А. Дерія, В. П. Завгороднього, Л. М. Кіндрацької, Є.В. Мниха, М. С. Пушкаря, В.В. Сопко, В.О. Шевчука, та ін.

Дослідники звертали увагу на необхідності формування ефективного інституту контролю в умовах розвитку України, детально обґрунтовуючи та досліджуючи його складові. Проте в сучасних умовах впровадження демократичних цінностей в Україні недостатньо уваги приділено на неорганізовані форми контролю, що служать ознакою розвинутого громадянського суспільства.

Невирішеною частиною проблеми, котрій присвячується дана стаття, є дослідження появи та функціонування неорганізованих форм господарського контролю в Україні та виявлення тенденцій та закономірностей, що пов'язані з ним.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та обґрунтування неорганізованих форм контролю як складової контрольної діяльності України.

Опис основного матеріалу дослідження. Контроль є функцією управління, завданням якого є кількісна і якісна оцінка та облік відхилень від очікуваних результатів діяльності [6, с. 17]. Це одна із функцій менеджменту, що слугує коригуючою ланкою у збалансуванні його системи, є його невід'ємною частиною та фундаментом у будь-якому циклі управління. Без контролю не можна визначити ефективність параметрів управління, а також вчасно внести корективи у всю систему управління. Науковці

[5] доводять, що господарський контроль являє собою самостійну галузь знань.

Сучасна наука вимагає використовувати весь інструментарій діалектичного пізнання дійсності і розглядати процеси та явища не відокремленого один від одного, а у їх взаємозв'язку. Тому, врахування тенденцій формування громадського суспільства в Україні є доречною складовою при розгляді проблем, які виникають в контрольній діяльності.

Бардаш С.В. зазначає, що система контролю повинна забезпечувати: виявлення суб'єктів господарювання, діяльність яких несе загрозу для національної безпеки; попередження монополізації ринків; достовірну оцінку результатів діяльності та регулювання тарифів природних монополій; належне функціонування інвестиційних, пенсійних фондів та захист інтересів їх вкладників [1, с. 15]. На жаль, організована система державного контролю не справляється з усім спектром таких завдань. Це посилює актуальність виникнення та діяльності нових засобів контролю, що будуть адекватні економічній моделі.

Сучасні тенденції у світі та в Україні зокрема пов'язані із відкритістю, публічністю та глобальним використанням мереж. Вони вимагають нового бачення на розвиток та функціонування економічних суб'єктів, де контрольним елементам приділяється особлива увага, зокрема з огляду на Панамські документи (Panama Papers) та потрясіння, в цілому, бачимо, що сукупність контрольних заходів, які б мали обмежувати економічну та політичну владу, а також зменшувати незаконну економічну діяльність, є недостатніми.

Для вирішення цього завдання звернемося до дослідження однієї складової господарського контролю, а саме його форми.

До питання форм контролю

Поняття «форми» є поняттям діалектики, що розглядається поряд з поняттям «змісту». Зміст та форма як поняття діалектики завжди йдуть поруч. Форма є вираженням змісту, його обумовленням. Це внутрішня і зовнішня

організація змісту, спосіб його існування, який має певну визначеність, стабільність і самостійність.

Форма нерозривно пов'язана зі змістом, а через нього - з сутністю. Згідно з діалектикою "зміст" і "форма" знаходяться в органічній єдності, є співвідносними поняттями, які відображають дві взаємозалежні, суперечливі сторони буття предмета, явища, процесу. Наприклад, кожне підприємство має своїм змістом деяку кількість відділів, департаментів, виробництв, структурних підрозділів, що взаємодіють один з одним і функціонують у певному порядку. Внаслідок цього формується структура - характерна для певного типу підприємств.

Найближчими до цих понять в просторових зв'язках є поняття "структура", "будова", а також важливе для пояснення економічної природи поняття "організація" (спосіб зв'язку елементів змісту в його русі й розвитку).

Отже зміст і форма є невід'ємними сторонами речей, процесів, явищ об'єктивного світу. При цьому зміст відіграє визначальну, провідну роль стосовно форми. Самій же формі притаманна певна самостійність і вона впливає на розвиток змісту. Будь-який зміст може проявлятися в різноманітних формах.

Контроль як наука на абстрактному рівні, на рівні теорії розкриває структуру системи, вхід, вихід, процесор (елементи, взаємозв'язки між елементами, функції кожного з елементів та системи в цілому, причино-наслідкові зв'язки між рішеннями персоналу підприємства та отриманими результатами роботи, сприятливі та несприятливі фактори впливу на діяльність підприємства і матеріально-відповідальних осіб та ін.) [8, с. 5]. Потрібним для України є поступове підвищення якості контрольної діяльності, що забезпечить зменшення негативних тенденцій у економіці, зокрема шляхом розвитку форм контролю від організованих до неорганізованих.

Бутинець Т.А. класифікує форми контролю за ознаками, що наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація форм господарського контролю [2, с. 13]

Ознака класифікації	Форма господарського контролю
Регламент здійснення	Обов'язковий, ініціативний, зовнішній і внутрішній
Час проведення	Попередній, поточний і наступний
Суб'єкти контролю	Державний (зокрема президентський, органів законодавчої і представницької влади), органів місцевого самоврядування, фінансово-кредитних органів, відомчий, внутрішній, аудиторський
Об'єкти контролю	Бюджетний, позабюджетних фондів, податковий, кредитовий, страховий, інвестиційний, митний, валютний

Всі ці форми контролю мають ознаки організованості з огляду на те, що їм притаманні

інші елементи: мета, структура, інструментарій, відповідне регламентування нормативно-

правовими документами. Необхідним буде виявити та дослідити неорганізовані форми контролю, які, очевидно, не мають всіх елементів, що притаманні організованим формам.

Обґрунтування неорганізованих форм контролю.

Неорганізовані форми контролю за своєю суттю є протилежним до організованих (до таких, які чітко регламентовані і функціонують в межах приписів) можуть виникати спонтанно, бути не довготривалими і мати певний адресний характер, зокрема на те, де відбуваються значні порушення.

Такі форми контролю важко виявити, бо їх наявність важко відрізнити від певної професійної діяльності. З іншого боку, професійна діяльність і передбачає здійснення контролю здебільшого на добровільній, а не імперативній основі.

Чи означають неорганізовані форми контролю відсутність у них внутрішньої організації, встановлення обов'язків і т.п.? Неорганізовані форми контролю є такими лише за своїм зовнішнім проявом, а не внутрішньою структурою. Це означає, що їх діяльність не була передбачена навмисно третіми особами, а є лише результатом власної ініціативи.

Тому характерною ознакою таких форм контролю є ініціативність, як з боку окремих фізичних осіб, так і з боку організацій (зокрема суб'єктів «третього» сектору економіки).

Крім того, неорганізовані форми контролю мають ще одну характерну ознаку – внутрішню самоорганізацію. Це пов'язано з тим, що суб'єкти такого контролю вже мають достатній рівень знань і знайомі з методами контролю, а також основами роботи з документами, зокрема звітними.

Результати таких форм контролю переважно носять публічний характер для широкого кола користувачів, але можуть зустрічатися такі його організації, коли результати направлені лише на певну частину суб'єктів або користувачів.

Утворюючись, такі форми контролю мають певну визначеність (те, на що вони направлені) і вони покликані припинити порушення суб'єктів господарювання або забезпечити соціальну справедливість у розподілі ресурсів або доходів. Як правило, такі форми контролю виникають на проблемних питаннях (ситуаціях) і інтенсивність їх виникнення напряму залежить від розвиненості суспільства.

Неорганізовані форми контролю засновані на демократичних цінностях та виявляються ефективними лише за умов становлення громадянського суспільства, яке передбачає наявність відносно високого рівня освіченості громадян та домінування духовних цінностей над матеріальними.

Функціонування неорганізованих форм контролю спричинено виконанням ряду функцій:

1. Контрольної, яка передбачає наявність та здійснення контрольних процедур.

2. Виховної, яка передбачає формування у свідомості посадових та службових осіб виключного уявлення про відповідальність за здійснення їхньої роботи.

3. Стимулюючої, яка заключається в тому щоб збільшувати реальні прибутки і на цій основі отримувати більший індивідуальний дохід, виключивши їх приховування, тому що існують певні неорганізовані форми контролю, які можуть виявити такі шахрайства.

Суб'єкти неорганізованих форм контролю можуть швидко виникати і зникати. Можуть формуватися для розгляду лише окремого питання. Це залежить від умов та певного стимулюючого чинника у діяльності суб'єктів господарювання.

Суб'єктами неорганізованих форм контролю можуть бути як фізичні, так і юридичні особи, що здійснюють свою діяльність на ринку з метою забезпечення його діяльності (інфраструктури). Косінов С. А. виділяє коло суб'єктів громадського контролю і зазначає, що між ними існує нерозривний взаємозв'язок, заснований на спільних цілях, принципах, об'єкті контрольної діяльності, що в свою чергу забезпечує єдність і цілісність механізму контролю [7].

Це в свою чергу зумовлює те, що таким формам контролю притаманний постійний рух та розвиток, тому характерним є перехід від неорганізованих форм контролю до організованих, з огляду на те, що в процесі діяльності цілі контролю уточнюються, механізм контролю набуває більш чітких рис і формується відповідна методологія контролю. З іншого боку, коли якість організованих форм господарського контролю поступово знижується, виникає практична потреба у появі вже нових форм неорганізованого господарського контролю. Такий процес відбувається постійно (див. рис. 1).

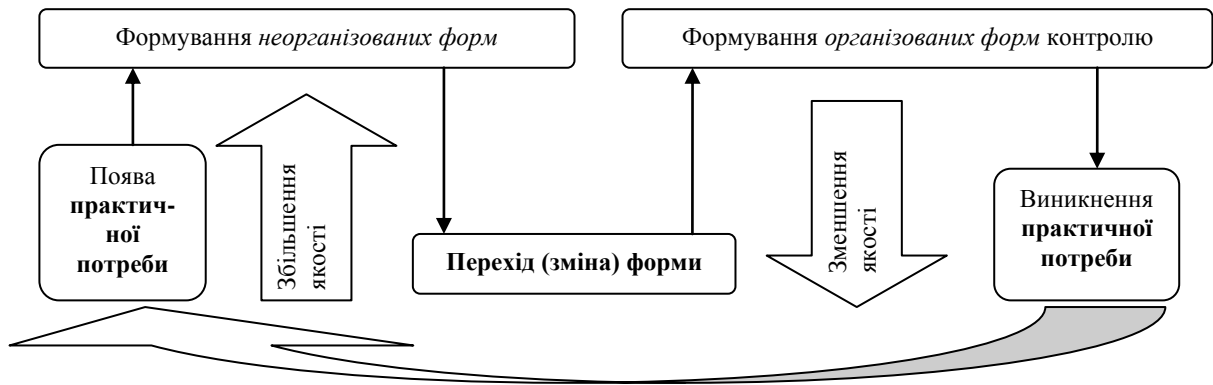


Рис. 1. Циклічність виникнення практичної потреби до зміни форм господарського контролю*

* Складено автором на основі власних узагальнень

Економічною природою такого процесу являється потреба у спостережливості за правильністю та ефективністю здійснення господарських операцій, що несе в собі реалізацію раціонального використання природних ресурсів та робочого потенціалу.

Виділення із загальної системи контролю його галузей обумовлюється своєрідністю об'єктів дослідження і методів практичного здійснення контролю. Функції, форми і методи контролю, що розробляються кожною галуззю, вирізняються своїм конкретним змістом, оскільки кожна з них має свій власний, не співпадає з іншими галузями предмет, об'єкт і методи дослідження. Останні в кожній галузі суворо обумовлюються і регламентуються суттю і природою опосередкованих нею явищ. Галузевий поділ контролю полягає в необхідності вивчення змісту окремих сторін суспільних відносин, конкретним наповненням об'єктів дослідження [4, с. 20-21].

Вважаємо, що доповнення системи внутрішнього економічного контролю за господарською діяльністю такою зовнішньою компонентою як неорганізовані форми контролю в сукупності забезпечить позитивний ефект. По-перше, ще одна ланка господарського контролю забезпечить власникам впевненість у легальній та законній діяльності їх суб'єктів господарювання, а також стимулюючий розподіл створеної доданої вартості у вигляді заробітної плати. По-друге, споживачі продукції зможуть бути впевненими, що прибуток від споживаними ними товарами забезпечує розвиток підприємства та регіону. По-третє, контролюючі органи будуть мати ще одного помічника у своїй діяльності (у вигляді суб'єктів неорганізованих форм контролю). По-четверте, саме така організація господарського контролю спирається на ринкові методи регулювання та сприяє розвитку демократичних цінностей.

Все це пояснює тенденцію до зростання ролі бухгалтерського обліку в економічних процесах,

тому доречність та актуалізація цих питань не викликає жодних сумнівів, та є вчасною для вирішення сучасних соціально-економічних проблем.

Пушкар М. С. зазначає, що науку про контроль потрібно розуміти як механізм впливу на господарську діяльність суспільства, в напрямі її удосконалення, на основі врахування економічних законів, тенденцій розвитку бізнесу та задоволення потреб населення при мінімальних витратах і максимальній економічній та соціальній віддачі [8, с. 131]. Поява саме неорганізованих форм контролю враховує сучасні тенденції у суспільстві та розвитку демократичних засад функціонування держави та суспільства.

Бутинець Т. А. вказує на новий вектор розвитку світових систем контролю, що являє собою справжня наукова діяльність професіоналів, що мають сьогодні відкритий доступ до багатьох джерел інформації різних країн світу [3, с. 53]. Така діяльність і є тим елементом громадського контролю, що є необхідним для України у період її становлення у світовій економічній системі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Тенденції, що склалися на сучасному етапі розвитку суспільства, вимагають від науки пояснення основ та складових неорганізованих форм контролю, що виникають у громадянському суспільстві.

Тому неорганізовані форми контролю є логічним продовженням у розвитку контрольної діяльності та ефективним його компонентом, що значно відрізняється від чітко регламентованих. Ефективність його розвитку буде залежати від формування умов, що забезпечує держава на основі вільного та публічного доступу до фінансової інформації, зокрема до фінансової звітності.

Тому для підвищення довіри у суспільстві до бухгалтерського обліку та фінансової звітності необхідно, щоб ефективно діяв весь механізм

контролю за господарською діяльністю, а не тільки в частині його окремих складових, зокрема аудиту.

Перспективним напрямком подальших досліджень є аналіз інформації у відкритому

доступі щодо здійснення контрольних функцій суб'єктами неорганізованих форм контролю в Україні.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бардаш С. В. Підходи до побудови концепції національної системи економічного контролю / С. В. Бардаш // Менеджмент: зб. наук. пр. – Вип. 11 / голов. ред. А. І. Кредісов. – К., 2009. – С. 5–15. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Menedzhment/2009_11/bardach.html
2. Бутинець Т. А. Еволюція поглядів на форми та види господарського контролю: від «старого» до «нового» контролю / Т. А. Бутинець // Вісник ЖДТУ (економічні науки) . – Вип.2(60). – Житомир: ЖДТУ. – 2012. – С. 11-15
3. Бутинець Т. А. Нариси проблем господарського контролю: актуальність дослідження / Т. А. Бутинець // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 1(19). – Житомир: ЖДТУ. 2011. – С. 43 – 54
4. Бутинець Ф. Ф. Господарський контроль як наука і система знань / Ф. Ф. Бутинець, Т. А. Бутинець // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 3(21). – Житомир: ЖДТУ. – 2011. – С. 14-27
5. Бутинець Ф. Ф. Господарський контроль як наука: формування її складових / Ф. Ф. Бутинець, Т. А. Бутинець // Вісник ЖДТУ (економічні науки) . – Вип.1(59). – Житомир: ЖДТУ. – 2012. – С. 14-21
6. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту на сільськогосподарських підприємствах: монографія / Т. Г. Камінська, Л. С. Шатковська, А. М. Шиш та ін.; за ред. к.е.н., доц. Т. Г. Каменської. – К.: ЦП «Компринт», 2013. – 329 с.
7. Косінов С. А. Суб'єкти громадського контролю / С. А. Косінов // Теорія і історія держави і права – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/pdf.html?n=2016/3229-1459860776.pdf>
8. Пушкар М. С. Теорія пізнання у розвитку науки про контроль: монографія/ М. С. Пушкар// Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 140 с.

REFERENCES

1. Bardash S. V. (2009) Pidkhody do pobudovy kontseptsiyi natsional'noyi systemy ekonomichnoho kontrolyu [Approaches to the concept of building a national system of economic control]. *Menedzhment – Management*, 11, 5-15 [in Ukrainian].
2. Butynets' T. A. (2012) Evolyutsiya pohlyadiv na formy ta vydy hospodars'koho kontrolyu: vid «staroho» do «novoho» kontrolyu [The evolution of the forms and types of economic control from "old" to "new" control]. *Visnyk ZhDTU (ekonomichni nauky) – Bulletin ZSTU (economic sciences)*, 2, 11-15 [in Ukrainian].
3. Butynets' T. A. (2011) Narysy problem hospodars'koho kontrolyu: aktual'nist' doslidzhennya [Essays on problems of economic control: the relevance of research]. *Mizhnarodnyy zbirnyk naukovykh prats' – International collection of proceedings*, 1, 43 – 54 [in Ukrainian].
4. Butynets' F. F. & Butynets' T. A. (2011) Hospodars'kyi kontrol' yak nauka i systema znan' [Economic control as a science and knowledge system]. *Mizhnarodnyy zbirnyk naukovykh prats' – International collection of proceedings*, 3, 14-27 [in Ukrainian].
5. Butynets' F. F. & Butynets' T. A. (2012) Hospodars'kyi kontrol' yak nauka: formuvannya yiyi skladovykh [Economic control of science: the formation of its components]. *Visnyk ZhDTU (ekonomichni nauky) – Bulletin ZSTU (economic sciences)*, 1, 14-21 [in Ukrainian].
6. Kaminska T. G. Shatkovsky L. S., Shish A. M. (2013) *Oblikovo-analitychne zabezpechennya finansovoho menedzhmentu na sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstvakh [Accounting and financial management analytical support to agricultural enterprises]*. Kyiv, TsP «Komprynt» [in Ukrainian].
7. Kosinov S. A. (2016) Sub"yekty hromads'koho kontrolyu [Subjects of public control] *Teoriya i istoriya derzhavy i prava – Theory and history of state and law*. Retrieved from <http://oaji.net/pdf.html?n=2016/3229-1459860776.pdf> [in Ukrainian].
8. Pushkar M. S. (2011) *Teoriya piznannya u rozvytku nauky pro kontrol': monohrafiya [Theory of knowledge of science in control] monohrafiya. Ternopil': Kart-blansh*, 140 s. [in Ukrainian].

Одержано 15.09.2016 р.

ANNOTATION

Section 1. MACROECONOMIC RESEARCH

Bilyk R.

MODELS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIES IN THE CONDITIONS OF GLOBAL COMPETITION

This article examines the strategy of innovative development and identifies the key factors ensuring the competitiveness of innovative economies in a globalizing world, analyzes the efficiency of the national innovation system (NIS). Based on the key results of the study the key principles of effective innovation policy in different countries in the context of strengthening global competition in science and technology field have been identified. It has been proved that at the current stage of development of the world economy with the dramatic transformational changes taking place in the sphere of innovations, virtually for every national economy the issues of the modernization of innovation policy, the choice of effective innovative model, the creation and implementation of a new strategic path of development for the long term period, have a great importance. The focus on innovative development is due to the fact that new technological wave in developed economies in the world is able to provide a consolidation of leadership in the status of EU innovators in the creation of advanced innovative technologies (and thus market positioning of modern high-tech production and finally - getting technology rent) and stimulate the growth of capitalization of technology companies and formation on this account sustainable development and incentives for innovation in manufacturing, the underlying value of the securities of these companies and corporations. The modern innovation processes are characterized by deepening their degree of globalization and the gradual formation based on national and international NIS of global innovation systems. Therefore, the development of effective innovation strategy must necessarily take into account the significant risks of integration into the global innovation space. Systemic risks of exogenous nature caused by the bifurcation of the world economy and the desire of developed countries to shift the costs of transformation to the economies of imitators with emerging markets. Endogenous risks are associated with the failure of national economies in developing countries become generators of new innovative products and technologies, with the formation of the models of dependent development because of their structural and technological backwardness and institutional weakness. These exogenous and endogenous risks are closely intertwined, reinforcing each other and creating a threat of multiplication of negative trends in the innovation sphere.

Keywords: innovative activity, models of innovative development, innovative environment, global competition.

Zaika S., Gridin A.

GENESIS OF THE DEFINITION OF INNOVATION

Innovation is one of the key categories of modern economic science which displays the properties, connections and relationships between economic entities arising regarding the development and implementation of new scientific and technical ideas, products and technologies and their usage in the economic process in order to improve its efficiency or to obtain a certain result. Innovations are inherent to a reproductive process as a whole and to its individual stages: production, distribution, exchange and consumption, and they are embodied in the activities of any company. The research is dedicated to the genesis of the definition of "Innovation" as one of the most important categories of modern economic science. It reflects the most common properties, connections and relationships between economic agents arising regarding the development of new scientific and technical ideas, products and technologies and their usage in the economic process in order to improve its efficiency or to obtain a particular effect. Despite the importance of the category of "innovation" and its wide usage in economic science and economic practice; a single generally accepted understanding of innovation does not exist. Having considered various views of several authors on the definition of "innovation", we can conclude that each one of scientists-economists puts into the concept of "innovation" his vision and opinion on this phenomenon, and therefore, each of these definitions is to some extent correct for understanding. This gave us the opportunity to offer the author's definition of this economic category. We believe that innovation is an invention which, as a result of implementation of innovative idea, is transformed into products which have the latest consumer quality and the production of which involves changing technology and the organization of production with the aim of receiving a

particular effect (economic, social, environmental, etc.). The conducted studies indicate that without innovation the economic growth of the country as a whole as well as that of a particular industry or company is impossible. Consequently, the results of the research can be used in the future in the study of the peculiarities of implementation of innovation in agricultural enterprises, since different types of innovations bring different types of expenses on innovation, organizational methods of innovation process and, consequently, the effectiveness of innovation.

Keywords: innovation, scientific and technological progress, innovation activity, production, technology.

Maksymenko A.

WORLD EXPERIENCE OF TAX STIMULATION IN INNOVATION ACTIVITY

Creating favorable conditions for the development and increase of efficiency in innovative activity is a priority of the state innovation policy in developed countries. One of the mechanisms of state support of innovation policy is tax incentives. In turn, the assessment of effectiveness of tax incentives has a contradictory character; on one hand it increases innovation, and on the other hand it takes the form of an aggressive strategy of tax competition, adversely affecting the tax base of other countries. Despite the controversial nature of tax incentives for innovation economically developed countries and developing countries are using tax incentives. The work is dedicated to the definition of the optimal methods of tax incentives on the basis of leading countries experience, taking into account the interaction of the system elements of innovation. The changing contours of stimulating innovation in the context of global transformation processes and the necessity of a shift of emphasis from direct methods of promotion to indirect is analyzed. The link between the tax incentives for innovation and profit tax, income tax and social contributions is accented on. Describing the changing global contours in the tax incentives for innovation found that in 2015 the majority of OECD countries used tax credit or tax allowance that is applicable on the volume of R&D expenditure undertaken. While the United States target tax credit to R&D expenditures over and above of a pre-defined baseline amount. It is proved that substantial tax incentives in innovation are inextricably linked with business characteristics of the object and found that the structure of tax incentives for innovation is rather uneven. In particular, among the countries that provide tax benefits, there is a significant difference in the rates of tax subsidies for companies of different size and profitability. The asymmetry of use of tax incentives within the international innovation core is proven. The directions of tax fostering for innovating companies in Singapore are accented. The strategic orientations of formation and implementation of tax incentives, including tax credits and refunds are determined. Mechanisms of improvement and practical implementation of tax preferences with the aim to stimulate innovation using the experience of developed countries are set.

Keywords: tax incentives, innovation, taxes, R&D.

Ponedilchuk T.

INTELLECTUAL CAPITAL AND NATIONAL COMPETITIVENESS: CONCEPTUAL PRINCIPLES

Ensuring a high economic growth is one of the key objectives of any modern country. The experience of recent decades shows that the main driver of economic growth of leading countries is not a financial capital but the knowledge and new ideas that enable the creation of intellectual, competitive, market demanded products. In this paper we have analyzed the importance and role of national intellectual capital and national competitiveness from a methodological point of view. Furthermore, we have determined the level of the relationship between these categories. Thus, in this research we have found that the future of the nation depends on national competitiveness, which in return is based on the national intellectual capital and capabilities to get a benefit from it. In addition, it was found that approximately the same indices and features are used in the study of national intellectual capital research as well as in study of national competitiveness. Therefore, the starting point for the national intellectual capital accumulation and the increase of the national competitiveness level will include the same factors that are drivers of economy based on knowledge. Consequently, the measures system for the promotion of national knowledge based economy still remains with actual issues related to the creation of intellectual property market, the creation of mechanisms for technology transfer ready to use, legal protection of intellectual property, which in return, makes it not possible to use effectively the results of intellectual activity and rely on them as on a key component of economic growth and international exchange. These measures should enhance the competitiveness of

products in the international and domestic markets, ensuring national economic security. Based on the above, the intellectual activity becomes the main condition for economic development, as well as intellectual capital becomes the most important and valuable resource for achieving this goal. Ensuring competitive economy is not possible without understanding of post-industrial business, and without understanding of intellectual capital and mastering the skills to control it.

Keywords: intellectual capital, national competitiveness, human capital, structural capital, economic growth.

Svyatohor V.

CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF INNOVATIONS

The article identified and analyzed the conceptual approaches of various scientists to the definition of "innovation", which is seen in the spatial and temporal sections. As analyzed, innovation is the commercial application of new more efficient technologies that are fundamentally changing the size, structure and quality of production and consumption; it exists in a form of new or improved goods or services (innovation - product) of processes (innovation - the process). Great attention is paid to the study of conceptual approaches to defining the essence of innovation through the prism of the historical stages of the formation process of innovation. The first stage (1910 - 1930) was the formation of basic theory of innovation: which dealt with the relationship of innovation and long cycles, proposed "technological" explanation of long waves and formed the core of the theory of innovation. The second stage (1940 - 1960) in the development of innovation issued in the economic literature which characterized the development of the individual, in particular, macroeconomic ideas incorporated in the first stage. In the third phase (mid-1970's.) was the explosive growth in the number of publications on the subject of innovation, new ideas, associated primarily with the development of evolutionary theory, the concept of innovation management, consideration of innovation at the firm level. The fourth stage of innovation (mid 90's - present) investigates the methods of system analysis. At this time there is avalanche-like increase in the number of publications, primarily under the auspices of the Organization for Economic Cooperation and Development on innovation policies and developing effective innovation systems. There is a substantial increase of the applied aspects of the innovation theory that is considered extremely complex for the social and economic systems, the activated prediction of individual innovation, markets and technologies. We have consider the definition of innovation and related concepts. The study emphasized the need for knowledge of the essence of innovation in order to effectively control the impact on innovation. The importance of innovation to improve competitiveness for individual companies and for nations in general has been proved. It has been revealed that conceptual approaches to defining the essence of innovation are as follows. Schumpeter's Theory of Innovation is a complete and self-sufficient theoretical system, which develops a content category of innovation and examines the basic laws of economic development. It also must state a role in the process of innovation and inventions, entrepreneurs (innovators and imitators) monetary system monopoly as a result of anticipating commercialization of inventions and ideas. The closest parallels to Schumpeter's concept of innovation are founded within the modern theory of cycles (linking innovation and long waves) as well as Nelson and Winter's evolutionary theory (evolutionary process of "creative destruction"). Where the aspect of innovation is also central.

Keywords: innovation, novation, invention, discovery.

Cherleniak I., Mashiko K.

25 YEARS OF MODERN UKRAINIAN CAPITALISM?

In the crucial 1989-1991 Ukrainian society was discussing and evaluating the feasibility of changing the Socialist directive-administrative system to a more modern social market system. "The Revolution of Electoral Emotions" in 2004 and "The Revolution of Dignity" show us the deepness of socio-political and socio-economic conflict in Ukraine and that the changes were unsuccessful. In the period of Ukraine's recent history the reforms were repeatedly declared. However, it is not clear what we have created in the economic and property terms in Ukraine for 25 years: capitalism or feudalism, free society from capitalist exploitation or a society overloaded with capitalist exploitation. To study the edges of the content of the phase transition from Soviet socialism, that is, state capitalism in the distribution of social and semantic shell, to private entrepreneurship and to search for economic indicators of the quality of transition are the urgent unsolved problems. The aim is to analyze the meaning of the evolutionary challenges of economic, administrative and social measures for the catching up transformational Ukrainian economy. The article examines the main characteristics of existing basic principles of capitalism in Ukraine: private property, market economy, the propensity for entrepreneurship, personal

initiative and entrepreneurship, rational and efficient use of resources and maximization of profits. The analysis of these parameters allowed us to identify the main positive and negative effects of the current economic system in Ukraine. The conclusion is drawn that the nomenclature socialism for the capitalists and the wild feudal-bourgeois political and economic system for employees are cyclically reproduced in Ukraine in the past 25 years. First of all, in terms of public access to government money and resources. There is a low efficiency of the mechanism for informing the market of competing economic agents in Ukraine. The root cause of this situation is that competition and partnership of capitalists (potential producers of goods) tampered with competitive clans for power and access to budgetary resources. Such a "socio-economic" practice was established as an indirect form of feudal and bourgeois nomenclature exploitation by organized clans of their disorganized fellow citizens, which are actually their subjects. Regarding the system of coordinates of the world economy, a third grade peripheral capitalism is formed in Ukraine, at which the amount of external debt will geometrically increase, if a management system in the form of a modern capitalism model won't be established.

Keywords: capitalism, socialism, economic growth, self-organization, national economy.

Shatnenko K.

NEW INDUSTRIALIZATION: WORLD TENDENCY AND SOME PERSPECTIVES FOR UKRAINE

This article considers general tendencies of industrial development which can be seen in the developed countries as well as in Ukraine. As a result, we can say that there is the strong tendency to deindustrialization, which can be defined as the declining of the share of value added by manufacturing in GDP. The analysis of different points of view on explanation of these tendencies gives the opportunity to define some main problems of industrial development. Manufacturing is the most important element, which is able to provide economic development. Industrialization should be based on new technologies, but at the same time we should not underestimate the importance of low-technological production. It is important for industrialization to provide development of Small and Medium Enterprises. There was created the idea of Factory of the Future, which includes some social aspects of producing. The consideration of the world practice on holding the industrial policy was helpful for distinguishing the most useful actions, which are able to make a beneficial influence on the industrial development. Some specific problems, which are common for Ukraine, were pointed out as the obstacles for the industrial development. Most of all, it is important to understand that deindustrialization in Ukraine has destructive nature. There have not been created any institutions, which could provide sustainable development of Ukrainian industrial basis. That is why it is more precise to use a term 'new industrialization' applying to Ukraine than a term 'reindustrialisation', which fits more to developed countries. So Ukraine has quit a lot of problems, which have already been sold by developed countries. The intervention of government is stated to be highly important, because it should provide all the necessary conditions for new industrialization. Because of scarcity of resources there should be chosen some branches of economy, which can make the most beneficial effect on the economy. So it is important that these branches could produce competitive production, which can be sold on a world market. Ukraine should change its raw materials-oriented export to export based on high-technological production. The numerous problems, which must be solved by our economy, determine the necessity of creating the program of industrial policy. As the result, there were made some recommendations for Ukrainian industrial policy.

Keywords: industrialization, industrial development, institutions, the development of innovations, industrial policy.

Section 2. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Bondaruk Yu.

INNOVATIVE DEVELOPMENT MODEL FORMATION OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

One important element of the innovative development of enterprise management is to analyze the factors that affect it. Information about the essence of the factors, their nature and the peculiarities of their influence is necessary for the formation and implementation of rational management solutions in the field of innovation. The process of management of innovative development of the enterprise has several levels - enterprise, regional and state level, each one having a set of tasks and functions. Management of innovative development of machine-building enterprises is carried out under the action of a variety

of factors, both external and internal, the analysis and research of which should be based both on the analysis of the company's position on the market, the realization of competitive advantages, and on the domestic analysis, that is, to identify opportunities and threats that can arise for companies in the future, as well as to identify strategic prospects. As a result of the research it can be argued that all the factors affect the company and its innovative development. Thus, the factors of the internal environment of the enterprise are the following: resources, the organizational structure of the enterprise management, leadership style, the purpose of the enterprise, the types of activity of the enterprise, the technology used, the moral and ethical level of social workers and psychological climate in the organization. The factors that influence the innovative development of machine-building enterprises, the technology used and the company goals and positive results occur when technology allows to realize the goals of the enterprise, in particular the goal of innovative development. An effective tool for studying the control system of innovative development is a simulation - the process of developing the model. The model is understood as an analog, a "substitute", a fragment of reality, which, under certain conditions, reproduces the properties of the original, the interest of researchers, with particular formulation of the problem. The most widely used is simulation modelling. The formation of simulation model consists of steps and elements of the process. In this case, we developed 6 stages and elements of a model - the subject, object and building the very innovative development model. This model is a multi-dimensional table of the most important indicators of activity in the dynamics of the object. In the table there are related indicators - basic values, the calculated values which are the predictive values of the factor with the help of trend models and regression equations. The built part of the simulation model of innovative development of machine building enterprise public company "Azovobshchemash", pointed out the unfavorable conditions for innovation and further innovative development of the enterprise for 2015.

Keywords: innovative development, modeling, machine building industry, simulation model, innovation, innovative process.

Holubka A., Bilanych L.

THE ANALYSIS OF THE LEGAL BASE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE AND EUROPEAN UNION AND ITS COMPARISON

The differences of historical, social and economic conditions of formation of the non-profit sector in various countries were analyzed in the article. These conditions have affected the trends forming of the legal framework of EU countries. These investigations represent scientific and practical interest during the solution of the general problems of sustainable development of socially oriented business. The results of a comparative legal study of formation, development and the current state of the legislative and regulatory framework to ensure the functioning of the subjects of social entrepreneurship in Ukraine and the EU were represented. Disclosed prospects improve Ukrainian legal framework for social entrepreneurship, the formation of the basic principles of the practice of social enterprises, providing their state and social support with a focus on the experience of EU countries with different origins of legal models and the specific development of social entrepreneurship - Italy, Great Britain, Germany, Belgium, Greece, Poland, Czech Republic, Latvia. It has been found on the basis of trends in the development of the legal framework of the EU countries that cooperatives or non-profit associations are the main organizational and legal forms of social enterprises in these countries. It was established that the business activity of non-profit or business entities is an essence of modern social enterprise. It is aimed at solving social problems and transformation of the existing infrastructure of the social system. Innovation, the self-sufficient production, the combination of economic efficiency with a focus on the satisfaction of social needs is the characteristic feature of social entrepreneurship. It is noted that Ukraine doesn't have a basic law on social entrepreneurship, so a special legal framework for social entrepreneurship is practically absent. The basic directions of possible improvement of the Ukrainian legislation and the development of mechanisms of social entrepreneurship development in Ukraine are substantiated. It is shown that for creation of organizational and legal models of social enterprise in Ukraine it is advisable to use a positive European experience of legal regulation of social enterprises. It is shown that the promising trend of creation and development of the legal framework for social entrepreneurship in Ukraine is to improve the legal regulation of the creation, operation and liquidation of social enterprises, as well as consideration of possible non-commercial and commercial status of social enterprises.

Keywords: social entrepreneurship, social enterprise, business, social, cooperative, NGO framework legislation, Ukraine and the European Union.

Hryhorieva S.

VERTICAL INTEGRATION IN UKRAINE: HISTORICAL AND LOGICAL BASIS OF THE DEVELOPMENT

To ensure the development of the Ukrainian economy and to increase its competitiveness it is necessary to abandon the model of a closed economy, to create conditions for its further integration into the global and regional markets and to create organizational structures capable to generate processes of concentration and centralization of capital, innovate and act as engines of industrial and regional development. The organizational form that allows simultaneously to redistribute assets in the long term and to focus funds for implementation of current tasks is the modernization of vertically integrated companies (MVIC). Possessing considerable potential for increasing the benefits of the integrated structures, such companies allow to diversify risks which such structures are inevitably faced with due to conjunctural market fluctuations. The solution of problems of national industrial modernization and qualitative recovery of machinery enterprises' fixed assets can take place only on condition of formation of capital accumulation mechanisms within companies specializing in this sector. Such mechanisms can not be initiated by government authorities. They may just be the result of companies' response to the opportunities offered by the market to them. In this context, it should be recognized that MVIC can be considered as the institutional framework of their formation, which brings together the structures, with production capacities having the signs of technological homogeneity. As a factor, significantly increasing the effect of the integration, it is necessary to recognize the existence of progressive organizational and technological solutions for the enterprise, which is the initiator of MVIC. Sharing the experience of the enterprise among other structures MVIC is an important incentive for the rest of the vertical integration. The consistent realization of its participants' economic potential is the driving force of integration. By acquiring in practice the pattern of proportional development of production capacities of participants' vertical integration, this consistency is a basic condition for the formation of an effective corporate strategy that includes their unisolated, harmonious development.

Keywords: vertical integration, historical foundations, logical foundations, modernization of vertically integrated companies (MVIC), concentration, centralization, capital, innovation, transition economy, transaction costs.

Grigorenko I., Nevelichko T.

THE APPLICATION OF THE SYSTEM OF ANALYSIS AND MANAGEMENT OF CUSTOMS RISKS AT CUSTOMS CONTROL AND CUSTOMS CLEARANCE OF SEMI-FINISHED MATERIALS AND KITS FOR JEWELRY

The customs authorities of any country are faced with a number of problems that are primarily related to the protection of economic interests of their country. The replenishment of the state budget at the expense of the external economic operations is a priority in their work. The implementation of the system of analysis and management of customs risk into the customs control and customs clearance of any goods plays an important role in reducing the customs offenses and increasing the share of customs payments to the state budget. A rather big share of the budget replenishment occupy semi-finished products and kits for jewelry, so it is necessary to clearly understand the functioning of this system while assessing the risks associated with these products. High duty rates for semi-finished materials and kits for jewelry are often subject to various forms of falsification and therefore pose a great risk to the customs authorities. To increase the efficiency in the work with customs risk there was established an automated system of risk analysis and management (ASRAM), which is based on the work of the electronic risk profiles and ASRAM modules that provide an automated analysis and risk assessment in the implementation of customs control in real time. Using ASRAM modules ensures the implementation of the automatic selection of customs declarations, for which there is a need for strengthened customs control, it enables to analyze customs formalities and to fix the information provided on the results of these formalities. The basic problems of the customs service in the work with risks have been considered in the article, the principles of the functioning of the system of analysis and management of customs risks in Ukraine have been disclosed, and their place at customs control and clearance has been defined. The basic principles of the automated system of risk analysis and management in the system of electronic customs clearance have been analyzed. The main risk indicators for

customs control and customs clearance of semi-finished products and kits for jewelry have been considered.

Keywords: risk, customs risk, risk management, the system of risk analysis and management (SRAM), an automated system of risk analysis and management (ASRAM), ASRAM module, ASRAM profile, ASRAM indicator.

Gutorov A.

EFFICIENCY FORMATION OF THE QUASI-INTEGRATION CONTRACT RELATIONS IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

The main incentive for realization of any economic relations is an economic interest. Development of the quasi-integration relations without criterion of efficiency leads to considerable losses not only for participants of contracting, but also for the agrarian sector of the economy and rural areas in general, and then leads to disintegration. The article considers analyses of major factors and mechanisms of efficiency formation of the quasi-integration contract relations in the agrarian sector of the economy. The principles of efficiency formation of the contract relations are defined. The influence of both macro- and micro-economic factors on efficiency of contracting in the agrarian sector of the economy are investigated, and influence of the contracting on efficiency of agricultural producers' activity is estimated. Pricing methods on agricultural commodities at production contracting are generalized, price mechanisms of formation efficiency of the contract relations are offered. It is proved that the defining methodological prerequisite of pricing in the course of contracting is understood by the contracting agents, that contractual price has to provide sufficient rate of return for contractors proceeding from which they would not consider option of opportunistic behavior in the form of dissolution and realization of the products made to the third parties. Besides, the price mechanism has to consider proportional distribution of risks between participants of contracting, accurately determine the cost of the material resources provided to the contractor under the signed contract. The other mechanism of efficiency formation of the quasi-integration contract relations is the cost management of contracting agents in the course of implementation of the signed contracts. The comparative analysis of efficiency formation at non-integration, tolling and production contracting are carried out based on the analysis of income and expenses from distribution's schemes. It is proved that production contracting is the most effective market form of the quasi-integration relations in the agrarian sector of the economy. It is proved that efficiency formation of the quasi-integration contract relations in the agrarian sector of the economy is possible only under conditions of simultaneous using of the expensive price mechanism, which is based on the principle of the maximum interest for all contracting agents, and accurate observance of the principles of partner responsibility, objective interaction, mutual stimulation, information monitoring, statistical display, tax adequacy and stability of tax burden.

Keywords: effect, efficiency, integration relations, quasi-integration, contracting, agrarian sector of the economy.

Kampo G., Dochynets N., Havrylets O.

THE INSTITUTIONAL PROBLEMS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

One of the factors which constrain the enterprise initiative development and brake economic reforms in Ukraine could be discrepancy of the institutional environment to market conditions. The purpose of this article is to highlight the institutional problems of small business development and find its solutions. The basic institutions of a modern market economy include property rights, mechanisms for their protection, freedom of economic entities, ways of their interaction, the system of norm and rules regulating economic and social activities in society. In our view, the existence of clear rules laid down in legal acts, effective system for the protection and restoration of violated rights, especially property rights and rules of competition, stability, economic policy promote the increase of economic agents' positive expectations and investment climate of the country, it creates a basis for economic growth. One of the reasons of a failure of economic reforms in Ukraine of the period of independence could be called the mismatch of market institutions to informal rules and common behaviors that were formed during the time of command economy. Ukraine takes very low positions on development of the institutes which are extremely important for business functioning. The poor quality of state regulation, problems with protection of property rights, ineffective law enforcement and judicial system, corruption are the factors that worsen the business environment in the country. The institutional problems given in the article lead to the fact that the impact of reforms does not meet expectations. Overregulation and excessive monopolization of the domestic economy, significant influence of certain financial and industrial groups in the political and economic decisions, corruption and lack of protection of property rights

worsen the investment climate in the country. The current state is being preserved and it dramatically increases the likelihood of recurrence of worsening economic crisis in Ukraine. The improvement of the institutional environment will facilitate the reduction of transaction costs, the activation of investment processes and business activities, and it may become the basis for economic growth in the future. In turn, business development leads to institutional reconstruction of society on the basis of expanding economic freedom and the establishment of "middle class" as the basis of social stability.

Keywords: institutions, institutional environment, small business, development.

Kokhan M.

WORLD EXPERIENCE OF RENEWABLE ENERGY MECHANISMS IMPLEMENTATION

Considering the background of the modern world economy, comprehensive and pervasive extent of globalization, threatening the environment, research and study of the field of alternative energy sources are highly relevant and important. The continuous growth of energy demand in a gradual reduction of existing stocks of traditional energy resources leads to the fact that the governments of many states form and implement policies to attract alternative energy system management. Renewables are hydropower, geothermal energy, solar power, ocean energy, tidal, wind, bioenergy, and energy of pace and recycling energy. Currently, the share of alternative energy sources in world production is not significant, but the potential is several orders higher than the global consumption of energy resources. The use of renewable energy significantly improves the efficiency and security of energy supply, improves the social and economic standards. The use of unconventional energy plays an important role in the development of energy strategies, as well as providing a gradual reduction in imports of traditional energy sources and as a result, leads to a reduction of countries' dependency on supplying energy. Thus, it can be concluded that in the modern development of humanity, technologies and extent of globalization, the sector of renewable energy due to its diversity and environmental performance is becoming more important for the world economy. One of the most essential components of the global economy, the energy market, is undergoing significant change and transformation over the last decades, in consequence of which the role of renewable energy has become more significant.

Keywords: renewable energy sources, energy commodities, energy branch, mechanisms of renewables implementation.

Steblianko I.

THE DYNAMIZATION AND STRUCTURING OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN THE NATIONAL ECONOMY

The position of the national economy in global investment ratings is determined. The dynamics of foreign direct investments in Ukraine in 1994-2015 is analyzed. The conclusion about the change of the trend in 2014 from sustainable growth to contraction is given. The investment dynamics based on different types of functions is formalized; we show that a power reflects the nature of the economic process most adequately. Based on the balance-sheet total flow of FDIs, we found that the main reasons for their contraction are the loss of equity value in dollar equivalent, due to the material devaluation of the national currency, and debt repayment. The structure of foreign investments by investment origin, type of business activity and region of Ukraine is analyzed. More than ¼ of foreign direct investments in Ukraine comes from the EU. By industry, the highest proportion is allocated to industrial enterprises, including those belonging to processing sector, as well as to financial and insurance institutions. In regional terms, over a half of FDIs are concentrated in Kyiv. The largest volumes of investments, and most diversified by type of business activity, are reported as coming from Cyprus. Other countries demonstrate significant differences by the industry profile of investments in Ukraine. The Netherlands is the leading investor in the field of information and telecommunication, and Germany invests the most in metal production and manufacture of fabricated metal products, except making of machinery and equipment, while Switzerland has the biggest portfolio of investments in the mining industry and development of quarries. The overwhelming share of investments in the financial and insurance domain comes from Russia, Austria, France and Italy. The priority investment areas for investors from the Virgin Islands, the United Kingdom and Switzerland are wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles; the United Kingdom and Virgin Islands also largely invest in real estate transactions. Assessing the structure of foreign direct investments in the national economy, we must recognize their predominantly low-technology and raw material-oriented specialization, as well as their intermediary nature both in the financial and the commodity market, and the lack of investment support of knowledge-intensive industries. The dynam-

zation of the foreign direct investment process is understood as boosting the volume of investments and improving their structure, which can be achieved through enhancement of the institutional environment in the investment market, introduction of transparent rules for its functioning, stimulation of foreign investments in highly technological sectors of the national economy, and directing the funds into long-term projects that facilitate productivity growth and higher employment rates.

Keywords: foreign direct investments, national economy, dynamization, structuring, ratings.

Futalo Ju.

STRUCTURAL DEFORMATION IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE AS A RESULT OF INTEGRATION

In the article the approaches to determining the economic category of "integration" are considered. Proved that the definition as priority economic direction of development of Ukraine's economy its gradual integration into European political, economic and legal space needs to deepen research in this direction. The aim of the article is an analysis of research of domestic and foreign scientists aimed at the definition of the concept of "integration" and, based on this analysis, the justification of author's interpretation of this concept. The methods of historical and retrospective analysis, synthesis, induction and deduction are applied. The necessity to study the concept of "integration as a process" and "integration as a set of relations" is grounded. Proved that key conditions of integration are the level of development of countries, their resource and technological potentials; maturity grade of market relations; the scopes and prospects of development of economic relationships of countries; infrastructure and socio-cultural compatibility. On the results of systematization and analysis of the existing concepts defined that the economic integration is nothing other as a union of states due to limited natural, labor and financial resources in this or other country for creating of goods that are competitive in these markets and overcoming the crisis phenomena in countries such as the impoverishment of nations, unemployment, devaluation of national currencies that providing to social problems in those countries. The basic types of economic integration such as the formation of the global economy principles and the preserving of economic independence of the national economy are analyzed. Determined that the model of European integration processes, which is defined for the economy of Ukraine, focused on the first type of economic integration, which is impossible in conditions of the low level of competitiveness of Ukrainian economic entities. The conclusion about the need to revise the existing principles of economic integration due to the low level of competitiveness of the domestic economy is made. Further studies will be directed to the determination of the effectiveness of the processes of economic integration in Ukraine.

Keywords: integration, integration economic process, the concept of integration of theories, European integration process, the global economy.

Shibaeva N., Tkachenko S., Baban T.

THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT AS A FACTOR IN FORMING AND IMPLEMENTING REGULATORY POLICIES

The article analyzes the main elements of institutional environment and its theoretical coverage in economical research of foreign and domestic experts. The author's vision of basic economic categories that are used in the process of institutional analysis is presented and it allowed to distinguish the characteristics of the institutional environment that have a decisive influence on regulatory policy. The theoretical results are used to analyze mechanisms provision of one of the basic institutions of a market economy - land ownership. We determined the features of market transformation of inversion type for the agricultural sector, which essence is in the need of simultaneously with the transition from collective and state farms method of agricultural production based on state ownership of the means of production, change not only the economic and legal framework of management, but also informal rules on the introduction of private land ownership and representation on relations with the state. On one hand, the lack of informal rules on the need for a mechanism for the implementation of land ownership, and on the other, the presence of groups interested in preserving the existing system affects such features of regulatory policy in the agricultural sector as the existence of formal rules aimed at solving current problems of land reform, and not on regulation of land relations in the market environment. It is proven that such short-term regulatory policy, in the absence of strategic plans, increases uncertainty in the agricultural sector, creates prerequisites for the functioning of the illegal land market, including the basis of the illegal change of land purpose, creates conditions for the implementation of speculation on the lease market, as a result population is deprived of the opportunity to rent their allotment at the market prices. It is alleged that the presence of separate institutes and institutions of democracy and the free market is not a guarantee and sufficient precondition for sustainable economic growth. The high-quality institutional environment is required with complementary institutional framework and in line with market economy of mixed type.

Keywords: institutional framework, regulatory policy, the agricultural sector, private ownership of land.

Section 3. REGIONAL SOCIO-ECONOMIC STUDIES

Vatchenko O.

HOUSEHOLD: THE NOTION, ESSENCE, FUNCTIONS

With strengthening of globalization processes in the economy, the requirements for the study of absolutely all the institutional subjects are increased. For a long time the problem of the household as an institution and the subject of the economy was underestimated by scientists. For various reasons the household is one of the least studied economic subjects. As an entity, households are functioning in the labor markets, consumer goods markets, financial markets and other sectors of the economy. Their economic behavior and function contribute to the formation of industrial and economic potential, determine the rate of economic growth and influence the results of economic and social reforms in the country. As households are not only manpower suppliers in the economy, but also one of the main carriers of business, attention is constantly growing to this institute of the economy. The essence of any economic category is revealed in its functions. The author has formed a set of the following functions: production, consumption, savings, reproduction, social harmony, and the demographic reproduction of the human capital. Modern household study theory is formed by the following methodological approaches: neoclassical, Keynesian, a new concept of home economics, organizational, industrial, institutional, neo-institutional, Marxist and neo-Marxist theory and the theory of the school of social development. In order to have a more thorough understanding of all of the phenomena and processes that occur in the household at the present stage of development it is proposed to consider it not only as a social and economic point of view alone, but to use the approach of convergence. The author reveals the concept of «household», namely, that it is, in the first place, an independent economic entity, which consists of a few or just one person, who are or are not in family relations, but not necessarily live in the same room; secondly, it is an independent subject of the market economy, which is a supplier of resources and, at the same time, their consumer in order to meet his own needs; thirdly, it is the basis of the formation of small businesses.

Keywords: market economy, household, essence, approach, function, small business.

Hotko N., Veresh E., Yurchenko T.

TERRITORIES OF RURAL AREAS IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article deals with theoretical approaches for understanding the essence of rural territories in the context of sustainable development. There are highlighted the basic tenets of sustainable development with distinguishing of its components, including economic, social and environmental. There is outlined the role of government in ensuring the sustainable development of rural areas, which should be based primarily on the basis of the adequacy of legislative support. It is noted that sustainable development of spatial economic systems reflects not only the interdependence of purposes, but complementarity and interdependence of development management. It is determined that achieving of sustainable development of specific territory should not be contrary to the interests of others and first of all national interests. Research confirms that the territory of rural areas plays an important role in ensuring of balanced regional development. They are the complex functional system that are focused not only on the production and marketing of the agricultural sector, efficient development of priority economic activities based on favorable conditions specific to a particular region, but they are also socio-economic and ecological spatial formation with specific features. The expansion of features of modern village is conditioned by the necessity of forming of innovative approaches to the management of rural development, which will promote the diversification of priority economic activities in rural areas, expand areas of socio-economic development of territories due to the alternative employment, multifunctionality of agriculture and most rural areas, the development of new forms of agricultural business. There is indicated the need to develop the conceptual approaches to the sustainable development of spatial economic systems, particularly in rural areas with the formation of strategic directions of growth based on sustainable and ecological use of nature and the potential of rural areas.

Keywords: rural area, sustainable development, economic, social and environmental component, economic development of spatial systems, strategic direction, environmental management.

Dudziak O.

THE INFLUENCE OF RURAL TOURISM ON THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

The article defines that the development of Ukrainian rural terrains needs the deep investigation and appropriate approach. It is proved that a lot of factors influence their development. These factors have different positive or negative impact on the development of rural terrains. We have analyzed the effect of rural tourism on the development of rural terrains. Nowadays rural tourism is a positive factor for the development of Ukrainian rural terrains. The welfare of inhabitants, who live on the territories, where the rural tourism proceeds successfully, is enriched greatly and the social infrastructure of those regions is improved. But there is the lack of state support for the development of rural terrains, so there is a necessity to pay more attention to different state projects, which will stimulate the development of rural tourism and rural terrains. Rural tourism is differently developed in various parts of Ukraine. For instance its development is more constant and defined in the west and south, while it is not so popular in the east of Ukraine. The development of rural terrains has the same geography as rural ecotourism. That is why the investigation of the development of rural tourism and rural terrains of Ukraine is a topical question for researchers and economists.

Keywords: rural terrain, rural policy, experience, area, territory, agriculture, rural tourism, improvement, housing fund.

Kutsab-Bonk K.K.

THE INSTITUTIONALIZATION OF CROSS-BORDER CONVERGENT PROCESSES IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE

At the present stage of European integration of Ukraine a cross-border cooperation plays an increasingly important role. At the same time the attention is drawn to the continuing discrepancy between the indicators that display the nature of functioning of the economy of neighboring border regions of Ukraine and EU member states. To a large extent this discrepancy is caused by the insufficient level of institutionalization of cross-border area between Ukraine and the EU. As a result, the border regions of Ukraine are developing in the institutional environment limiting the spread of convergent processes in the process of enhancing cross-border cooperation with partners from Poland, Slovakia, Hungary and Romania. First of all, it concerns the insufficient administrative powers and a weak financial base of local authorities of cross-border territorial communities. In addition, the attention is drawn to the low efficiency of functioning of Euro-regions, as well as the actual absence of modern cross-border institutions, in particular: cross-border clusters; cross-border, technological, industrial and science parks; cross-border innovation centers and business incubators. Thus, the cross-border regions integrating bordering territories of Ukraine and the EU member states are unable to use the considerable potential of cross-border convergence, as they are developed in the conditions of significant economic and social imbalances. These imbalances manifest themselves most clearly when comparing the indicators of economic development from different sides of the border between Ukraine and the EU. In order to improve the situation and to solve the existing problems it is necessary to implement a set of measures aimed at raising the level of institutionalization of cross-border area between Ukraine and the EU and spreading there convergent processes. First of all, it concerns the legal and institutional changes aimed at the alignment of the institutional viability of local governments from different sides of the border. In addition, it is necessary to enhance the role of Euro-regions and other cross-border institutions in the development process of cross-border cooperation between Ukraine and the EU. In particular, it is expedient to transform the challenges that Euro-regions are faced with, when it comes to fostering their convergent processes. Special attention should be dedicated to the need for the introduction of modern marketing tools for the development of cross-border regions, integrating border regions of Ukraine and neighboring EU member states via the formation of a common commodity policy, the activation of the exhibition and fair activities, and the usage of trans-regional branding.

Keywords: institutionalization, institutional and organizational support, cross-border cooperation, cross-border region, European integration.

Prokopyuk A.

REGIONAL ECONOMIC STRUCTURE: CONCEPT AND TYPOLOGY

Conceptual bases of research of the economic structure of the region is proposed. A typology of the economic structure of the region on several criteria is worked out. The directions of forming regional policy and its relationship with structural policies at national and regional levels are grounded. The purpose of the article is the study of the development of conceptual bases of the economic structure of the region,

particularly in the determination of the nature and typology of the economic structure of the region. The economy of the region and, consequently, economic development, a multifaceted concept, reveals the position of the different points of view and reflects the relationship at all levels of the economic system. The following types of economic structure are determined: 1. Sectoral structure of economy. Industry structure characterizes relationships and proportions between the different sectors and subsectors in the system of the national economy or the economy of the region. 2. Reproductive structure. This structure reflects the ratio of components of the product based on their functionality. 3. Regional structure is a set of proportions that characterize the distribution of productive forces in the country. It allows to identify the characteristics of the territorial division of labor within a single country. 4. Foreign trade structure is determined by the proportions between the various commodity groups in export and import products. than the economic structure of the region is dynamic and the higher elasticity of social and socio-economic conditions of the region, the effective structure of the economy can be obtained at the output of modernization. Decisive role in the implementation of structural transformation of the economy of the region plays a structural policy, which is a system of measures of state regulation to create the conditions for sustainable long-term economic growth and restructuring of the economy for the protection and promotion of industries competitive in the domestic and foreign markets, or whose development is of national interest. Regulation of structural changes based on the analysis of the existing structure, projections, to determine areas of needed change in the existing structure and value elements of the new structure and to develop methods to promote the guidelines.

Keywords: region, the structure of the regional economy, structural deformation, structural transformation, regional policy, structural policy.

Section 4. ECONOMY ENTERPRISES AND INDUSTRIES

Altman Y., Kubiniy N.

TYPES OF TRUST AND THEIR EVALUATION

Companies of the Transcarpathian region are increasingly using the mechanisms of social potential to further economic development and strengthening competitiveness. In this environment the role of trust is further enhanced not only as an institution or a moral compass and ethical tools, but also as an economic lever of increased efficiency for business activity. Social potential of enterprise is divided into 'cold', 'warm' and transitional. Cold potential requires a system which is formed by rules and regulations to be followed by all employees of the company. A warm potential is dominated by interpersonal communication. Transitional potential is defined as management awareness of the need to build sustainable institutional rules and pursue a policy of transforming the warm social potential into a cold one. Trust, hence, is not only a recourse to economic growth, but also an indicator of the degree of transformation of potential from 'warm' to 'cold'. It is proposed to divide trust at enterprises on vertical and horizontal parameters. The presence or absence of vertical and horizontal trust at the enterprise can form different institutional combinations, the clustering of which is made by using the trust matrix, in which the following zones are marked: synergy areas, the zone of potential opportunism, social hole and social fiasco zone. The results of a survey of the Transcarpathian enterprises showed the level of vertical trust – 2.98, and of horizontal trust – 3.24, which means that they get into the zone of synergy and indicate the potentiality of future economical growth. This suggests definite possibilities for future social potential transformation to the 'cold' type.

Keywords: trust, social potential, evaluation, types of trust, confidence matrix, confidence coordinate system.

Boiarynova K.

THE CONCEPTUAL APPROACH TO FORMALIZATION OF AN ECONOMICALLY FUNCTIONAL INDUSTRIAL ENTERPRISE IN INNOVATION ORIENTED DEVELOPMENT

The author has suggested the conceptual approach to formalization of an economically functional enterprise in innovation oriented development in the context of the production and economic system purpose, its ideology, and fulfillment of proper economic interest in the ecosystem of functioning. The author identifies ecosystem stakeholders as subjects of economic functionality of an enterprise, a directly internal environmental system of an enterprise as an object, and fulfillment of a complete-interest as a result. The achievement of functional transformation of complete-interests into a complete-result is based on collaboration economic relations and internal mechanisms of an enterprise in the range "consequence-result" and within the scope of a complex

environmental system of an enterprise, which is affected by production, managerial, and financial and investment complete environmental systems. Stages of a procedure of meeting demand on the basis of inter-organizational processes comprise: a) accumulative exploitation of resources; b) transformation of stakeholders' interests into proper interest; c) functional transformation of income activators into a result; d) transformation of stakeholders' interests into a complete-interest; e) exteriorization of the result. The author indicates the following determinants of providing functionality on the basis of self-development and self-organizing: a) handling a business-model in innovation-oriented development in order to provide effectiveness of an economically functional enterprise; b) management based on a determined target result rather than goals; c) using the methodology of business continuity as the basis for enterprise functioning; d) realization of the enterprise activity with the use of functional elements; e) realization of functional transformation of complete-interests into an enterprise interest and a complete-result; f) handling an innovation ideology and a policy in innovation-oriented development; g) implementation of innovations and intellectualization in production and economic system functioning; h) taking into account a type of enterprise innovativeness in the process of transformation and production. The author explains the essence of the functional model of an economically functional enterprise, which is based on the ideology of a holistic complete-approach, object management, concentration on fulfillment of proper economic interest, and adherence to the economic purpose in an ecosystem of functioning.

Keywords: economically functional industrial enterprise, economic interest, inter-organizational environmental system, functional transformation, innovation-oriented development.

Vasilenko Y.

THEORETICAL ASPECTS OF INTELLECTUAL CAPITAL STRUCTURE DEFINITION

The composition of intellectual capital structure is the cornerstone of scientific community. Despite hundreds of researches its structure is still not defined clearly, doesn't have a detailed composition and there is no effective mechanism of intellectual capital structure management developed. The purpose of this article is to define components of the intellectual capital structure. The urgency of defining the structure for intellectual capital management is justified in the article. Some theoretical aspects of "structure" and "intellectual capital structure" are considered. Intellectual capital structure is defined as the internal structure of intellectual capital and a set of stable relations of its elements. Historical and critical analysis of current intellectual capital structure models revealed its imperfection and inadequacy to modern management requirements. A new intellectual capital structure has been formed on the basis of deductive method. Analysis of organizational capital revealed that it is divided into three inherently incompatible subsystems: intellectual property, electronic networks and information systems, organizational and management subsystem. In the market capital it has been justified to merge two subsystems: marketing intellectual capital (serves to attract customers) and consumer capital (needed to maintain existing relationships with market counterparties). It allowed to form a new intellectual capital structure, which includes six elements: human intellectual capital, marketing intellectual capital, consumer intellectual capital, intellectual property, organizational and management subsystem. The established structure is different from the existing one by the uniformity of its components, respectively, it is more suitable for the management of intellectual capital structure. Due to the homogeneity of these elements similar tools may be implemented for intellectual capital structure measurement, planning, organization and control. Next step in the development of intellectual capital structure management is to measure its components.

Keywords: intellectual capital, structure, market capital, human capital, organizational capital, marketing intellectual capital, consumer capital, intellectual property objects, organizational and management subsystems.

Haydaenko O.

THE SIZE OF FINANCIAL LEVERAGE EFFECT AS A COMPONENT OF MANAGERIAL DECISION MAKING

The determination of the optimal capital structure is one of the most important financial objectives of any enterprise. One of the methodological approaches to the optimization of the capital structure is the usage of the financial leverage effect. The involvement of debt capital is associated with different risks, including industrial ones. The aim of this scientific research was the analysis of the effect of financial leverage in order to substantiate the optimal capital structure of famous enterprises in the metallurgical industry of Ukraine. The article deals with theoretical approaches to the assessment of the effect of financial leverage and the efficiency of resource utilization at the enterprise. The basic criteria

of an optimal capital structure of metallurgical enterprises of Ukraine, which allow to manage the enterprise in the conditions of uncertainty and manifestations of the crisis phenomena, have been systematized. For this purpose, the analysis of the influence of factors on the return on equity capital of ten enterprises of the metallurgical industry of Ukraine was carried out, and the results have been summarized in order to identify the factors that have had the biggest influence on the dynamics of financial leverage effect. A predominant influence of the differential of financial leverage has been revealed, which, in turn, is affected by the average level of interest rates for credit resources. It is noted that credit resources in our country are very expensive, it is associated with high risks, which the creditors have to deal with, and Ukrainian banks are practically not able to provide for big business. In addition, it is very difficult to raise money abroad, as the international financial institutions (EBRD, IFC, and others) are now more focused on the development of small and medium businesses. It has been revealed that as a result of the crisis in Ukraine, many companies, including metallurgical ones, have a negative differential of financial leverage. At the same time there is a correlation with respect to the fact that the increase in debt load leads to an acceleration of the fall in return on equity capital, and vice versa. In order to increase the competitiveness of the metallurgical enterprises of Ukraine the recommendations concerning the improvement of the capital structure through the use of financial leverage have been given. The selection of the optimal capital structure will enable enterprises to maximize the return on equity capital as the main indicator for the investors of the enterprise.

Keywords: capital structure, financial leverage effect, financial leverage.

Gamma T.

MANAGEMENT OF INTEGRATION PROCESSES DEVELOPMENT IN AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

The author has proposed the definition of the category of "management of integration processes development". The basis of this definition are such theoretical aspects as: the study of current approaches to the definition of the category "management of enterprise development", the problems of integration formations analysis as a new institutional form in agribusiness entrepreneurship and scholarly works on the evaluation and structuring of the enterprise economic potential. The author believes that it is a sphere of practical activity, which is connected with the solution of the problems of the integrated union organizational structure, as well as the regulation of its activities. It is aimed at obtaining competitive advantage through high-quality interconnected business that provides a synergistic effect as a result of the sharing of resources, market infrastructure, or spheres of activity. The management of integration processes development algorithm in agrarian and industrial complex was developed. It allows to plan the development of integration processes on the basis of the evaluation of internal and external integration capabilities, taking into account the available financial resources. The proposed procedure makes it possible to compare the expected results with the integration of the various embodiments of the integrated structure formation. Moreover, it allows one to determine the need for the appropriate financing of the internal potential of the company, based on the desired level of production effect. On this basis, it is possible to make a plan of the changes in production, organizational and human resources, investment, financial and other integration potentials and to manage the size of the desired synergies. Further studies are related to the research: how we can integrate to proposed algorithm some methods for predicting and simulating the behavior of complex structures in the face of uncertainty. In particular, we will use methods and tools of quantum physics for the study of the interaction in the economic world, which can lead to greater credibility of forecasting events. However, there are no ways to measure business performance in economic theory, which are adequate this hypothesis. Therefore, further research will be devoted to the development of methods and tools for assessing the effectiveness of the integration processes within the framework of the quantum theory of measurement results.

Keywords: integration processes, agriculture, development management, resource-potential approach, capacity assessment.

Horbokov V.

ACTIVITY ANALYSIS OF ROAD PASSENGER TRANSPORT COMPANIES OF TRANSCARPATHIAN REGION

The article is devoted to the road passenger transport companies in the Transcarpathian region. The economic role of the transport companies is the delivery of the productive forces to the industrial facilities. Due to the geographical conditions, economic structure and social needs of the population of Transcarpathia, road passenger transport plays a key strategic role in the economic development of the

region. The analysis of the Transcarpathian transport companies was conducted based on the information collected from the state bodies of statistics, accounting and statistical reporting of the selected research objects. The efficiency was assessed using the transport companies' technical and economic indicators such as the number of units of the rolling stock, the indicators of mileage, speed, the time on duty, the volume of passengers and passenger turnover. The dynamics and the structure of the regional passenger transport were researched in the context of the selected transport companies, regions and Transcarpathian region as a whole. Based on the technical and operational indicators it has been revealed that the buses of the studied transport companies are generally used inefficiently. The two-thirds of all regional volumes of passenger transportations are carried out by individual entrepreneurs. The evaluation of the selected economic indicators of road transport companies has shown that passenger transportations are characterized by operating profitability and in general are self-sufficient for the carriers. The comprehensive analysis of the results allows to conclude that the market for automotive passenger traffic is quite intense and competitive. Large motor transport companies, in the context of administrative units of their deployment, are mostly local monopolists, therefore through their work they play a significant socio-economic and strategic role in the development of the region. Scientific novelty of the article appears in combined micro- and macro-approaches to the evaluation of motor transport companies and in considering the estimated parameters of the companies in the context of the dynamics of the relevant data at the regional scale. The practical meaning of this article is to identify the main trends of the motor transport companies of Transcarpathian region for the purpose of corporate governance and industry regulations.

Keywords: transport, motor transport company, passenger transportations, transportation volume, passenger turnover, financial and economic performance, efficiency.

Erfan V., Mateleshka N., Voron M.

MOTIVATION OF THE ENTERPRISE STAFF IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

This article analyzes the current state of motivation of Ukrainian enterprises. Authors draw attention to the methodological basis of motivational process at the enterprise, the definition of "motivation", reveal the role and importance of motivation in the management of personnel. The article gives examples of effective motivational mechanism which could be successfully applied to foreign and domestic companies. The main guarantee of quality of motivational process in the company is an individual approach to each team member. In order to meet the needs of staff they need to be heard. Because for someone motivation is a financial reward, for others - comfortable working conditions, for the rest - informal meetings with the staff and free travel on vacation. The main problem of domestic enterprises is a work collective passivity. The methods of personnel management, which are used in organizations are outdated. They are echoes of the command economy and as for today they are completely ineffective. Unfortunately, in Ukraine, which has great human and intellectual potential, companies are not using enough of the tools which may allow them to increase motivation, they are making the main aspect of the "salary manipulation". The main problems of motivation on the domestic enterprises which are described in the article are: disproportionate dependence between amount of prizes and amount of completed tasks, individuality of each person is neglected by management, there is mostly negative climate inside the enterprises. This article defines motivational incentives, which can be used by management not only to provide a positive climate within the company but also to multiply profit. These includes: flexible working hours, decent wages, direct dependence between amount of prizes and achieving appropriate results, enabling promotion, encouraging creativity and invention, providing employees with social benefits, providing free medical examinations, organizing tours and more.

Keywords: motivation, motivational mechanism, motivational incentives, financial incentives, non-material incentives, collective labor, wages, bonuses, penalties, fines.

Matishchak Y.

ANALYSIS OF DEVELOPMENT COMPONENTS OF UKRAINE'S MILK PROCESSING ENTERPRISES

Providing the Ukraine's population of high-quality dairy products, expanding their range and reducing dependence on imports – these are the problems that in recent years are becoming increasingly important. Therefore, providing growth in production of milk and milk products as one of the valuable and healthy food groups, improving the quality and reducing the cost of manufacturing are important. However, due to the impact of general economic and internal factors over the past twenty years in the dairy industry there are negative trends: the decrease in

dairy production, the growth of the difference between procurement and retail prices because of the lack of market infrastructure and the relationship between producers and milk processors, reducing milk and dairy products consumption. In terms of these problems to preserve the viability and competitiveness, companies must create and maintain a constant development. Development is a complex economic category that includes, in our opinion, a range of components: economic and financial, organizational, technical and technological, innovation and investment, marketing, human resources, social, informational, environmental and so on. To evaluate the impact of these components, to determine the future prospects of the company remain extremely important tasks, and this is the purpose of this work. To achieve this the following goal tasks have been set: to analyze the state of the dairy industry in Ukraine, to distinguish positive and negative development trends occurring in this area, to outline the prospects for the development of the dairy market and the ways to improve the sector. In the paper the methods of analysis, synthesis, logic synthesis, causation and group method were used. Scientific novelty and practical significance of the results are to identify the problems and prospects of development of the dairy industry of Ukraine, which can be used in the process of their activities to improve competitiveness on the internal and external markets.

Keywords: development, entrepreneurship, dairy industry, component development, competitiveness, development prospects.

Melnyk V., Pohrishchuk H., Pohrishchuk O.

INNOVATIVE CHANGES IN THE ECONOMY IN THE CONTEXT OF EVOLUTIONARY SHIFTS

The paper analyzes the essence and semantic content of innovations and innovation process in order to demonstrate its individual components and to determine their impact on the development of innovation-oriented economy. To achieve this goal the article highlights the position of many academics regarding the content and characteristics of innovations and presents a multi-vectored consideration of innovations from the standpoint of discreteness of innovation process, the phases of life cycle of innovation, the spheres of application and implementation results. The characteristics of innovation as a product (physical form) and as an innovation process (dynamic form) have been defined in their dialectical unity, which gives an idea of innovation as a coherent economic category. An overarching role of the innovation process in the fields of education, science, production, exchange, distribution and consumption has been outlined. The term "innovation" is considered as a result of the learning process embodied in the form of new products, new technology, new method, the introduction of new elements, principles and approaches to the implementation of economic activity in place of or along with existing ones, that is, innovation is created on the basis of scientific knowledge. The scientific approach, according to which the innovation is seen as a process of bringing a scientific discovery or technical invention to the stage of practical use and the acquisition of economic substance, also has been highlighted. The advantages of innovation-oriented type of economic development in the concept of advancement, through prerogative of achieving a competitive advantage, owing to the achievement of better results in comparison with the basic analog result, due to the orientation of the system on innovation. In order to form the progressive structural changes in the economy, based on innovative changes, the benefits of the innovative type of development have been highlighted and the factors that hinder the implementation of innovative activity by domestic enterprises, which are conventionally divided into internal and external, have been substantiated. As for the first group, the most significant effect is exercised by low innovative capacity of enterprises, incomplete information on the emergence of new technologies, insufficient information about potential product markets, missed opportunities for the development of integration ties with other producers and organizations, the search for qualified personnel and other. The second group includes: a low capital turnover and the lack of cash flow; insufficient state support (including financial one); the high cost of innovation, which is often exaggerated; a solvent demand for new kinds of products is generally low; a high level of economic risk, a long payback period of innovation.

Keywords: innovation, innovation process, economy, innovative changes, innovation-oriented type of production.

Poyda-Nosyk N., Svadeba V.

THE SOLVENCY OF AN ENTERPRISE AND THE FORMATION OF ITS PROVISION SYSTEM

The article deals with the existing approaches regarding the interpretation of the essence of solvency. The role of high level solvency of a company in providing the stable functioning and the development of a company has been defined. Typical causes of solvency loss by business entities have been indicated. For example, typical causes of solvency loss include the following elements: the errors in the

calculation of the planned volumes of production, sales, and its cost, non-fulfillment of orders; uncontrolled growth of production costs; loss of sales channels and regular customers; insolvency of buyers and customers; lack of proper sources of financing; inflation; significant diversion of funds to accounts receivable in excess inventories; poor quality of financial planning at the enterprise; low turnover of working capital; high tax burden; growing dependence on creditors and falling into the trap; unnecessary, high-risk management decisions that lead to the onset of crisis in the company. Basic features that are unique to a solvent company have been characterized. They include solvent sufficient funds in the current account of the company and the absence of overdue debt. The calculations of current and prospective solvency of the investigated company have been done. Certain solutions to existing problems and restoring the lost solvency have been highlighted. For example, the article suggests the solutions such as a change of managers and management style; inventory of assets; optimizing receivables, reduction of enterprise costs; sale under construction; substantiation of required number of personnel; sale of excess equipment, materials and residual products; restructuring debt conversion of short-term debt into long-term loan or mortgage; the introduction of advanced technology, mechanization and automation of production; improving work organization; overhaul and modernization of fixed assets, replacement of obsolete equipment. The universal system of providing the solvency of a company has been offered. This system provides search and processing of information on the state of solvency, the choice of method and further characterization of solvency and results evaluation, the selection of measures to improve the level of solvency and the gradual recovery of the lost solvency completed subsequent monitoring of solvency.

Keywords: solvency, current solvency, prospective solvency, provision system of company's solvency.

Popova N.

DIGITAL COMMUNICATIONS AS A TOOL OF MODERN MARKETING SUPPORT OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

The article considers the theoretical and methodological aspects of the use of digital communications on the example of the enterprises of transport and logistics system (TLS). The results of the study of consumers of transport and logistics services have been presented, which show a change in consumer behavior related to digital technology. Thus, about 80% of respondents have said that before booking transportation and logistics services they carefully study online the information about the company, its website, read reviews and blogs. The manner of reading information has also changed: it is read by headers and sidebars and, if necessary, in detail. The interest for mobile add-ons, that allow one to maintain communication with the company, to track the movement of cargo and to adjust the appropriate action, is also significant. Based on the results of the study, there has been suggested a mechanism of the usage of digital communications tools which will facilitate the development of the enterprises of transport and logistics system in modern conditions. The mechanism is based on the realization of such areas as the creation and optimization of the web site, communication in social networks, the usage of interactive communication and the availability of information in real time, as well as the optimization of communication tools. The creation and optimization of sites requires a user-friendly functionality, an original infographic, modern trends in design, a quality content, the usage of digital storytelling, video, neuro-marketing and search engine optimization. Communications in social networks involve the creation of pages in social networks and the support of contacts with consumers and other stakeholders, the cooperation with bloggers - opinion leaders in order to create a relationship of trust, the development of loyalty groups and brand communities. The use of interactive communication is based on the address communication of the enterprises of transport and logistics system with each client through the use of address subscription for information, interactive dialogue, identification of attitudes, preferences and individual interests of consumers, conducting on-line consultations and polls. Seizing the opportunities for obtaining information in real time includes the monitoring of social networks, blogosphere and publications regarding the company, the analysis of its presence in the social networks, as well as the adoption of the fastest and most flexible solutions regarding communications. The optimization of communication tools is based on the development and implementation of the strategy of the continuous presence of the enterprise in the virtual space and the improvement of the interaction with customers, as well as the use of mobile data, mobile applications and cloud technologies to communicate with customers. The implementation of the mechanism of the use of digital communications will enable the use of opportunities presented by digital communications, including a quick establishment of communication between the enterprise and consumers, making flexible decisions, being constantly in touch, monitoring applications, and will

also contribute to the development of trust between businesses and consumers.

Keywords: digital communications, digital marketing communications, enterprises of transport and logistics system, consumer behavior, marketing support.

Pulyanovich O., Dyundin V.

THE IMPERATIVE BASIS OF INDUSTRIAL CLUSTERS

The article proves that achieving competitiveness of enterprises in a globalized economical process ensures their active participation in integration associations. Among modern business integration forms industrial cluster shows the most efficient results. Cluster promotes the mobility of financial, labor, market and other resources, creating better conditions for the members of the cluster in competitive advantage. In addition it is proved in research that the competitiveness of cluster and its participants depends on methodological content. Among methodological factors in the formation of a competitive cluster of great importance is the so called imperative basis. Imperative basis is proposed to be the set of principles that have organizational and functional nature, which ensures compliance with the implementation of goals and objectives of the cluster. The imperative basis contains two groups of principles. Firstly, the group of organizational principles and secondly – the group of imperatives of cluster operation. The group of the organizational principles consists of teleology, causal induction and the principle of consistency. The principle of teleology means that the purpose of the cluster plays a motivation role in the organization of the cluster. The imperative of the causal induction will provide a mechanism by which all organizational actions will be aimed at obtaining a given result. The consistency principle assumes that algorithmic of the cluster formation serves the consistency of cluster member's resources, time budgets and finances. The second group includes the imperatives of cluster operation. Firstly, it is the imperative of the cluster synergies. This principle means that the combined effect of several factors provides a greater effect than the arithmetic sum of actions of each factor. The second imperative suggests to view cluster as an open system. It means that the cluster must function as a system, which develops, learns and organizes itself. The principle of democracy requires a broad participation of enterprises in the business processes of the cluster, its financing, management and creative activity. The mentioned imperatives are based on the Kant's categorical imperative.

Keywords: enterprise, cluster, competitiveness, imperative, development, system, categorical imperative.

Rudenko A., Mezentseva O., Terekh A., Vozniuk M. INNOVATIVE ENERGY EFFICIENT EQUIPMENT FOR MUNICIPAL HEAT AND ENERGY COMPANIES

The article is devoted to issues that are related to energy efficiency and fuel economy at the energy enterprises of Ukraine. In the above article the problems that have a negative impact on the economy of the energy industry are considered, and the ways of solving this situation are analyzed. One of these ways is per-unit modernization of generate capacities, which is linked to the physical wear and obsolescence of existing equipment that is one of the causes of large losses of heat energy under rapid growth of fuel prices. The second priority in fuel economy, according to article's authors, as well as in accordance with other researchers, is considered to be the usage of low-potential heat sources. The article shows the economic expediency of new energy-efficient equipment's implementation in terms of heat-transfer device with heating surface made of incompletely finned flat-oval tubes. Also, there is given an example of its practical usage as heat utilizer for district boiler station with water-heating boiler PTVM-30M, which is used in the capacity of water heater of line-operated return water based on heat of flue gases. The article presents some technical and economic performance indicators of the heat-transfer device and an assessment of the results of such implementation on municipal heat-energy enterprises.

Keywords: energy saving, energy efficient equipment, natural gas, saving, flat oval tube, transverse finning.

Skitsko V., Ignatova Yu.

THE MODELLING OF THE MULTIOBJECTIVE OPTIMIZATION PROBLEMS OF LOGISTICS IN SMALL BUSINESS

There are considered two situations in the logistics of small business: the current technology of the production and sales of goods (without the use of 3D-printers) and the innovative one which consists of the use of 3D-printers for the production of goods. Under the existing scheme of production technology and sales, it is common that the full implementation of customer order consists of the following steps: acceptance of the order for execution; the selection of products in stock; checking for damage and functionality; order packaging; preparation of supporting documents; transfer of order to a delivery service; delivery of

order to the consumer. The article examines the processing of the order until its transfer to the delivery service. In the situation when 3D-printers are used, the complete service of the client order is different and consists of the previously mentioned steps with an additional step. This step is a production (printing) of the goods with the help of 3D-printers. In addition, the step of the selection of products in stock may be missing. For the first situation, the task and appropriate solution have been formulated using linear programming. For the second situation, the problem is formulated taking into account the impact of the use of 3D-printers on the final result of the activity of small businesses. In order to minimize the time spent on the production and order processing, it is suggested to use the mathematical model of multiobjective optimization of logistic processes of small businesses. The steps for solving the problem are described by using multiobject programming tools. The use of the innovative technologies of production (e.g., 3D-printers) allows to get a greater extent to satisfy consumers in contrast to the use of current technology. But the implementation of such technology in production could affect the financial results of the enterprise. On one hand, the use of 3D-printers leads to a significant reduction of costs for the purchase and storage of the finished product. On the other hand, by increasing the time of printing and processing orders, sales volumes are significantly reduced per day, and hence the profit of the enterprise. Thus, in accordance with the terms and conditions considered in the article, the volumes of order processing will be significantly reduced, which consequently will affect the profits of the enterprise. The way of solving this problem is the usage of a big number of 3D-printers, but it is costly. In further studies it is appropriate to explore the different aspects of the target programming for solving multiobjective optimization of small (medium, large) business. In particular, it will be useful to consider the formulation of objectives, the establishment of relations between them, etc.

Keywords: logistics, targeted programming, multiobjective optimization, small business.

Shmaeva L., Borisova E.

REFLEXIVE USE OF MARKETING IN THE FORMATION OF ECONOMIC SECURITY OF RESTAURANT BUSINESS COMPANIES

Using a systematic approach, methods of statistical and economic analysis, comparison, and expert methods, features of reflexive processes in modern enterprises of restaurant business sphere were investigated. With the help of simulation method a reflexive governance model of customer purchasing behavior at the enterprises of restaurant business was developed. The article reviews the problem of the influence of subjective factors in the development of governance mechanisms in the economic security system at the enterprises of restaurant business. The authors propose the use of reflexive governance in a reflexive marketing to generate customer loyalty by means of the modified marketing tool. The components of reflexive marketing at enterprises of restaurant business were determined: studying consumer preferences, communicating with the external environment, offering innovative products and services, creating opportunities to reduce production costs, increasing profitability and value, developing cooperation and integration activities, producing goods and individual services, communication and positioning, client assessment, creating new needs and demand. The study analyzes and determines reflexive marketing tools in the formation of their economic security. The authors propose directions for the reflexive marketing use at enterprises in the restaurant business: active influence on conscious customers choice regarding the demand formation for innovative products; company's self-diagnostics and its fast adaptation to the needs of consumers and the formation of customers loyalty; the impact on competitors to create the desired-to-enterprise views on its intentions in the product, price, marketing policy. The article proposes a reflexive governance model of customer purchasing behavior at enterprises in the restaurant business, and the ways of reflexive governance use to develop strategies for the formation of partnerships with customers at those enterprises: relationships strategy, consumer strategy, product strategy, presentation strategies and strategies for building customer needs and demand.

Keywords: reflexive marketing, economic security of enterprises, restaurant business, reflexive governance, partner relationships.

Yarmak M.

THE IDENTIFICATION OF THE LIFE CYCLE STAGES OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

The paper is aimed to shape the model of the life cycle of the agricultural enterprise and to validate the indicators of its life cycle stages. The generalization of existing models of the organizational life cycle has shown that the number of the life cycle stages varies depending on the degree of detalization, still, almost all models can be represented as having the following stages: creation (formation), growth (expansion),

maturity (stabilization) and decline (aging), which corresponds to the development stages of the enterprise. When determining the stage of the enterprise's life cycle it is crucial to build a system of indicators to differentiate one stage from another. The systematization of the life cycle stages suggests that the most commonly used ones include: age (the period of operation) of the enterprise, its size, management system characteristics (the type of organizational structure, the level of regulation of processes, management priorities), its sales dynamics, business growth, market share, cash flows, financial and profit performance. A critical analysis of the enterprise's life cycle stages indicators has proven that application of qualitative indices is restricted since they define not the development of the enterprise, but rather the state of development of its management systems, as well as similar constraints in such quantitative indices as the age and the size of the enterprise, its financial and cash flow performance indicators. The paper develops a methodical approach to identification of the life cycle stage of the agricultural enterprise based on the aggregated dynamics indicator that consolidates sales growth rate, average annual assets, agricultural area, labor costs. This will make it possible to trace changes in most critical characteristics of the agricultural enterprise as it progresses along the life cycle curve: activity on the market, scale of operations, human resources management policies, as well as to make allowance for the specifics of business in the agricultural sector. The suggested approach was tested on ten local Ukrainian agricultural companies located in Zaporizhzhia, Poltava, Kharkiv and Sumy regions with their core business in grain growing, which are present in the same sales markets.

Keywords: agricultural enterprise, development, life cycle stage, aggregate dynamics indicator.

Section 5. FINANCE AND BANKING

Bacho R.

THE CONCEPT OF NON-BANKING FINANCIAL SERVICES MARKETS AND FACET CLASSIFICATION OF FACTORS INFLUENCING THEIR DEVELOPMENT

Foreign and national literary sources which deal with the term of "non-banking financial services markets" have been analysed in the article. It has been concluded that at present there is a certain merge of this term with the term "financial market". Summarizing the approaches to understand the categories of "financial market" and "financial services markets" we can state that the difference between these concepts is in their tasks and functions, as well as in the objects and subjects of economic relations. The subjects in both categories are the same but they have different functions and appear in various guises – subjects of financial services markets act as dealers at the financial market with the purpose of performing financial transactions in order to meet the needs of their customers. Financial assets are objects of the financial market, and objects of a financial services market are financial services as an instrument to meet the wants of the consumers of such services. Specific characteristics of financial services are also designated. The author's classification of financial services on economic and legal grounds is made. According to the results of the study of existing approaches to financial services classification it has been proved that properties common for all financial services allow to break down and classify them on economic and legal basis. The developed classification allows to distinguish clearly one type of financial services from another and apply the relevant legislative rules. Based on facet classification 12 facets and 29 attribute-categories have been defined, which influence the development of non-banking financial services markets. It has been concluded that by means of this classification impact risks can be identified and the qualitative characteristics of their display can be determined.

Keywords: non-banking financial institutions, non-banking financial services markets, classification, influence factors, financial market.

Bochan V.

THE STUDY OF THE FINANCIAL SUPERVISION SYSTEM IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF PROVIDING FINANCIAL STABILITY

In this scientific article the author has suggested the approaches to the understanding of the definition of "financial supervision", the study of the major domestic and foreign models of the financial supervision system (institutional, functional, integrated model of "two peaks") is done, a comprehensive description of each of them is conducted, their advantages and disadvantages are identified; it was found that the most effective, and such that meet the modern features of financial market development, are cross sectoral models which include a model for tasks and model of the mega regulator. In particular, it was identified that the institutional model is based on the principles of the business

environment which today is barely functioning because most of the modern financial intermediaries support cross sectoral mechanisms to promote financial products instead of monolinear ones. The application of the institutional model for the organization of financial supervision is the most difficult, given the scale of the transformation of the financial market and significant erasing of the boundaries between classical and modern range of financial services offered to different groups of economic relations in this segment. The feature of the integrated model in the current development of financial relationships is that its use is particularly effective and efficient for small financial markets where supervision of the wide range of institutions, that provide financial services, can be carried out only by unified supervisory authority. The main advantage of this model is focusing on the regulation and supervision of all sectors of the financial market without the emergence of confusion and conflict of objectives between different regulatory bodies that are inherent to the institutional and functional models. In addition, the article states that despite the widespread cross sectoral model (the "two peaks" model and the mega regulator), their implementation for the domestic financial system is premature.

Keywords: financial supervision, system, stability, market, model, development, financial sphere, risk, innovations, bank.

Grimaluk A., Gorbachenko S.

PROSPECTS FOR THE OPERATION OF TWO-LEVEL INVESTMENT SYSTEM IN UKRAINE ON THE EXAMPLE OF PORT FACILITIES

In recent years, it becomes clear that private investments are not able to ensure the modernization and restructuring of the Ukrainian economy and its individual sectors. On the other hand, the practice of centralized capital investments was so discredited in Soviet times that the suggestion of returning to it in its earlier form is not considered appropriate. So, neither private nor public investment taken in isolation, nor even their simple mechanical connection is not able by themselves to become the financial basis of structural reforms. The problem, therefore, is to find a way to more organic compounds that will bind tightly public and private components into a single, continuously running system, capable of ensuring the modernization of the entire national economy. Two-tier system investment can be regarded as a hypothesis, based on the separation of the economic mechanism. The unified system is, on one hand, the development mechanism, and on the other hand the mechanism of functioning of the economy. The system can operate effectively only if it provides a continuous mutual transition of centralized investments into decentralized ones. In Ukrainem in this context there has been proposed a centralized creation of new enterprises to be sold to private investors, functioning on market principles. The sale of new or modernized enterprises connects the upper (over entrepreneurial) and lower (entrepreneurial) levels in a single investment system. In such a system over entrepreneurial level provides centralized development, and entrepreneurial – the functioning market economy. The same mechanisms operate at the level of individual industries, particularly in the port sector. Given that all Ukrainian ports are state-owned enterprises, the main lever for the development of the port industry is considered to be a public - private partnership. In this context, the two-tier system of investment can become not only a strategic alternative to the classic privatization, but also a lever for implementation of concession arrangements or joint ventures. Among the areas of port activity, the most promising in terms of future investors are container transportation and processing of plant products and petroleum products.

Keywords: investment, restructuring of the national economy, modernization of fixed assets, entrepreneurship, sea ports, sea freight transportation, concession.

Zaslavska O.

THE PROBLEM OF TRANSFORMATION OF ORGANIZED HOUSEHOLD SAVINGS IN INVESTMENT FUNDS OF BANKS

The research goal is an analysis and assessment of household savings as a source of bank resources, and the reasoning of the role of organized savings in investment processes as one of the determining factors of socio-economic development. The article presents analysis of research and publications of the classical scholars of economic theory, modern foreign and domestic researchers about the determination of the content and economic nature of savings. There was discovered that the majority of scientists, while exploring the transformation of household savings in the investment potential of the state, tend to use the term «organized savings». In the article, the proper definition of this term is suggested, based on the study of different views on its interpretation. It was proved that the formation of organized savings of individuals is accompanied by their interaction with financial and credit institutions, public involvement in the investment process and the transformation of households in financial agents. The article assesses the income,

expenditure and savings of individuals during 2006-2015. There was revealed that in recent years the Ukrainian tendency to save declined due to increased spending on current consumption. The analysis showed that in 2014-2015 Ukraine's population has withdrawn almost 125 bln. UAH of their savings invested in financial instruments that partly happened due to the decline in bank deposits by 31 bln. UAH. The importance of household organized savings was confirmed, especially term deposits, in order to form the resource base of banks. There was revealed that a quarter of the domestic commercial banks' liabilities are long-term deposits of individuals. There also was found that in recent years many of the funds had been transferred by bank customers from long-term accounts to accounts on demand. We noted that the presence of a large number of deposits on demand does not allow banks for widespread use of these funds in the long run. It is proved that the existence and amount of household organized savings largely depend on the socio-economic and political situation in the country. The article defines that among the tasks aimed at increasing confidence in the financial and credit sector of the economy, the priorities are the following: the stabilization of the national currency by increasing international reserves and gradual liberalization of exchange restrictions; improving the efficiency of the Deposit Guarantee Fund and gradual increase of the guaranteed amount of deposits; reducing of inflation by minimizing monetary emission, reduction of dollarization in the economy and reduction of the refinancing rate; increasing the statutory fund of commercial banks in order to recapitalization program.

Keywords: household savings; organized savings; investment capital; transformation of savings into investments; resource potential of banks; credit and investment banking.

Kolodziev O., Beliaeva V., Lesik V.

FINANCIAL STABILITY AND BANKING CRISES: THE RELATIONSHIP ON THE EXAMPLE OF FOREIGN BANKS

The aim of the article is to study the nature of the relationship between the level of banking systems' financial stability and banking crises that accompany their development through analyzing the indicators of financial stability of European banks. By theoretical generalization of scientific papers on identifying and forecasting systemic banking crises, the existence of the relationship between the level of banking systems' financial stability and banking crises was established. Existing theoretical approaches to identifying and forecasting banking crises were studied, their strengths and limitations in practical use were identified. The conclusion implies the necessity of using separate financial stability indicators for predicting systemic crisis due to the fact that banking system's financial stability is determined by financial stability of its separate components in terms of a synergistic approach. The results of the analysis of European banks' separate financial stability indicators, which were calculated on the basis of capital, assets, income and expenses during the period of 2005-2015, allowed to confirm the theoretical thesis about the existence of inverse relationship between the level of banking system's financial stability and the crises that accompany its development. According to the results it was concluded that a low level of efficiency of bank activity in Italy and Spain can lead to negative changes in the future. Also it was found that the level of banking systems's financial stability was falling during the pre-crisis period and increasing in times of recovery. As a recommendation to improve the existing methodology for assessing the bank financial stability the author's approach was suggested. It is based on calculating the integral indicator of financial stability by combining individual indicators of its components (the resource stability, liquidity, business activity, profitability). This approach may be characterized as complex and allows comparing the results, which were obtained, with other financial institutions.

Keywords: financial stability indicators, financial stability, banking crisis, the European banking system, the methodology of assessment of the bank financial stability.

Kravchuk I.

THE MODERN PARADIGM OF MARKET LIQUIDITY

It is important to use a paradigm of market liquidity that is actual in the international academic environment to evaluate the present state of the national negotiable financial instruments market and to design arrangements to build effective market mechanism of transformation of savings into investments. A holistic modern paradigm of market liquidity is proposed in the paper. It includes the ontological component – definition (market liquidity is a measure of the ability of buyers and sellers of financial instruments and trading and depository-clearing systems quickly execute trade transaction at the consensus price with the lowest cost and with minimal impact on the price changes of the financial instrument) and the scope of the market liquidity concept (search liquidity, system liquidity, endogenous liquidity and exogenous liquid-

ity), its attributes (tightness, immediacy, depth, breadth, resiliency), and a methodological component – quantitative expression of the liquidity attributes, namely transaction cost measures: quoted spread; realized spread; effective spread; Roll's implicitly spread; Corwin-Schultz's High-Low spread (expression of the tightness and immediacy of the market), volume-based measure: the Amivest liquidity ratio; the turnover ratio; the index of Martin; the liquidity ratio of Hui and Heubel; the index of illiquidity of Amihud (expression of the depth and breadth of the market), price-based measures: the market efficiency coefficient; the liquidity ratio of Marsh and Rock, and market-impact measures: the market-adjusted liquidity index (expression of the resiliency of the market). The paradigm of liquidity is dynamic, that is, in terms of time it changes under the influence of endogenous and exogenous factors (for example, monetary liquidity and liquidity funding). In particular, recent progress in academic research on the methodology of calculation of different liquidity indicators is based on interdisciplinary approach. In addition, the revolutionary development of information technology and globalization of the financial instruments markets have a significant impact on market liquidity. The existing paradigm is only partial of a broader paradigm, in particular market liquidity is sine qua non of functioning of system of maintenance of the negotiable financial instruments market stability based on the implementation of macroprudential policy.

Keywords: market liquidity, spread, attributes of market liquidity, search liquidity, system liquidity, endogenous liquidity, exogenous liquidity.

Obravit V.

PARTICULAR QUALITIES OF UKRAINIAN STOCK MARKET OPERATION: STRUCTURAL ANALYSIS

The Ukrainian stock market formally has been existing for 25 years, but is still at the stage of institutional formation and significantly is lagging behind the stock markets of developed countries.

As a result of the research activity of national stock market during the last 10 years it has been found that Ukraine is characterized by substantial predominance of the informal market over the stock exchange, and the dominance of the secondary market over the primary one. It should be noted that the same situation can be observed in stock markets of developed countries. The stock market of Ukraine is also characterized by a limited number of instruments (a narrow range of securities). It has been established that the most prevalent are operations with deposit certificates, stocks, government bonds of Ukraine. It is necessary to pay attention that in the market trading structure transactions with derivative financial instruments are almost absent which reduces the level of risk among participants in the base assets market. So called «centralization» of trade in certain types of instruments leads to the impossibility to diversify the financial risks while investing, which at the same time reduces the desire of the stakeholders to participate in the stock market. According to the reports of the main regulator of the stock market of Ukraine, ten stock exchanges have a license for trading organization. It indicates a high fragmentation of the exchange structure, and leads to the decentralization of the supply and demand for securities, complicates the process of control, slows down distribution of information and promotes the development of fraud. Therefore, it is necessary to consolidate the stock market of Ukraine (to reduce the number of trading platforms). In order to deeper investigate the situation on the Ukrainian stock market forecast indicators of the trading volume have been calculated for the following years of 2016-2018 by the method of statistical relationships of equations that demonstrate positive trends of development of the national stock segment.

Keywords: stock market, securities transactions, financial instruments, stock exchanges.

Pshyk B., Voznyuk M., Karpinets V.

THE DEVELOPMENT OF NON-BANKING FINANCING MECHANISMS OF INNOVATIVE ENERGY EFFICIENCY PROJECTS

The article is dedicated to the problems of realization of innovative energy efficiency projects at the expense of non-banking financial institutions. The mechanisms of financing the development of energy efficiency projects by credit unions, leasing and energy service companies, revolving funds were analyzed. A set of practical recommendations for the strengthening of non-banking financial institutions' role in the process of financing innovative energy efficiency projects are suggested. Among the main recommendations is the realization of such state regulation measures as: exemption from the income tax which is levied from income earned by credit unions, revolving funds, leasing and energy service companies in the process of long term (over 5 years) crediting of innovative projects in the energy efficiency area (investment loans and financial leasing) and also introduction of individual approach to the taxation of income earned from such medium term (from 3 to 5

years) investment activities; partial (50%) formation of reserves to reimburse possible losses on active operations (primarily investment loans to finance energy efficiency projects, particularly in the housing sector); provision of state guarantees to non-banking financial institutions on credits granted to finance innovative energy efficiency projects and organization of state insurance of such investments; exemption from entry duty and value added tax of energy-saving materials, components and equipment used in financial leasing; introduction of state compensation (partial) of interest rate on loans aimed at financing innovative energy saving projects and foreseeing of these costs in the the State and local budgets. It is proved that in order to solve the problem of financing the innovative energy efficiency projects a complex approach that will combine the interests of state, non-banking institution, organization, households and other subjects connected with the realization of innovative projects in the energy saving area is needed. The important components of such approach are the strengthening of state role in the process of private capital consolidation for the realization of large energy efficiency projects through the combination of bank's and non-banking financial institutions' capital, industrial capital and research organizations funds, and the creation of favourable conditions in the development of energy efficient state economy.

Keywords: energy efficiency, innovative project, non-banking financial institutions, financing.

Yatsenko A.

STATE FINANCIAL AUDIT OF EXECUTION OF BUDGET PROGRAMS OF HEALTHCARE

Program and target method is one of the most difficult ones in the process of financing of healthcare in Ukraine. Therefore, the financial control of budget funds directed for the realization of healthcare problems in Ukraine, is carried out through the state financial audit of execution of budget programs. The absence of the term "the state financial audit of execution of budget programs" in legislation of Ukraine is one of the first and most important problems. Instead of that, the term "the audit of efficiency" is used in Ukraine. The audit of efficiency is used in the majority of highly developed countries. The audit of efficiency and financial audit is very different in foreign countries, but in the countries of Eastern Europe, such as Russia, the key tasks of the audit of efficiency and financial audit are very similar. One of the stages of the state financial audit of budget programs - the stage of evaluation of performance of the indicators of the budget program, has been analyzed in the article. The article gives a detailed analysis of performance indicators of budget programs that are used in hospitals, clinics and sanatoria and health resorts. The author comes to the conclusion that the performance indicators of budget programs in the healthcare sector are common to all institutions. These indicators do not reflect the specificity of each healthcare institution. The methodology of the state financial audit of budget programs needs to be improved by the introduction of new performance indicators. The author proposes to introduce new indicators such as the number of cases of refusal of admission, the share of re-hospitalization. The number of indicators of evaluation of personnel management of medical institutions must be augmented, for example, the share of health workers who have a scientific degree and the rank, the number of workers with foreign practice. The author comes to the conclusion that Ukraine needs a clear system of organizational, legal, personnel and methodological provision for carrying out state financial audit in the sphere of healthcare and other spheres.

Keywords: state financial audit of execution of budget programs, the audit of efficiency, healthcare industry, performance indicators of budget programs.

Section 6. ACCOUNTING AND AUDITING

Dankiv Y., Ostapyuk M., Slyvka Y.

FROM ACCOUNTING AND LEGAL CULTURE TO ACCOUNTING SCIENCE

In France, research of accounting and economic thought was developed by Pierre de Lenezan de Boisguillebert. For French authors the predominance of the accounts over the balance is characteristic from which they derive a double record. A major achievement in the scientific development after Luca Pacioli's work was Jacques Savary's proposal to conduct basic and auxiliary books. Thus J. Savari formulated the concept of synthetic and analytical accounting, and hence the relevant accounts and registers. France is home of the accounting records and on their basis the creation of the three forms of accounting concepts: French, American, Belgian. In France, accounting at the end of XVIIIth - beginning of XVIIIth centuries becomes a science. There was already accounting thought, but there was no accounting scientific thought. In

the middle of the XIXth century in Italy, France, Switzerland, Germany a true accounting science appeared – account-keeping. All the books on accounting by Luca Pacioli to this period described only accounting procedure, without explaining equality, such as debit and credit records for double record, etc. Science emerged later, when accountants have opened account paradoxes. Historically account-keeping originated from accounting. Italian authors saw the meaning of accounting science in changing the rights and obligations of persons involved in the economic process. Accounting, after Villa, consists of three parts: the theory of accounting - economic and administrative relations; rules of the registers and their practical use; management organization, including audit accounts. A separate position from the Italian and French schools occupied a German school. The concept of the German school was in the approach to accounting not from the outside, that is, in search of the content of the accounting bookkeeping in other sciences. It was searched in accounting itself, in the very procedure of accounting process. Therefore, the direction of the German school is called procedural. England and the entire English-speaking world stood on quite different positions of creating accounting schools. For English accounting school account-keeping was not a science. The English-speaking world in this area stood firmly on the positions of positivism. Accounting theory was actually the technique, rather than a science, and it can not be compared with European studies. In the 20th - 40-s of the 20th century on the achievements of the German school, English-American school taking into account pragmatics and psychology, this school had transformation of accounting to direction tools as its main task. The growth of the level of analytic accounting allowed to develop the costs standards. The merit of the Anglo-American school was the development of a new type of accounting – administrative on the basis of the administrative costs control systems "standard cost" and "direct costing". So, all four schools regardless of the branches, aim of accounting, the subject of the study or method had a great influence on the world accounting science formation and in its opinions, scientific designs, propositions are now in all the countries on the world.

Keywords: accounting and law culture, accounting science, French accounting school, Italian accounting school, German accounting school, Anglo-American accounting school.

Makarovykh V., Vyhivska I.

TRANSPARENCY OF FINANCIAL REPORTING WHEN APPLYING IFRS

The need to improve the models of accounting process in accordance with IFRS requirements, actualizes the necessity to update theoretical and methodological foundations of the formation of accounting information at Ukrainian enterprises for ensuring the transparency of financial reporting under the conditions of EU integration. The transparency of financial reporting is necessary for attracting a free foreign capital into the country, since a high-quality and comparable accounting information is a necessary condition for improving the investment attractiveness of the companies, helping to reduce business risks and to increase the application of investment projects. The article reveals the essence of the concepts of "transparency" and "transparency of financial reporting". The preconditions of the necessity of formation of a transparent financial reporting have been highlighted (the democratization of the countries of the world, the globalization of economies, scientific and technological progress, the need for public understanding of economic processes, the increase of competitive struggle, accumulated experience in forecasting, analysis and overcoming of economic crises). The principles of forming a transparent financial reporting have been characterized (transparency, accessibility, reliability, quality, comparability, efficiency, rationality, adaptability, representativeness, relevance). The compliance with the above mentioned principles of transparency in the formation of financial reporting will ensure the improvement of the functionality of financial statements. The attention has been drawn to the fact that in the current economic conditions, in the system of accounting and reporting practices in Ukraine there is a low level of transparency of financial reporting. Ensuring a greater transparency of financial reporting and thus enhancing the trust of users to it is possible due to the rational choice of alternatives offered by IFRS and attaching them into the entity's accounting policy. The accounting policy, in turn, establishes a relationship between the selected accounting method of the fact of economic life, and which financial condition of the company, respectively, is reflected in the financial statements. Of considerable importance is not only what kind of accounting method was chosen, but also to what extent is the reporting user informed regarding the selected method of accounting of the accounting objects. It was emphasized that in order to increase the transparency of financial reporting the selected alternatives for the formation of accounting information should be

reflected in the notes to the financial statements, in order to ensure the confidence of the user in the selected accounting policy.

Keywords: accounting policy, accounting, principles, transparency, transparency of financial reporting, International Financial Reporting Standards.

Sokolska R., Zelikman V.

A TWO-CRITERIA APPROACH TO THE ASSESSMENT OF CENTRALIZATION LEVEL OF THE ENTERPRISE ACCOUNTING SYSTEM

One of the main organizational issues of the creation and improvement of the enterprise accounting system is analysis and optimization of the centralization/decentralization level of accounting. A centralized accounting is considered such an organization of the enterprise accounting process wherein only primary documents are prepared in individual departments, meanwhile in decentralized accounting both synthetic and analytical accounting are conducted and financial statements are prepared in the departments of the enterprise. The aim of this paper is to develop the complex approach to the determination of the centralization/decentralization level of accounting on the basis of integrated assessment that takes into account both the level of centralization/decentralization of accounting processes and centralization/decentralization in the organization of accounting staff. For this purpose, when assessing the centralization/decentralization level of accounting the following should be considered: to what extent the decentralization of accounting processes is accompanied by decentralization of power, that is, how the decision-making in accounting and the evaluation of accounting activities are distributed between departments and central accounting office. Thus, there should be carried out a two-criteria assessment of centralization/decentralization level of accounting. To assess the centralization/decentralization level of accounting processes and of accounting organization for each of the areas of these processes and for decision making regarding the organization of accounting staff work a special scale can be used, the quantitative assessments of which are in unambiguous compliance with certain quality characteristics of functions distribution (according to the first criterion) and power distribution (according to the second criterion) between the central accounting and departments. It is clear that in the conditions of certain enterprise the significance of the influence on the overall assessment of centralization/decentralization levels for functions (accounting process) and power (organization of accounting staff) may be different. Therefore, the integrated indicator for a more objective complex two-criteria assessment of centralization/decentralization level of accounting system has been proposed and the technique of its calculation has been developed. The final evaluation by the results of two-criteria assessment of centralization/decentralization level of accounting processes is carried out using a five-level scale ("centralization – incomplete centralization – polycentrism – incomplete decentralization – decentralization") or a three-level scale ("centralization – polycentrism – decentralization"). The compliance scheme for ranges of calculated values of integral two-criteria indicator and centralization/decentralization levels of accounting system by given scales has been proposed. The resulting assessment will characterize the overall level of centralization/decentralization of accounting system of the enterprise quite completely and objectively.

Keywords: accounting, accounting organization, centralization, polycentrism, decentralization, evaluation criteria, integrated indicator.

Usatenko O.

THE ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF ACCOUNTING OF EQUITY CAPITAL IN ASSET MANAGEMENT COMPANIES

Nowadays in Ukraine there is a strong interest of potential investors for the functioning of financial institutions and asset management companies (AMC) of venture capital funds, which contributes to the rapid development of the asset management activities. According to the data of the Ukrainian Association of Investment Business in July 2016, there are 304 asset management companies functioning in the country, in the management of which there are 1217 different investment funds. The organization of the accounting of equity capital is important for asset management companies, as a risk investor. On the organization of the system of accounting of equity capital depends not only the effectiveness of management of investment and economic activity of the AMC, but also the prospect of the development strategy. This confirms the importance and urgency of the issue of organization of the system of accounting of equity capital of asset management companies. The purpose of the study, the results of which are proposed in the article, is to improve the organization system of equity capital accounting as the object of management of AMC. In order to achieve this goal the following has been done: the problems of the organization of the

accounting system of equity capital in the AMC have been studied; the main tasks of the organization of the accounting system of AMC have been highlighted; specific principles that occur depending on the goals and directions of AMC activity have been defined; the analysis of the size of the charter and reserve capital of the AMC in Dnipropetrovsk region has been conducted; the structure of the reserve capital has been defined; the elements of the order regarding accounting policy have been suggested. The proposed elements of the accounting policy will significantly improve the quality of the accounting process, thanks to the formation in the accounting the information that will allow to monitor the status, movement, change and the financial results of the placement of equity capital that will ensure the asset management company the profit level taking into account the presence of risk of venture activities.

Keywords: equity share capital, reserve capital, asset management company, objectives and principles of accounting elements of the order of accounting policies.

Chik M.

THE METHODOLOGY OF CONSOLIDATED ACCOUNTING AT THE FORESTRY ENTERPRISES

Scientific views of national, foreign scientists and norms of regulations regarding the definition of "consolidated accounting" have been researched. The result of studying the national and foreign literature and regulations showed that the definition of "consolidated accounting of production costs" is treated differently by scientists and practices: consolidated accounting of production costs, summary accounting of the costs of production, the summary of production costs, the generalization of production costs. The organizational and technological features of the forestry enterprises influence the methodology of consolidated accounting of costs. The main organizational and technological features are: forestry activities, which consist of the following stages: the maintenance of immature long-term biological assets, the maintenance of long-term biological assets and logging, for which it is necessary to carry out a generalization of the costs; rerolling-regulatory method of costs accounting inherent to forestry enterprises, as timber production is carried out with regard to allotment rules and regulations cost. The main features of the methodology of consolidated accounting of costs at the forestry enterprises are researched. The research of the methodology of consolidated accounting of costs at the forestry enterprises allows us to claim that consolidated accounting of costs is a process that consists of

two steps: accounting of production costs (its generalization); distribution of accumulated production costs between redistributions. The scheme of consolidated accounting of costs at the forestry enterprises is proposed. Authors' view of the consolidated accounting of costs with regard to organizational and technological features of forestry activities of the application in terms of national and international accounting standards (financial statements) is proposed.

Keywords: consolidated accounting, forestry, enterprise, management, information, accounting, peculiarities of the activity.

Yatsko M.

NON-ORGANIZED FORMS OF CONTROL AS AN EFFICIENT COMPONENT OF CONTROL AND AUDIT ACTIVITIES IN UKRAINE

The article investigates various forms of control activities. It elucidates individual components of economic control, in particular with respect to its type. The attention is focused on the non-organized forms of control. Limitations of economic resources is a greater need for implementation of effective economic management. One of the main components of such management is tools of control. Control activities is a key institution of the market economy with the help of which there exists the balance of the participants' interests. Such an institution should limit the economic powers and prevent from unreasonable increase in prices for products or production costs. Particular attention in its performance should be paid to the transition of one economic system into another, and to the period of the particular case in the national economy. Under modern conditions the system of management and accounting methodology has focused on capital preservation, maximizing profits and display of their performance in the standardized financial statements. So, it is necessary to extend the boundaries of influence of the organization of accounting solutions to users, in particular through the impact of unorganized forms of control methods within the existing legislation. The article makes an attempt to prove that unorganized forms of economic control are efficient components in the implementation of control activities in Ukraine. It demonstrates the cyclical nature of the forms of economic control. The author also has proposed a range of preventive measures to strengthen the non-organized forms of economic control in Ukraine, by means of increasing the level of public financial information, such as financial statements.

Keywords: control, control activities, forms of control, non-organized forms of control.

АННОТАЦИЯ

Раздел 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Билык Р. С.

МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В статье исследуются стратегии инновационного развития и определенные основные факторы обеспечения инновационной конкурентоспособности экономик стран мира в условиях глобализации, проанализирована эффективность функционирования национальных инновационных систем (НЕС). На основе обобщения основных результатов исследования определены ключевые принципы проведения эффективной инновационной политики в различных странах мира в контексте усиления глобальной конкуренции в научно-технологической сфере. Обоснованно, что на современном этапе развития мирового хозяйства во время кардинальных трансформационных изменений практически для каждой национальной экономики актуализируется вопрос модернизации инновационной политики, выбора эффективной инновационной модели, формирования и реализации нового стратегического пути развития на долгосрочную перспективу. Ориентация на инновационное развитие predetermined тем, что новая технологическая волна в развитых экономиках мира способна обеспечить как закрепление их лидерства как стран-инноваторов в создании современных передовых инновационных технологий (и, соответственно, позиционирование на рынках современной высокотехнологичной продукции и в конечном итоге - получение технологической ренты), так и стимулирование роста капитализации высокотехнологичных компаний и формирования за этот счет стойких стимулов для разработки и внедрения инноваций в сферу производства, которые лежат в основе стоимости ценных бумаг фирм и корпораций. Исследованы современные инновационные процессы, которые

характеризуются углублением степени их глобализованности, и происходит постепенное формирование на основе национальных НИС международных и глобальной инновационных систем. Поэтому при разработке эффективной инновационной стратегии следует обязательно принимать во внимание значительные риски интеграции в глобальное инновационное пространство. Системные риски экзогенной природы вызваны бифуркациями системы мирового хозяйства и стремлением развитых стран мира перевести расходы трансформации на экономики стран-имитаторов с рынками, которые формируются. Эндогенные риски связаны с несостоятельностью экономик, которые развиваются, должны стать генераторами новых инновационных технологий с формированием у них модели зависимого развития в результате их структурной отсталости и институциональной слабости. При этом экзогенные и эндогенные риски тесно переплетаются, усиливая друг друга и порождая угрозу мультипликации негативных тенденций.

Ключевые слова: инновационная деятельность, модели инновационного развития, инновационная среда, глобальное конкурентное.

Зайка С.А., Гридин А.В.

ГЕНЕЗИС ДЕФИНИЦИИ ИННОВАЦИЯ

Инновация - одна из определяющих категорий современной экономической науки, в которой отражаются общие свойства, связи и отношения между экономическими субъектам, возникающие по поводу разработки и внедрения новых научно-технических идей, продукции, технологий и их использования в процессе хозяйствования с целью повышения эффективности или получения определенного результата. Инновации свойственны как воспроизводственному процессу в целом, так и его отдельным стадиям - производству, распределению, обмена и потребления, и воплощаются в деятельности любого предприятия. Исследование посвящено генезису дефиниции «Инновация» как одной из важнейших категорий современной экономической науки. В ней отражаются наиболее общие свойства, связи и отношения между экономическими аген-

тами, возникающие по поводу разработки новых научно-технических идей, продукции и технологий, а также их использования в процессе хозяйствования с целью повышения его эффективности или получения того или иного эффекта. Несмотря на важность категории «инновация» и широкое её использование в экономической науке и хозяйственной практике, единого общепринятого понимания инновации на сегодня не существует. Рассмотрев различные взгляды ряда авторов по определению термина «инновация», можно сделать вывод, что каждый из ученых-экономистов вкладывает в понятие «инновация» свое представление и мнение относительно этого явления, а, следовательно, каждая из этих дефиниций является в определенной степени правильной для понимания. Это дало нам возможность предложить авторское определение данной экономической категории. По нашему мнению, инновация - это изобретение, которое в результате воплощения новаторской идеи превращается в продукцию, которая имеет новейшие потребительские качества, а производство ее предусматривает изменение технологии и организации производства с целью получения определенного эффекта (экономического, социального, экологического и др.). Проведенные исследования показывают, что без внедрения инноваций невозможен экономический рост как страны в целом, так и определенной отрасли или предприятия. Таким образом, результаты исследования планируется использовать в дальнейшем при изучении особенностей внедрения инноваций в аграрных предприятиях, так как различным видам нововведений присущи различные типы расходов на инновации, методы организации инновационного процесса и, как следствие, эффективность инноваций.

Ключевые слова: инновация, нововведение, научно-технический прогресс, инновационная деятельность, продукция, технология.

Максименко А.В.

МИРОВОЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Создание благоприятных условий для развития и повышения эффективности инновационной деятельности является приоритетной задачей государственной инновационной политики развитых стран. Одним из механизмов поддержки государственной инновационной политики является налоговое стимулирование. В свою очередь оценка эффективности налогового стимулирования имеет противоречивый характер, с одной стороны проявляется в повышении инновационности, а с другой - принимает форму агрессивной стратегии налоговой конкуренции, негативно влияя на налоговую базу других стран. Несмотря на неоднозначный характер налогового стимулирования инновационной деятельности, в экономических развитых странах и в развивающихся странах активно применяются налоговые преференции. Работа посвящена определению оптимальных методов налогового стимулирования на основе опыта ведущих стран, учитывая системное взаимодействие элементов инновационной деятельности. Проанализировано изменение контуров стимулирования инновационной деятельности в контексте глобальных трансформационных процессов и доказана необходимость смещения акцентов с прямых методов поощрения на косвенные. Акцентирована связь между налоговым стимулированием инновационной деятельности и налогом на прибыль, подоходным налогом и социальными взносами. Характеризуя изменение глобальных контуров налогового стимулирования инновационной деятельности установлено, что в 2015 году большинство стран ОЭСР применяли налоговый кредит или налоговые скидки по объему затрат на НИОКР. В то время как в США использовали целевые налоговые льготы по расходам на НИОКР, которые превышают заранее определенный базовый уровень. Доказано, что существенность налоговых стимулов инновационной деятельности неразрывно связана бизнес-характеристиками объекта и выявлено, что структура налоговых стимулов инновационной деятельности достаточно неравномерна. В частности, среди стран, предоставляющих налоговые льготы, существует значительная разница в ставках субсидирования налога для фирм различного размера и рентабельности. Доказана асимметричность применения налоговых стимулов в рамках международного инновационного ядра. Акцентированы направления налогового стимулирования инновационной деятельности компаний в Сингапуре. Определены стратегические ориентиры формирования и реализации налоговых стимулов, в частности налогового кредита и возмещения. Выработаны механизмы совершенствования и практического применения налоговых преференций в целях стимулирования инновационной деятельности с учетом опыта развитых стран.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, инновационная деятельность, налоги, НИОКР.

Понедельчук Т.В.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ

Обеспечение высоких темпов экономического роста - одна из ключевых задач, стоящих перед любой страной мира. Как показывает опыт последних десятилетий, основным фактором экономического роста ведущих стран мира является в большей степени не финансовый капитал и средства производства, а знания и новые идеи, обеспечивающие создание интеллектуальной, конкурентоспособной, востребованной на рынке продукции. В статье нами было проанализировано значение и роль национального интеллектуального капитала и национальной конкурентоспособности с методологической точки зрения. А также установлен уровень взаимосвязи между указанными категориями. Так, в проведенном исследовании нами было установлено, что будущее нации зависит от национальной конкурентоспособности, которая в свою очередь основывается на национальном интеллектуальном капитале и возможности извлечь выгоду из него. Кроме того, установлено, что примерно одни и те же показатели и элементы используются как при исследовании национального интеллектуального капитала, так и при исследовании национального уровня конкурентоспособности. Таким образом, отправной точкой для накопления национального интеллектуального капитала и роста национальной конкурентоспособности становятся одни и те же факторы, которые являются факторами экономики, основанной на знаниях. Итак, в системе мер содействия формированию отечественной экономики знаний остаются актуальными вопросы, связанные с созданием реального рынка интеллектуальной собственности, создание механизмов передачи технологий, готовых к применению, законодательной защиты прав ИС, что в свою очередь не позволяет эффективно использовать в активном хозяйственном обращении результаты интеллектуальной деятельности и опираться на них как на ключевой компонент экономического роста и международного обмена. Эти меры должны способствовать повышению конкурентоспособности продукции на международном и внутреннем рынках и обеспечению национальной экономической безопасности. Исходя из выше сказанного, интеллектуальная деятельность становится главным условием экономического развития, а интеллектуальный капитал - важнейшим и самым ценным ресурсом для достижения этой цели. Обеспечение конкурентоспособной экономики невозможно без понимания специфики постиндустриального бизнеса и без осознания роли интеллектуального капитала, а также овладения навыками управления им.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, национальная конкурентоспособность, человеческий капитал, структурный капитал, экономический рост.

Святогор В.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ИННОВАЦИЙ

В статье обозначены и проанализированы концептуальные подходы различных ученых к определению понятия «инновации», которое рассматривается в пространственном и временном разрезах. Проанализировано, что инновация - это коммерческое применение новых, более производительных технологий, которые существенно изменяют объемы, структуру и качество производства и потребления; они существуют в форме новых или усовершенствованных товаров или услуг (инновация - продукт), технологических процессов (инновация - процесс). Основное внимание автор обратил на исследование концептуальных подходов к определению сущности инноваций через призму исторических этапов процесса становления инноваций. На первом этапе (1910 - 1930-е гг.) происходит формирование основ теории инноваций: рассматриваются вопросы взаимосвязи инноваций и длинных циклов, предлагается «технологическое» объяснение длинных волн и формируются основные положения теории инноваций. Второй этап (1940 - 1960-е гг.) в развитии проблематики инноваций в экономической литературе характеризуется развитием отдельных, прежде всего макроэкономических идей, заложенных на первом этапе. На третьем этапе (с середины 1970-х гг.) происходит взрывной рост количества публикаций по инновационной тематике, появляются новые идеи, связанные прежде всего с развитием эволюционной теории, концепции управления инновациями, рассмотрением инноваций на уровне фирм. На четвертом (современном) этапе (с середины 90-х гг.) инновации исследуются методами системного анализа. На этот раз происходит лавинообразный рост числа публикаций, в первую

очередь под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития по вопросам инновационной политики и формирования эффективных инновационных систем, наблюдается существенное усиление прикладного аспекта инновационной теории, рассматриваются все более сложные социально-экономические системы, активизируется прогнозирование развития отдельных инноваций, рынков и технологий. Рассмотрены дефиниции инноваций и смежных понятий. В исследовании подчеркивается необходимость познания сущности инноваций с целью эффективного управляющего воздействия на инновационную деятельность. Обоснована важность инноваций для повышения конкурентоспособности как для отдельных предприятий, так и стран в целом. Доказано, что концептуальные подходы к определению сущности инновации сводятся к следующему. Теория инноваций Й. Шумпетера представляет собой завершенную и самодостаточную теоретическую систему, в которой раскрывается содержание категории инновации, а также исследуются основные закономерности экономического развития, указывается роль в этом процессе инноваций и изобретений, предпринимателей (новаторов и имитаторов), кредитно-денежной системы, монополии в результате опережающей коммерциализации изобретений и идей. Наиболее тесные параллели с шумпетерианской концепцией инноваций можно найти в рамках современной теории циклов (связь инноваций и длинных волн) и эволюционной теории Нельсона и Уинтера (эволюционный процесс „созидательного разрушения”), где категория инноваций также является центральной.

Ключевые слова: инновация, новшество, изобретение, открытие.

Черленяк И.И., Машико Е.С.

25 ЛЕТ МОДЕРНУМУ УКРАИНСКОМУ КАПИТАЛИЗМУ?

В переломных 1989-1991 годах в украинском обществе остро звучали дискуссии и оценки о целесообразности изменения социалистической директивно-административной системы на более современную социально-рыночную. «Революция электоральных эмоций» 2004 года и «Революция Достоинства» демонстрируют как глубину социально-политического и экономико-социального конфликта в Украине, так и то, что изменения оказались неудачными. В Украине в период ее новейшей истории неоднократно объявлялось о проведении реформ. Однако непонятно, что мы в Украине за 25 лет построили в экономико-имущественном смысле: капитализм или феодализм, свободное от капиталистической эксплуатации общество или перегруженное капиталистической эксплуатацией общество. Актуальной нерешенной проблемой является исследование граней содержания фазового перехода от советского социализма, то есть государственного капитализма в социально-распределительной смысловой оболочке к частному предпринимательству, поиск экономических индикаторов качества перехода. Целью работы является анализ смысла эволюционных вызовов экономического, управленческого и социального характера для догоняющей трансформационной экономики Украины. В статье исследованы основные характеристики существующих в Украине базовых устоев капитализма: частная собственность, рыночная экономика, склонность к предпринимательству, личная инициатива и предпринимательская деятельность, рациональность и эффективность использования ресурсов, а также максимизация прибыли. Анализ этих параметров позволил выделить основные положительные и отрицательные последствия сложившейся в Украине экономической системы. Сделан вывод, что в Украине за 25 новейших лет циклически воспроизводится номенклатурный социализм для капиталистов и дикий феодально-буржуазный политико-экономический строй для наемных работников. Прежде всего с точки зрения отношения доступа общественности к властным и денежным ресурсам. В Украине низка эффективность механизма рыночного информирования конкурирующих экономических агентов. Первопричиной такого положения является то, что конкуренция и партнерство капиталистов (потенциальных производителей благ) подменены конкуренцией кланов за власть и за возможность доступа к бюджетным ресурсам. Такая «социально-экономическая» практика установилась как косвенная форма феодально-буржуазной эксплуатации номенклатурой организованных кланов своих дезорганизованных сограждан, то есть фактически их подданных. Касательно системы координат мировой экономики, то в Украине сформировался периферийный капитализм третьего сорта, при котором геометрически будет расти объем внешнего долга, если не установится система хозяйствования в форме модели современного капитализма.

Ключевые слова: капитализм, социализм, экономический рост, самоорганизация, национальная экономика.

Шатненко Е.О.

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: МИРОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются основные тенденции индустриального развития развитых стран мира и Украины. В результате исследования была выявлена тенденция к деиндустриализации, которая проявляется как снижение удельного веса добавленной стоимости в структуре ВВП. Рассмотрение различных точек зрения на объяснение выявленных тенденций предоставило возможность выявить главные проблемы индустриального развития. Промышленность представляется наиболее важным элементом для обеспечения экономического развития. Проведение индустриализации должно опираться на новые технологии, но при этом не следует принимать значение отраслей с низкими технологиями. Для развития промышленности важную роль играет средний и малый бизнес. Была разработана идея фабрики будущего, которая учитывает социальный аспект. На основе анализа мирового опыта в проведении промышленной политики были определены наиболее действенные меры, способные оказать благоприятное влияние на индустриальное развитие. Были определены специфические проблемы, которые существуют в украинской экономике, препятствующие ее индустриальному развитию. Прежде всего важно понимать, что деиндустриализация в Украине носит деструктивный характер. В нашей стране не было создано институтов, которые обеспечили бы устойчивое развитие промышленной базы. Поэтому для Украины более точным будет применять термин «новая индустриализация», а не «реиндустриализация». Особенность состоит в том, что перед Украиной стоят множество заданий, которые уже были решены в развитых странах. В данной ситуации ключевую роль играет государство, заданием которого становится обеспечение необходимых условий для новой индустриализации. Ограниченность ресурсов обуславливает выбор приоритетных отраслей, которые окажут наиболее благоприятный эффект на экономику. Важно выбрать такие отрасли, которые будут производить конкурентоспособную продукцию для мирового рынка. Для того, чтобы Украина стала успешной на мировом рынке, ей следует изменить сырьевую направленность экспорта на экспорт готовой высокотехнологичной продукции. Множество проблем, которые стоят перед нашей страной вызывают необходимость разработки промышленной политики, которая будет учитывать специфику нашей экономики. В связи с этим предложены некоторые рекомендации для разработки промышленной политики Украины.

Ключевые слова: индустриализация, промышленное развитие, институциональная составляющая, инновационное развитие, промышленная политика.

Раздел 2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Бондарук Ю.В.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одним из важных элементов управления инновационным развитием предприятия является анализ факторов, которые на него влияют. Информация о сущности факторов, их характер, особенности влияния необходима для формирования и реализации рациональных управленческих решений в сфере инновационной деятельности. Процесс управления инновационным развитием предприятия составляет несколько уровней - предприятия, региона, государства, в которых свой набор задач и функций. Управление инновационным развитием машиностроительных предприятий осуществляется в условиях действия различных факторов как внешних, так и внутренних, анализ и исследование которых должно основываться как для анализа позиции предприятия на рынке, осознании конкурентных преимуществ, так на внутреннем анализе, то есть определить возможности и угрозы, которые могут возникнуть для предприятий в будущем, а также определить стратегические перспективы. В результате проведенных исследований есть основания утверждать, что все факторы влияют на предприятие, на его инновационное развитие. Так, факторами внутренней среды предприятия являются: ресурсы, организационная структура управления предприятием, стиль руководства, цели предприятия, виды деятельности предприятия, используемые технологии, морально-этический уровень работников

и социально психологический климат в организации. Факторами, которые влияют на инновационное развитие машиностроительных предприятий, также используемые технологии и цели предприятия, и положительный результат происходит тогда, когда технология позволяет реализовать цели предприятия, в частности цели инновационного развития. Эффективным средством исследования системы управления инновационным развитием является моделирование - процесс разработки модели. Под моделью понимается аналог, «заменитель» фрагмента действительности, который при определенных условиях воспроизводит свойства оригинала, интересующие исследователя при конкретной постановке задачи. Наиболее широко используют имитационное моделирование. Формирование имитационной модели состоит из этапов и элементов процесса. В данном случае разработаны 6 этапов, и элементы, которые имеет модель - это субъект, объект и построение самой модели инновационного развития. Эта модель является многомерной в таблице важнейших показателей деятельности объекта в динамике. В таблице находятся взаимосвязанные показатели – базовые и расчетные значения для расчета прогнозного значения фактора с помощью трендовой модели и уравнений регрессии. Построенная часть имитационной модели инновационного развития машиностроительного предприятия ПАО «Азовобщесмаш», указала на неблагоприятные условия для внедрения инноваций и дальнейшего инновационного развития предприятия на 2015 г.

Ключевые слова: инновационное развитие, моделирование, машиностроение, имитационная модель, инновация, инновационный процесс.

Голубка А.Я., Биланич Л.В.

АНАЛИЗ ПРАВОВОЙ БАЗЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ И ЕВРОСОЮЗЕ И ЕЕ СРАВНЕНИЕ

В статье проанализированы отличия исторических, социальных, экономических условий формирования некоммерческого сектора экономики в различных странах, которые повлияли на тенденции формирования правовой базы. Они представляют научный и практический интерес относительно решения общей проблемы обеспечения устойчивого развития социально ориентированного бизнеса. Представлены результаты сравнительно-правового исследования становления, развития и действующего состояния законодательной и нормативно-правовой базы обеспечения функционирования субъектов социального предпринимательства в Украине и странах ЕС. Раскрыты перспективы усовершенствования украинской правовой базы социального предпринимательства, формирования основных принципов практической деятельности социальных предприятий, обеспечения их государственной и общественной поддержки с ориентацией на опыт ряда стран ЕС с различными истоками, правовыми моделями и спецификой развития социального предпринимательства – Италии, Великобритании, Германии, Бельгии, Греции, Польши, Чехии, Латвии. Исходя из тенденций развития правовой базы стран ЕС, установлено, что основными организационно-правовыми формами социальных предприятий в этих странах являются кооперативы или некоммерческие объединения. Установлено, что сущностью современного социального предпринимательства является предпринимательская деятельность некоммерческих или бизнес субъектов. Она направленная на решение социальных проблем, преобразования существующей инфраструктуры общественной системы. Характерными чертами социального предпринимательства является инновационность, самокупаемость производства, сочетание экономической эффективности с ориентацией на удовлетворение общественных потребностей. Отмечено, что в Украине до сих пор нет основополагающего Закона о социальном предпринимательстве, поэтому специальная нормативно-правовая база по социальному предпринимательству практически отсутствует. Обоснованы основные направления возможного совершенствования украинского законодательства и разработки механизмов развития социального предпринимательства в Украине. Показано, что для создания организационно-правовой модели социального предприятия в Украине целесообразно использовать положительный европейский опыт правового регулирования деятельности социальных предприятий. Показано, что перспективным направлением создания и развития законодательной базы для социального предпринимательства в Украине является совершенствование правового регулирования процессов создания, деятельности и ликвидации социальных предприятий, а также учета возможных некоммерческих и коммерческого статуса социальных предприятий.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальное предприятие, бизнес, социальный кооператив, общественная организация, правовая база, законодательство, Украина, Европейский Союз.

Григорьева С.В.

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В УКРАИНЕ: ИСТОРИЧЕСКИЕ И ЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ

Для обеспечения развития украинской экономики и повышения ее конкурентоспособности необходимо отказаться от модели закрытой экономики, сформировать условия для ее дальнейшей интеграции в систему мировых и региональных рынков и создать организационные структуры, способные генерировать процессы концентрации и централизации капитала, внедрять инновации и выступать локомотивами отраслевого и регионального развития. Организационной формой, позволяющей одновременно осуществлять перераспределение активов в долгосрочной перспективе и концентрировать средства для реализации текущих задач, служат модернизационные вертикально-интегрированные компании (МВИК). Владея значительным потенциалом для наращивания преимуществ интегрированных структур, такие компании позволяют диверсифицировать риски, неминуемо возникающие перед такими структурами в силу конъюнктурных колебаний рынка. Решение задач модернизации национальной промышленности и качественного восстановления основных фондов машиностроительных предприятий может совершаться лишь при условии формирования механизмов накопления капитала в пределах компаний, специализирующихся в данной отрасли. Такие механизмы не могут инициироваться органами государственного управления. Они могут быть лишь результатом реакции компаний на те возможности, которые открывает перед ними рынок. В данном контексте следует признать, что в качестве организационной основы их формирования могут рассматриваться МВИК, объединяющие в своем составе структуры, производственные мощности которых имеют признаки технологической однородности. В качестве фактора, значительно повышающего эффект от интеграции, следует признать наличие прогрессивных организационных и технологических решений у предприятия, которое является инициатором создания МВИК. Распространение опыта этого предприятия среди других структур МВИК является одним из важных побудительных мотивов для остальных участников вертикальной интеграции. Движущей силой интеграции выступает согласованная реализация экономического потенциала ее участниками. Приобретая на практике вид пропорционального развития производственных мощностей участников вертикальной интеграции, такая согласованность является базовым условием для формирования эффективной корпоративной стратегии, предусматривающей не изолированное, гармоничное их развитие.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, исторические основы, логические основы, модернизационные вертикально-интегрированные компании (МВИК), концентрация, централизация, капитал, инновации, переходная экономика, трансакционные издержки.

Григоренко И.В., Невеличко Т.П.

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ РИСКАМИ ПРИ ТАМОЖЕННОМ КОНТРОЛЕ И ТАМОЖЕННОМ ОФОРМЛЕНИИ ПОЛУФАБРИКАТОВ И КОМПЛЕКТОВ ДЛЯ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Перед таможенными органами любого государства стоит ряд задач, которые прежде всего связаны с защитой экономических интересов своей страны. Пополнение государственного бюджета за счет внешнеэкономических операций это приоритетная задача в их работе. Внедрение системы анализа и управления таможенными рисками в таможенный контроль и таможенное оформление любых товаров играет большую роль в уменьшении таможенных правонарушений и в увеличении доли таможенных платежей в государственный бюджет. Достаточно большую долю в пополнении бюджета занимают полуфабрикаты и комплекты для ювелирных изделий, поэтому необходимо четко понимать, как работает эта система при оценке рисков, связанных с данными товарами. Из-за больших ставок пошлины полуфабрикаты и комплекты для ювелирных изделий довольно часто подвергаются различным видам фальсификации и поэтому представляют большую степень риска для таможенных органов. Для увеличения эффективности в работе с таможенными рисками была основана автоматизированная система анализа и управления рисками (АСАУР), которая строится на работе электронных профилей риска и модулей АСАУР, которые обеспечивают автоматизированный анализ и оценку

рисков при осуществлении таможенного контроля в режиме реального времени. Использование модулей АСАУР обеспечивает осуществление автоматического отбора таможенных деклараций, по которым необходимо усиление таможенного контроля, позволяет анализировать таможенные формальности и фиксировать информацию, предоставленную по результатам проведения этих формальностей. В статье рассмотрены основные проблемы таможенной службы в работе с рисками, раскрыты принципы работы системы анализа и управления таможенными рисками в Украине, их место при таможенном контроле и оформлении. Проанализированы основные принципы автоматизированной системы анализа и управления рисками в системе электронного таможенного оформления. Рассмотрены основные индикаторы риска при таможенном контроле и таможенном оформлении полуфабрикатов и комплектов для ювелирных изделий.

Ключевые слова: риск, таможенный риск, управление риском, система анализа и управления риском (САУР), автоматизированная система анализа и управления риском (АСАУР), модуль АСАУР, профиль АСАУР, индикатор АСАУР.

Гуторов А.А.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КВАЗИ-ИНТЕГРАЦИОННЫХ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Основным стимулом для реализации любых экономических отношений является экономический интерес. Развитие квази-интеграционных отношений без учёта критерия эффективности приводит к значительным потерям не только для участников контрактации, но и для аграрного сектора экономики и сельских территорий в целом, а затем и к дезинтеграции. В статье проанализированы основные факторы и механизмы формирования эффективности квази-интеграционных контрактных отношений в аграрном секторе экономики. Определены принципы формирования эффективности контрактных отношений. Исследовано влияние отдельных макро- и микроэкономических факторов на эффективность контрактации в аграрном секторе экономики, а также оценено влияние самой контрактации на эффективность деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Обобщены методы ценообразования на продукцию при производственной контрактации, предложены ценовые механизмы формирования эффективности контрактных отношений. Доказано, что определяющей методологической предпосылкой ценообразования в процессе контрактации является осознание сторонами контрактации того, что договорная цена должна обеспечивать достаточную норму прибыли для контракторов, исходя из которой они не рассматривали бы вариант оппортунистического поведения в форме досрочного расторжения контракта и реализации произведённой продукции третьим лицам. Кроме того, ценовой механизм должен учитывать пропорциональное распределение рисков между участниками контрактации, чётко определять стоимость предоставленных контрактору материальных ресурсов по заключённому договору. Другим механизмом формирования эффективности квази-интеграционных контрактных отношений является управление затратами субъектов контрактации в процессе реализации заключённых договоров. На основе анализа схем распределения доходов и расходов осуществлён сравнительный анализ формирования эффективности при неинтеграции, давальческой схеме и производственной контрактации. Доказано, что производственная контрактация наиболее эффективна и рыночная форма квази-интеграционных отношений в аграрном секторе экономики. Обосновано, что формирование эффективности квази-интеграционных контрактных отношений в аграрном секторе экономики возможно лишь при условиях одновременного применения затратного и ценового механизма, в основу которых должен быть положен принцип максимальной заинтересованности всех сторон контрактации, а также чёткого соблюдения принципов партнёрской ответственности, объективного взаимодействия, взаимного стимулирования, информационного мониторинга, статистического отображения, налоговой адекватности и устойчивости налоговой нагрузки.

Ключевые слова: эффект, эффективность, интеграционные отношения, квази-интеграция, контрактация, аграрный сектор экономики.

Кампо Г.М., Дочинец Н.М., Гаврилец О.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Одним из факторов, которые сдерживают развитие предпринимательской инициативы и тормозят экономические реформы в Украине периода независимости можно назвать несоответствие институциональной среды рыночным условиям

хозяйствования. Целью данной статьи является освещение институциональных проблем развития малого бизнеса и поиск путей их решения. К базовым институтам современной рыночной экономики можно отнести права собственности, механизмы их защиты, экономическую свободу субъектов предпринимательства, способы их взаимодействия, систему норм и правил, регулирующих экономическую и социальную деятельность в обществе. По нашему мнению, существование четких правил, закреплённых в нормативно-правовых актах, эффективной системы защиты и восстановления нарушенных прав, особенно прав собственности и правил конкурентной борьбы, стабильность экономической политики правительства способствуют усилению позитивных ожиданий экономических агентов и инвестиционной привлекательности страны, создает основу для экономического роста. Одной из причин провала экономических реформ в Украине периода независимости можно назвать несоответствие рыночных институтов тем неформальным правилам и привычкам системы поведения, которые были сформированы еще во времена командно-административной экономики. Украина занимает очень низкие позиции по уровню развития институтов, чрезвычайно важных для функционирования бизнеса. Низкое качество государственного регулирования, проблемы с защитой прав собственности, неэффективность правоохранительных органов и судебной системы, коррупция являются теми факторами, которые ухудшают бизнес-среду в стране. Приведенные в статье институциональные проблемы приводят к тому, что результативность реформ не соответствует ожиданиям. Чрезмерная зарегулированность и монополизация отечественной экономики, значительное влияние отдельных финансово-промышленных групп на политические и экономические решения, коррупция и недостаточная защита прав собственности ухудшают инвестиционный климат в стране. Все это не способствует активизации субъектов предпринимательской деятельности. Современное состояние консервируется и резко возрастает вероятность повторения обострения экономического кризиса в Украине. Совершенствование институциональной среды будет способствовать сокращению транзакционных издержек, активизации инвестиционных процессов и предпринимательской деятельности, может стать основой экономического роста в будущем. В свою очередь развитие предпринимательства ведет к институциональной перестройке общества на основе распространения экономической свободы и становления «среднего класса» как основы социальной стабильности.

Ключевые слова: институты, институциональная среда, малый бизнес, развитие.

Кохан М.В.

МИРОВОЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

На фоне современного развития мировой экономики, комплексных и всепроникающих масштабов глобализации, угрожающего состояния окружающей среды исследования и изучения области альтернативных источников энергии является чрезвычайно актуальным и важным. Постоянный рост спроса на энергию в условиях постепенного сокращения существующих запасов традиционных энергоресурсов приводят к тому, что правительствами многих государств формируется и проводится политика привлечения альтернативной энергетики в систему хозяйствования. К альтернативным или нетрадиционным источникам энергии относят гидро-энергетику, геотермальную энергетику, гелиоэнергетику, энергию океанов, приливов и ветра, биоэнергетику, а также энергию космоса и энергия вторичного использования. Сейчас доля нетрадиционных источников энергии в мировом производстве еще не является значительной, но их потенциал на несколько порядков превышает уровень мирового потребления топливно-энергетических ресурсов. Главными механизмами использования нетрадиционных источников энергии являются: пропаганда и широкое информирование о необходимости и преимуществах применения альтернативной энергетики, «зеленые» тарифы, субсидии и льготы, системы чистого измерения, «Обязательства по ВИЭ» и поддержание проектов по созданию энергетической инфраструктуры. Следует отметить, что существенную роль играет именно государственная поддержка внедрения механизмов использования альтернативной энергетики. Применение возобновляемой энергетики значительно повышает уровень эффективности и безопасности энергообеспечения, улучшает социальный и экономический уровень населения. Использование альтернативной энергетики играет важную роль в энергетической стратегии развития стран, так как обеспечивает постепенное сокращение импорта традиционных энергоносителей и, как результат, ведет к уменьшению зависимости от стран-

поставщиков энергоресурсов. Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях современного развития человечества, технологий и масштаба глобализации отрасль альтернативной энергетики благодаря своему разнообразию и экологичности приобретает все более важное значение для мирового хозяйства. Одна из важнейших составляющих мировой экономики, рынок энергоресурсов, в течение последних десятилетий претерпевает значительные изменения и трансформаций, в результате чего роль альтернативной энергетики стала более весомой.

Ключевые слова: альтернативные источники энергии, энергоресурсы, энергетическая сфера, механизмы использования нетрадиционной энергетики.

Стеблянюк И.О.

ДИНАМИЗАЦИЯ И СТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Определена позиция национальной экономики в мировых инвестиционных рейтингах. Проанализирована динамика прямых иностранных инвестиций в Украину в течение 1994-2015 годов. Сделан вывод об изменении их тренда в 2014 г. с устойчивого роста на сокращение. Формализована динамика инвестиций на основе функций разного типа, показано, что степенная наиболее адекватно отражает характер экономического процесса. На основе баланса движения совокупных прямых иностранных инвестиций установлено, что основными причинами их уменьшения являются потеря стоимости акционерного капитала в долларовом эквиваленте в результате значительной девальвации национальной денежной единицы, а также погашение долговых инструментов. Проанализирована структура вложений иностранных инвесторов в разрезе стран происхождения инвестиций, видов экономической деятельности и регионов Украины. Больше ¾ объемов прямых иностранных инвестиций в Украину обеспечивают страны ЕС. В отраслевом аспекте наибольшая их часть сосредоточена на предприятиях промышленности, в том числе перерабатывающей, а также в финансово-страховых учреждениях. В региональном аспекте больше половины прямых иностранных инвестиций сконцентрировано в г. Киеве. Наибольшие объемы вложений и диверсификацию по видам экономической деятельности имеют инвесторы из Кипра. Другие страны характеризуются существенными отличиями в отраслевой специализации инвестиций в Украину. Нидерланды являются лидером в сфере инвестирования в отрасль информации и телекоммуникаций, Германия - в металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме производства машин и оборудования, Швейцария - в добывающую промышленность и разработку карьеров. В финансовую и страховую деятельность подавляющая часть инвестиций поступила из Российской Федерации, Австрии, Франции, Италии. Приоритетами инвестиционных вложений из Виргинских Островов, Великой Британии и Швейцарии является оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов, а Великой Британии и Виргинских Островов - операции с недвижимым имуществом. Давая оценку структуризации прямого иностранного инвестирования в национальную экономику, следует признать его преимущественно низко-технологическую, сырьевую специализацию, а также посреднический характер как на финансовом, так и на товарном рынках, нехватку инвестиционной поддержки наукоемких производств. Под динамизацией процесса прямого иностранного инвестирования понимаем влияние на усиление темпов роста его объемов и улучшения структуры, который может быть достигнут путем совершенствования институциональной среды инвестиционного рынка, создания прозрачных правил его функционирования, стимулирования вложений иностранных инвесторов в секторы национальной экономики с повышенным уровнем технологичности, вложения их средств в долгосрочные проекты, которые должны стимулировать рост производительности труда и занятость населения.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, национальная экономика, динамизация, структуризация, рейтинги.

Футало Ю.Р.

СТРУКТУРНЫЕ ДЕФОРМАЦИИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ В РЕЗУЛЬТАТЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассмотрены подходы к определению приоритетных сфер деятельности в национальной экономике страны. Обосновано, что приоритетным направлением развития экономики Украины является постепенная интеграция в европейское политическое, экономическое, правовое пространство и требует углубления исследований в данном направлении. Целью статьи является анализ исследований отечественных и зарубеж-

ных ученых, направленных на развитие более приоритетных сфер экономической деятельности. Применены методы исторического и ретроспективного анализа, синтеза, индукции и дедукции. Обоснована необходимость исследования приоритетных сфер экономической деятельности. Ключевыми условиями интеграции есть: уровень развития стран, их ресурсные и технологические потенциалы; степень зрелости рыночных отношений; масштабы и перспективы развития экономических взаимосвязей стран, инфраструктурная и социально-культурная совместимость. Дальнейшие исследования будут направлены на определение эффективности процессов экономической интеграции Украины.

Ключевые слова: интеграция, интеграционный экономический процесс, концепция теорий интеграции, евроинтеграционный процесс, глобальная экономика.

Шибяева Н.В., Ткаченко С.Е., Бабан Т.А.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье проведен анализ основных элементов институциональной среды и их теоретическое отображение в экономических исследованиях зарубежных и отечественных специалистов. Представлено авторское видение основных экономических категорий, которые используются в процессе институционального анализа, что позволило выделить характеристики институциональной среды, которые имеют определяющее воздействие на проведение регуляторной политики. Полученные теоретические результаты использованы для анализа обеспечения механизмов функционирования одной из базисных институций рыночной экономики - права собственности на землю. Отмечена особенность рыночной трансформации инверсионного типа для аграрного сектора, которая состоит в необходимости одновременно с переходом от колхозно-совхозного способа производства сельхозпродукции, основанного на государственной собственности на средства производства, изменения не только экономической и правовой основы хозяйствования, а и неформальных норм относительно внедрения института частной собственности на землю и представлений о взаимоотношениях с государством. С одной стороны, нераспространенность неформальных норм относительно необходимости создания механизма реализации права собственности на землю, а с другой, наличие групп, которые заинтересованы в сохранении существующего положения, влияет на такие особенности регуляторной политики в аграрной сфере как существование формальных норм, направленных на решение текущих задач земельной реформы, а не на урегулирование земельных отношений в рыночной среде. Доказано, что такая оперативная регуляторная политика при отсутствии стратегических планов повышает степень неопределенности в аграрном секторе, создает предпосылки для функционирования теневого рынка земли, в том числе на основе незаконного изменения ее целевого назначения, формирует предпосылки для осуществления спекуляций на рынке арендных отношений, как следствие население лишается возможности сдавать собственные паи в аренду по рыночным ценам. Утверждается, что наличие отдельных институтов и институций демократии и рынка не является гарантией и достаточной предпосылкой устойчивого экономического роста. Для этого необходима качественная институциональная среда, которая имеет комплементарную институциональную структуру и согласуется с рыночной экономикой смешанного типа.

Ключевые слова: институциональная среда, регуляторная политика, аграрный сектор, частная собственность на землю.

Раздел 3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ватченко О.И.

ДОМОХОЗЯЙСТВО: ПОНЯТИЯ, СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ

При усилении глобализационных процессов в экономике страны повышаются требования к исследованию абсолютно всех институциональных субъектов. Долгое время проблема домохозяйства как института и субъекта экономики недооценивалась учеными. По разным причинам именно домохозяйства являются одним из наименее изученных экономических субъектов. Как хозяйствующий субъект, домохозяйства функционируют на рынках труда, потребительских благ, финансовых рынках и в других сферах экономики. Их экономическое поведение и функции способствуют формированию производственного и экономического потенциала, определяют темпы экономического роста, влияют на результаты проведенных экономических и социальных реформ в стране. Поскольку домохозяйства являются не только поставщиками трудовых ресурсов в экономику, но и одним из основных носителей предпринимательской деятельности, внимание к этому институту

економіки постійно росте. Сущність будь-якої економічної категорії розкривається в його функціях. Автор сформував сукупність наступних функцій: виробничої, споживчої, збереження, виробництва, соціальної гармонії, демографічної і виробництва людського капіталу. Сучасну теорію вивчення домогосподарства формують наступні методологічні підходи: неокласичний, кейнсіанський, концепція нової економіки домогосподарства, організаційно-виробничий, інституціональний, неінституціональний, марксистський і неомарксистський теорії, теорія школи соціального розвитку. Щоб більш ґлибоко зрозуміти всі явища і процеси, що відбуваються з домогосподарством на сучасному етапі розвитку, пропонується розглядати його не тільки з соціальної і економічної точки зору окремо, а застосувати підхід конвергенції. Автором розкрито поняття «домогосподарство», а саме що це в перших – самостійний суб'єкт господарювання, до якого належить декілька осіб або один людина, які перебувають в одному приміщенні; в-других – це самостійний суб'єкт ринкової економіки, який є постачальником ресурсів і одночасно їх споживачем для задоволення власних потреб; в-третьих – це основа формування малого підприємництва.

Ключові слова: ринкова економіка, домогосподарство, сутність, підхід, функції, малий бізнес.

Готько Н.М., Йовбак О.В., Юрченко Т.В.

ТЕРИТОРИЇ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦНОСТІ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РОЗВИТКУ

В статті розглянуті теоретичні підходи до сутності території сільської місцевості в контексті забезпечення стійкого розвитку регіону. Обґрунтовані основні постулати стійкого розвитку з виділенням його складових, зокрема економічної, соціальної і екологічної. Визначено роль держави в забезпеченні стійкого розвитку сільської місцевості, яка повинна базуватися перш за все на адекватності законодавчого забезпечення. Зазначено, що стійке розвиток просторових економічних систем відображає не тільки взаємозв'язаність цілей, але і взаємодоповнюваність і взаємозалежність суб'єктів, що керують розвитком. Визначено, що досягнення збалансованого розвитку конкретної території не повинно суперечити інтересам інших систем, і перш за все національним інтересам. Дослідження підтверджує, що території сільської місцевості грають важливу роль в забезпеченні збалансованого регіонального розвитку, оскільки складною функціональною системою орієнтовані не тільки на виробництво і реалізацію продукції аграрного сектора, ефективне розвиток пріоритетних видів економічної діяльності на основі сприятливих умов, притаманних певному регіону, але і соціально-економічне і екологічне просторове формування з притаманними тільки їм особливостями і рисами. Розширення функцій сучасного села обумовлено необхідністю формування інноваційних підходів до управління розвитком сільських територій, що сприятиме диверсифікації пріоритетних видів економічної діяльності на селі, розширенню напрямків соціально-економічного розвитку територій за рахунок альтернативної зайнятості, багатифункціональності як сільського господарства, так і самої сільської території, розвитку нових форм господарювання на селі. Зазначено необхідність розробки концептуальних підходів до забезпечення стійкого розвитку просторових економічних систем, зокрема сільських територій з виділенням стратегічних напрямків зростання на основі раціонального і екологічного природопольовання і використання потенціальних можливостей сільської місцевості.

Ключові слова: території сільської місцевості, стійке розвиток, економіко-соціальна і екологічна складова, розвиток просторових економічних систем, стратегічні напрями, раціональне природопольовання.

Дудяк О.А.

ВЛИЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В статті визначено, що розвиток сільських територій України потребує ґлибокого вивчення і підходу. Обґрунтовано, що на їх розвиток впливає ряд факторів, які в різній мірі послідовно вносять своє негативне або позитивне впливання на розвиток сільських територій. В роботі проаналізовано впливання на розвиток сільських територій сільського туризму. Сільський туризм в сучасне час є

позитивним фактором розвитку сільських територій України. На цих територіях, де успішно функціонує і розвивається сільський туризм, благополуччя населення в разі покращується, а соціальна інфраструктура цих регіонів покращується. Однак державної підтримки для розвитку сільських територій в сучасне час не вистачає, тому слід більше уваги приділяти різним державним проектам, які будуть стимулювати розвиток сільського туризму і сільських територій. В різних частинах України сільський туризм розвивається різними темпами. Наприклад, на Заході і Юго України розвиток більш стійкий і визначений на Сході України сільський туризм не отримав популярності. Так і розвиток сільських територій повторює подібну географію, як і сільський зелений туризм. Тому вивчення залежності розвитку сільського туризму і розвитку сільських територій України є в сучасне час актуальним питанням для вчених і економістів.

Ключові слова: сільська територія, політика сільського розвитку, досвід, галузь, територія, сільське господарство, сільський туризм, благоустрій, житловий фонд.

Кущаб-Банк К.К.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ТРАНСГРАНИЧНЫХ КОНВЕРГЕНТНЫХ ПРОЦЕССОВ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

На сучасному етапі європейської інтеграції України трансграничне співробітництво грає все зростаючу роль. При цьому звертає на себе увагу збережене невідповідність між показателями, що відображають характер функціонування економіки сусідніх приграничних регіонів України і країн-членів ЄС. В значній мірі це невідповідність обумовлюється недостатнім рівнем інституціоналізації трансграничного простору між Україною і ЄС. Внаслідок цього приграничні регіони України розвиваються в інституціональній середі, що обмежує поширення конвергентних процесів в процесі активізації трансграничного співробітництва з партнерами з Польщі, Словаччини, Угорщини і Румунії. Перш за все це стосується недостатніх адміністративних повноважень і слабкої фінансової бази органів місцевого самоуправління приграничних територіальних громад. Крім цього, звертає на себе увагу низька ефективність функціонування євро регіонів, а також фактичне відсутність сучасних трансграничних інституцій, зокрема: трансграничних кластерів, трансграничних, технологічних, промислових і наукових парків, трансграничних інноваційних центрів і бізнес-інкубаторів. Таким чином, трансграничні регіони, що об'єднують приграничні території України і країн-членів ЄС, виявляються неспроможними використовувати значительний потенціал трансграничної конвергенції, оскільки розвиваються в умовах існуючих економічних і соціальних диспропорцій. Ці диспропорції особливо відчутно проявляються при порівнянні показників економічного розвитку з різних сторін кордону між Україною і ЄС. Для управління ситуації і рішення існуючих проблем необхідно впровадити ряд заходів, спрямованих на підвищення рівня інституціоналізації трансграничного простору між Україною і ЄС і поширення в ньому конвергентних процесів. Перш за все це стосується інституціонально-правових змін, орієнтованих на вирівнювання інституціональної діяльності органів місцевого самоуправління з різних сторін кордону. Крім цього, необхідно підвищити роль євро регіонів і інших трансграничних інституцій в процесі розвитку трансграничного співробітництва між Україною і ЄС. В частині, цілеспрямовано трансформувати завдання, які стоять перед євро регіонами в частині стимулювання ними конвергентних процесів. Особливу увагу заслуговує необхідність впровадження сучасних маркетингових інструментів розвитку трансграничних регіонів, що об'єднують приграничні території України і сусідніх країн-членів ЄС, з метою формування загальної товарної політики, активізації виставочно-ярмарочної діяльності і застосування трансграничного брендингу.

Ключові слова: інституціоналізація, інституціонально-організаційне забезпечення, трансграничне співробітництво, трансграничний регіон, європейська інтеграція.

Прокопюк А.

СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ: КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ І ТИПОЛОГІЯ

Визначено концептуальні основи дослідження структури економіки регіону. Представлено типологія структури економіки регіону за рядом критеріїв. Обґрунтовано напрями формування регіональної політики і її взаємозв'язки з структурною полі-

тикой на национальном и региональном уровнях. Цель статьи заключается в разработке концептуальных основ исследования структуры экономики региона, в частности определения сущности и типологизации структуры экономики региона. Структура экономики региона а, следовательно и экономического развития, очень многоплановое понятие, раскрывается с позиции разных точек зрения и отражает соотношение на всех уровнях хозяйственной системы. В науке и практике выделяют следующие структуры: 1. Отраслевая структура экономики. Отраслевая структура характеризует соотношение, взаимосвязи и пропорции между различными отраслями и подотраслями в системе национального хозяйства или экономики региона. 2. Воспроизводственная структура. Данная структура отражает соотношение составляющих элементов общественного продукта на основе их функционального назначения. 3. Региональная структура представляет собой совокупность пропорций, характеризующих размещения производительных сил по регионам страны. Она позволяет выявить особенности территориального разделения труда в пределах отдельной страны. 4. Внешне-торговая структура определяется пропорциями между различными товарными группами в экспорте и импорте продукции. Доказано, что чем структура экономики региона динамичнее и чем выше эластичность общественных и социально-экономических условий развития региона, тем более эффективную структуру экономики можно получить на выходе модернизации. Определяющую роль в ходе реализации структурных преобразований экономики региона играет структурная политика, представляющая собой систему мер государственного регулирования с целью создания условий для устойчивого долговременного экономического роста и перестройки структуры экономики с целью защиты и стимулирования отраслей, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках, или развитие которых отвечает национальным интересам. Государственное регулирование структурных изменений осуществляется на основе анализа сложившейся структуры, прогнозных оценок, позволяющих определить необходимые направления изменения существующей структуры и соотношения элементов новой структуры, а также выработка методов содействия достижению ориентиров.

Ключевые слова: регион, структура экономики региона, структурные деформации, структурная трансформация, региональная политика, структурная политика.

Раздел 4. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ

Алтман Й., Кубиний Н.
ВИДЫ ДОВЕРИЯ И ИХ ОЦЕНКА

Предприятия Закарпатской области все активнее используют механизмы социального потенциала для дальнейшего экономического развития и формирования конкурентных преимуществ. При этом усиливается роль доверия не только как институционального или морально-этического инструмента, но и как экономического рычага повышения эффективности деятельности предприятия, что приводит к усилению конкурентных позиций. Исходя из принципа разделения общества на холодные и теплые, социальный потенциал предприятия в данной работе разделен на холодный, теплый и переходный. Холодный потенциал предполагает наличие сложившейся системы норм и правил, которой следуют все работники предприятия. Холодный потенциал способствует росту эффективности деятельности предприятий за счет отсутствия потерь времени на определение формы и модели поведения работниками в конкретных ситуациях. К теплоте потенциала отнесено такой, в котором преобладают межличностные связи. Данный вид потенциала является неустойчивым вследствие изменчивости человеческих отношений и их личных интересов, а соответственно эффективность функционирования данного потенциала ниже, чем холодного. Переходным назван потенциал предприятий, руководство которых осознает необходимость формирования устойчивых институциональных норм и проводит политику трансформации теплого социального потенциала в холодный. Доверие является не только фактором экономического роста, но и индикатором степени трансформации теплого социального потенциала в холодный. В исследовании выделены вертикальный и горизонтальный виды доверия. Наличие или отсутствие вертикального и горизонтального доверия на предприятиях может приобрести различные институциональные комбинации, определения которых сделано с помощью матрицы доверия, в которой выделены зоны синергии, потенциального оппортунизма, социальной пробы и социального

фиаско. Зона 1 показывает, что на предприятии или в обществе царит вертикальное и горизонтальное доверие. Зона 2 охватывает ситуацию, когда доверие между подчиненными и руководителями фактически отсутствует, а между коллегами оно существует. Зона 3 характеризует ситуацию, при которой доверие вертикальное имеет место, а между сотрудниками существует недоверие. Попадание результатов оценки в зону 4 свидетельствует о катастрофической ситуации полного недоверия как по вертикали, так и по горизонтали. Интегральный показатель доверия на предприятиях Закарпатья отражен в системе координат вертикального и горизонтального доверия. Результаты обследования предприятий Закарпатской области показали: уровень вертикального доверия - 2,98, а горизонтального - 3,24, что означает их попадание в зону синергии и наличие ресурсов развития.

Ключевые слова: доверие, социальный потенциал, оценка, виды доверия, матрица доверия, система координат доверия.

Бояринова Е.А.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ФОРМАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОМ РАЗВИТИИ

Предложен концептуальный подход к формализации экономически функционального предприятия в инновационно ориентированном развитии в разрезе назначения производственно-экономической системы, ее идеологии, и удовлетворения собственного экономического интереса в экосистеме функционирования. Субъектом экономической функциональности предприятия определено стейкхолдеров экосистемы, объектом - непосредственно внутреннюю средовую систему предприятия, результатом - удовлетворение комплит-интереса. Функциональная трансформация комплит-интересов в комплит-результат достигается благодаря коллаборационным экономическим отношениям и внутренним механизмам предприятия в диапазоне следствие-результат в пределах комплексной средовой системы предприятия, которую формируют производственная, управленческая и финансово-инвестиционная комплитные средовые системы. Этапами процедуры удовлетворения потребности на основе внутриорганизационных процессов являются: 1) аккумуляционная эксплуатация ресурсов, 2) трансформация интереса стейкхолдеров в собственный интерес, 3) функциональная трансформация входящих активаторов в результат, 4) трансформация интереса стейкхолдеров в комплит-интерес, 5) экстерниоризация результата. Детерминантами обеспечения функциональности на основе саморазвития и самоорганизации определено: 1) оперирование бизнес-моделью в инновационно ориентированном развитии для обеспечения дееспособности экономически функционального предприятия; 2) управление по установленному целевому результату, а не целями; 3) базирование функционирования предприятия на методологии непрерывности бизнеса; 4) реализация деятельности предприятия на базе функциональных элементов; 5) реализация функциональной трансформации комплит-интересов в интерес предприятия и комплит-результат; 6) оперирования инновационной идеологией и политикой в инновационно ориентированном развитии; 7) имплементация инноватизации и интеллектуализации в функционирование производственно-экономической системы; 8) учета типа инновационности предприятия в процессе трансформации и продуцировании. Раскрыто содержание функциональной модели экономически функционального предприятия, основанной на идеологии целостного комплит-подхода, объектного управления и концентрации на удовлетворении собственного экономического интереса при не нарушении экономического назначения в экосистеме функционирования.

Ключевые слова: экономически функциональное промышленное предприятие, экономический интерес, внутриорганизационная средовая система, функциональная трансформация, инновационно ориентированное развитие.

Василенко Ю.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРУКТУРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Состав структуры интеллектуального капитала - краеугольный камень научного сообщества. Несмотря на сотни исследований, до сих пор нет четко определенной структуры, не детализированы ее состав, нет разработанного эффективного механизма управления структурой. Цель этой статьи - определить составляющие структуры интеллектуального капитала. В статье обоснована актуальность определения структуры для управления интеллектуальным капиталом. Рассмотрены некоторые теоретические аспекты определения понятий «структуры» и «структуры интеллектуального капитала» как внутреннего строения

интеллектуального капитала и совокупности устойчивых связей его элементов. С помощью исторического и критического анализа существующих моделей структур интеллектуального капитала выявлены их несовершенство и несоответствие требованиям управления. На основе дедуктивного метода сформирована новая структура интеллектуального капитала. Анализ организационного капитала показал, что он разделяет три несовместимых по своей природе подсистемы: объекты интеллектуальной собственности, электронные сети и информационные системы и организационно-управленческие подсистемы. В составе рыночного капитала целесообразно сгруппировать отдельно элементы, которые служат для привлечения клиентов (маркетинговый интеллектуальный капитал) и те, которые нужны для поддержания отношений с существующими рыночными контрагентами (потребительский). Это позволило сформировать новую структуру интеллектуального капитала, состоящую из шести элементов: человеческий интеллектуальный капитал, маркетинговый интеллектуальный капитал, потребительский интеллектуальный капитал, объекты интеллектуальной собственности, организационно-управленческие подсистемы. Сложившаяся структура отличается от существующей однородностью составляющих, соответственно является более пригодной для управления структурой интеллектуального капитала. За счет однородности элементов указанных подсистем, их измерение, эксплуатация а также управление могут быть осуществлены подобными инструментами. Следующим шагом в разработке управления структурой интеллектуального капитала является измерение ее составляющих.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, структура, рыночный капитал, человеческий капитал, организационный капитал, маркетинговый интеллектуальный капитал, потребительский, объекты интеллектуальной собственности, организационно-управленческие подсистемы.

Гайдаенко О.Н.

ВЕЛИЧИНА ЭФЕКТА ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Определение оптимальной структуры капитала является одной из важнейших финансовых задач любого предприятия. Одним из методических подходов оптимизации структуры капитала является использование эффекта финансового рычага. Привлечение заемного капитала связано с разными рисками, в том числе и с отраслевыми. Целью этого научного исследования был анализ эффекта финансового левериджа для обоснования оптимальной структуры капитала известных предприятий металлургической отрасли Украины. В статье рассмотрены теоретические подходы к оценке эффекта финансового левериджа и эффективности использования ресурсов на предприятии. Систематизированы основные критерии оптимальности структуры капитала металлургических предприятий Украины, которая позволяет управлять предприятием в условиях неопределенности и проявления кризисных явлений. Для этого был проведен анализ влияния факторов на рентабельность собственного капитала десяти предприятий металлургической отрасли Украины и обобщены результаты с целью выявления тех факторов, которые повлияли наибольшим образом на динамику эффекта финансового левериджа. Выявлено преимущественное влияние дифференциала финансового левериджа, на который, в свою очередь, влияет средний уровень процентных ставок за кредитные ресурсы. Отмечается, что кредитные ресурсы в нашей стране очень дорогие, это связано с высокими рисками, с которыми имеют дело кредиторы, и украинские банки практически не способны обеспечить крупный бизнес. Кроме того, очень сложно привлекать деньги за рубежом, так как международные финансовые организации (ЕБРР, IFC и другие) сейчас больше ориентированы на развитие среднего и малого бизнеса. Выявлено, что в результате кризисной ситуации в Украине многие предприятия, в том числе и металлургические, имеют отрицательный дифференциал финансового левериджа. При этом наблюдается корреляция относительно того, что увеличение долговых нагрузок приводит к ускорению падения рентабельности собственного капитала и наоборот. С целью повышения конкурентоспособности металлургических предприятий Украины даны рекомендации относительно усовершенствования структуры капитала на основе применения финансового рычага. Выбор оптимальной структуры капитала позволит предприятиям максимизировать показатель рентабельности собственного капитала как основной показатель для инвесторов компании.

Ключевые слова: структура капитала, эффект финансового рычага, финансовый леверидж.

Гамма Т.Н.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК

На основе исследований существующих подходов к определению категории «управление развитием предприятия», анализа проблем развития интеграционных формирований как новой институциональной формы предпринимательства в АПК, а также изучение научных трудов по вопросам оценки и структурирования экономического потенциала предприятия, автором предложено определение категории «управление развитием интеграционными процессами». Это сфера практической деятельности, связанная с решением проблем организационной структуры интегрированного объединения и регулированием его деятельности, направленная на получение конкурентных преимуществ за счет качественного, взаимосвязанного состояния бизнеса, что обеспечивает получение синергетического эффекта в результате совместного использования ресурсов, рыночной инфраструктуры или сфер деятельности Разработан алгоритм управления интеграционными процессами в АПК, который позволяет планировать развитие интеграционных процессов на основе оценки внутреннего и внешнего потенциалов интеграции, с учетом имеющихся финансовых ресурсов. Предложенная процедура позволяет сравнить предполагаемые результаты интеграции при различных вариантах состава интегрированного формирования. Кроме того, она позволяет определить потребность в финансировании развития соответствующего внутреннего потенциала предприятия, исходя из желаемого уровня получения эффекта. На этой основе возможно планирование изменения производственного, организационно-кадрового, инвестиционного, финансового и других потенциалов интеграции и управления величиной желаемого синергетического эффекта. Дальнейшие исследования связаны с исследованием возможностей интегрирования в предложенный алгоритм управления интеграционными процессами методов, позволяющих прогнозировать и моделировать поведение сложных структур в условиях неопределенности, в частности, методов и инструментов квантовой физики к изучению взаимодействия в экономическом мире, что может привести к большей правдоподобности прогнозирования событий. Однако в экономической теории нет адекватных данной гипотезе способов измерения результатов деятельности предприятий. Поэтому дальнейшие исследования будут посвящены разработке способов и инструментария оценки эффективности интеграционных процессов в рамках квантовой теории измерения результатов.

Ключевые слова: интеграционные процессы, АПК, управления развитием, ресурсно-потенциальный подход, оценка потенциала.

Горбоконь В.Ю.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена оценке деятельности предприятий автомобильного пассажирского транспорта в Закарпатской области. Экономическая роль транспортных предприятий заключается в доставке производительных сил объектов их промышленного использования. Учитывая географические условия, экономическую структуру и социальные потребности населения Закарпатья, автомобильный пассажирский транспорт играет ключевую стратегическую роль в развитии экономики региона. Анализ деятельности закарпатских автопредприятий был проведен на основе собранной информации из государственных органов статистики, бухгалтерской и статистической отчетности выбранных объектов исследования. Эффективность АТП оценивалась с помощью технико-экономических показателей, а именно количества единиц подвижного состава, показателей пробега, скорости, времени в наряде, объемов перевозимых пассажиров и пассажирооборота. Исследована динамика и региональная структура пассажирских автобусных перевозок в контексте выбранных автопредприятий, районов и Закарпатской области в целом. На основе технико-эксплуатационных показателей установлено, что автобусы исследуемых авто-транспортных предприятий используются в целом неэффективно из-за значительных простоев. Две трети всех региональных пассажирских перевозок выполняются физическими лицами-предпринимателями. Оценка экономических показателей деятельности избранных автотранспортных предприятий показала, что пассажирские перевозки характеризуются операционной рентабельностью и вообще являются самокупаемыми для перевозчиков. Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод, что рынок автомобильных пассажирских перевозок достаточно насыщенный и конкурентный. Крупные автопредприятия в контексте

административно-территориальных единиц своей дислокации в основном являются региональными монополистами, из-за чего их деятельность играет значительную социально-экономическую и стратегическую роль в развитии всей области. Научная новизна статьи заключается в сочетании микро- и макроподходов к оценке деятельности автотранспортных предприятий, в рассмотрении оцениваемых показателей АТП в контексте динамики соответствующих данных в региональном масштабе. Цель данной статьи заключается в выявлении основных тенденций деятельности автотранспортных предприятий Закарпатской области для целей корпоративного управления и отраслевого регулирования.

Ключевые слова: транспорт, автотранспортное предприятие, пассажирские перевозки, объем перевозки, пассажирооборот, финансово-экономические показатели, эффективность.

Эрфан В.И., Мателешка Н.Т., Ворон М.В.
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена анализу современных подходов к мотивации персонала на предприятиях Украины. Исследованы методологические основы мотивационного процесса на предприятии и определены те которые раскрывают роль и значение мотивации в системе управления персоналом. В процессе исследования приведены примеры эффективного мотивационного механизма, который применяется успешными зарубежными и отечественными компаниями. Гарантией качественного мотивационного процесса на предприятии является индивидуальный подход к каждому члену команды. Для того, чтобы удовлетворить потребности персонала, в первую очередь его нужно выслушать. Ведь для кого-то мотивационным стимулом является финансовое вознаграждение, для других - комфортные условия труда и гибкий график, неформальные встречи с коллективом и бесплатные поездки на отдых. Главной проблемой деятельности отечественных предприятий является трудовая пассивность коллектива. Часто методы управления персоналом, используемые в организациях, являются устаревшими, поскольку содержат отдельные аспекты командно-административной экономики, которые на сегодняшний день неэффективны. Поэтому для решения отмеченной проблемы прежде всего целесообразно сформировать среду, которая позволит раскрыть индивидуальность и инициативу работников. К сожалению, в Украине, которая обладает большим кадровым и интеллектуальным потенциалом, компании недостаточно используют инструменты связанные с повышением мотивации сотрудников, делая основной аспект на «манипулировании зарплатой». Главными проблемами мотивации персонала на отечественных предприятиях, изложенными в статье, являются: непропорциональная зависимость размера премии от выполнения конкретных задач, пренебрежение руководителем индивидуальностью каждого человека, отсутствие положительного, творческого климата внутри трудового коллектива предприятия. В статье определены мотивационные стимулы, при использовании которых руководители обеспечат не только положительный климат внутри компании, но и умножат ее прибыль. К ним можно отнести: гибкий график работы, обеспечение достойной заработной платы, зависимость размера премии от достижения конкретных результатов, предоставление возможности продвижения по службе, повышение участия сотрудников в управлении предприятием, предоставление возможности работникам проявлять себя, стимулируя творчество и изобретательство, предоставление работникам социальных выгод, обеспечения медицинского осмотра, предоставление абонементов в развлекательные заведения, организация путевок и прочее.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный механизм, мотивационные стимулы, материальные стимулы, нематериальные стимулы, трудовой коллектив, заработная плата, премии, санкции, штрафы.

Матишак Ю.И.
АНАЛИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ РАЗВИТИЯ
МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
УКРАИНЫ

Вопросы обеспечения населения Украины высококачественными молочными продуктами, расширения их ассортимента и снижения продовольственной зависимости от импорта приобретают все большую актуальность в последние годы. В связи с этим важными задачами являются обеспечение роста объемов производства молока и молочных продуктов как одной из ценных и полезных групп продуктов питания, улучшение их качества и снижение себестоимости изготовления. Однако вследствие влияния общеэкономических и внутриотраслевых

факторов в течение последних двадцати лет в молочной отрасли наблюдаются негативные процессы. Среди них следует отметить уменьшение объемов производства молочной продукции, снижение поголовья скота, рост разницы между закупочными и розничными ценами на нее, неразвитость рыночной инфраструктуры и отношений между производителями и переработчиками молока, снижение уровня потребления молока и молочных продуктов, слабая поддержка со стороны государства и т.д. В данных условиях для обеспечения жизнеспособности и повышения конкурентоспособности предприятие должно создавать и поддерживать условия постоянного развития. Развитие является сложной экономической категорией, включающей в себя, по нашему мнению, определенный круг составляющих: финансово-экономическую, организационную, технико-технологическую, инновационно-инвестиционную, маркетинговую, кадровую, социальную, информационную, экологическую. Оценить влияние данных составляющих для определения дальнейших перспектив развития предприятия остается крайне важной задачей, которая и выступает целью данной работы. Для достижения поставленной цели были поставлены задачи проанализировать состояние предприятий молочной отрасли в Украине, выделить положительные и отрицательные тенденции развития, происходящие в данной сфере, определить перспективы развития молочного рынка и пути улучшения состояния отрасли. В процессе исследования были применены методы анализа, синтеза, логического обобщения, причинно-следственной связи, группировки. Научная новизна и практическая значимость полученных результатов заключается в определении проблем и перспектив развития предприятий молочной отрасли промышленности Украины, что может быть использовано в процессе их деятельности для повышения конкурентоспособности как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Ключевые слова: развитие; предпринимательство; молочная отрасль промышленности; составляющие развития; конкурентоспособность; перспективы развития.

Мельник В.И., Погришук Г.Б., Погришук О.Б.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ В
КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В работе проведен анализ сущностно-содержательного контента инноваций и инновационного процесса с целью раскрытия отдельных его составляющих и определения их влияния на процесс формирования инновационно-ориентированной экономики. Для достижения поставленной цели в статье представлены позиции многих ученых относительно содержания и характеристик инноваций и раскрыто многовекторное содержание инноваций с позиций дискретности инновационного процесса, фаз жизненного цикла инновации, сфер применения, результатов внедрения. Определены характеристики инноваций как продукта (физическая форма) и как инновационного процесса (динамическая форма) в их диалектическом единстве, что дает представление об инновациях как целостной экономической категории. Показана всеохватывающая роль инновационного процесса в сфере образования, науки, производства, обмена, распределения и потребления. Понятие «инновации» рассмотрено как результат процесса познания, воплощенный в виде новой продукции, новой технологии, нового метода, введение новых элементов, принципов, подходов к реализации экономической деятельности вместо существующих или параллельно действующих, то есть нововведение, созданное на основе научного знания. А также обоснован научный подход, согласно которому, инновации рассматриваются как процесс доведения научного открытия или технического изобретения до стадии практического использования и приобретения экономического содержания. Обоснованы преимущества инновационно-ориентированного типа развития экономики в концепции опережения, путем прерогативности достижения конкурентных преимуществ, вследствие достижения превышения результата, сравнительного с базисным аналоговым результатом, за счет направленности системы на инновации. Для формирования прогрессивных структурных преобразований в экономике на основе инновационных изменений выделено преимущества инновационного типа развития и обоснованы факторы, препятствующие в осуществлении инновационной деятельности отечественных предприятий, которые условно разделены на внутренние и внешние. Относительно первой группы, то существенный влияние оказывают низкий уровень инновационного потенциала предприятий, неполная информация о появлении новых технологий, недостаточная информация о возможных рынках сбыта, неиспользованные возможности по развитию интеграционных связей с другими товаропроизводителями и организациями, поиск высококвалифицированных кадров и др. Ко

второй группе отнесены: низкий капиталоборот и недостаточность денежных потоков; недостаточная государственная поддержка (в том числе финансовая); высокая стоимость нововведений, которая зачастую является завешенной; платежеспособный спрос на новые виды продуктов, как правило, низкий; высокий уровень экономического риска, длительный срок окупаемости инноваций.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, экономика, инновационные преобразования, инновационно-ориентированный тип производства.

Пойда-Носик Н.Н., Свадебя В.В.

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье рассмотрены имеющиеся подходы относительно трактовки сущности платежеспособности. Выделена роль высокого уровня платежеспособности предприятия в обеспечении стабильного функционирования и развития предприятия. Отмечено, что характерными причинами ее потери субъектами хозяйствования могут быть ошибки в расчетах плановых объемов производства и реализации продукции, ее себестоимости, а также невыполнение заказов и неконтролируемый рост себестоимости продукции. Среди прочих - потеря каналов реализации и постоянных заказчиков; неплатежеспособность покупателей и заказчиков; недостаток собственных источников финансирования; инфляционные процессы; значительное отвлечение средств в дебиторскую задолженность и избыточные производственные запасы; низкое качество финансового планирования на предприятии; низкая оборачиваемость оборотных средств; высокое налоговое бремя; рост зависимости от кредиторов и попадания в ловушку; неоправданные, излишне рискованные решения руководства, которые приводят к кризису предприятия. Определено, что основными признаками, присущими платежеспособному предприятию, является достаточное наличие средств на расчетном счете и отсутствие просроченной кредиторской задолженности. Произведен расчет показателей текущей и перспективной платежеспособности исследуемого предприятия. Освещены возможные пути решения имеющихся проблем и восстановления утраченной платежеспособности. В частности, изменение состава руководителей предприятия и стиля управления; инвентаризация активов предприятия; оптимизация дебиторской задолженности, снижение расходов предприятия; продажа незавершенного строительства; обоснование необходимой численности персонала; продажа излишнего оборудования, материалов и остатков товаров; реструктуризация долгов; введение прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производства; совершенствование организации труда; проведение капитального ремонта, модернизации основных фондов, замены устаревшего оборудования. Предложена универсальная система обеспечения платежеспособности предприятия, которая предусматривает поиск и обработку информации о состоянии платежеспособности предприятия, выбор метода оценки и дальнейшую характеристику уровня платежеспособности и результатов оценки, выбор мероприятий по улучшению уровня платежеспособности или постепенного восстановления утраченной платежеспособности. Завершается последующим мониторингом состояния платежеспособности.

Ключевые слова: платежеспособность, текущая платежеспособность, перспективная платежеспособность, система обеспечения платежеспособности предприятия.

Попова Н.В.

ДИДЖИТАЛ-КОММУНИКАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются теоретико-методологические аспекты применения диджитал-коммуникаций на примере предприятий транспортно-логистической системы (ТЛС). Представлены результаты исследования потребителей транспортно-логистических услуг, которые показали изменения в поведении потребителей, связанные с цифровыми технологиями. Так, около 80% респондентов ответили, что прежде чем заказать транспортно-логистические услуги, они тщательно изучают информацию в сети о предприятии, его сайт, читают отзывы, блоги. Изменился и способ чтения информации: ее читают по заголовкам и врезкам, а в случае необходимости - детально. Значительным является также интерес к мобильным дополнениям, которые позволяют поддерживать коммуникации с предприятием, отслеживать передвижение груза, корректировать необходимые действия. На основе результатов исследования предложен механизм использования инструментов диджитал-коммуникаций,

который будет способствовать развитию предприятий транспортно-логистической системы в современных условиях. Механизм основан на реализации таких направлений, как создание и оптимизация сайта, коммуникации в социальных сетях, использование интерактивного общения и возможностей получения информации в режиме реального времени, а также оптимизация инструментов коммуникаций. Создание и оптимизация сайтов требует наличия удобного функционала, оригинальной инфографики, современных трендов в дизайне, качественного контента, использования диджитал-сторителлинга, видео, нейромаркетинга и поисковой оптимизации. Коммуникации в социальных сетях предполагают создание страничек в социальных сетях и поддержку контактов с потребителями и другими стейкхолдерами, сотрудничество с блогерами - лидерами мнений для создания доверительных отношений, развитие групп лояльности и бренд-сообществ. Использование интерактивного общения основано на адресном общении предприятий транспортно-логистической системы с каждым клиентом на основе использования адресной подписки на информацию, интерактивного диалога, выявления взглядов, предпочтений и индивидуальных интересов потребителей, проведения он-лайн консультаций и опросов. Использование возможностей получения информации в реальном времени включает мониторинг социальных сетей, блогосферы, публикаций относительно предприятия, анализ его присутствия в социальных сетях, а также принятие быстрых и гибких решений в отношении коммуникаций. Оптимизация инструментов коммуникации основана на разработке и реализации стратегии постоянного присутствия предприятия в виртуальном пространстве и улучшении взаимодействия с потребителями, а также использовании мобильного трафика, мобильных приложений, облачных технологий для связи с клиентами. Реализация механизма использования инструментов диджитал-коммуникаций позволит использовать возможности, которые предоставляют цифровые коммуникации, в том числе быстро налаживать коммуникации между предприятием и потребителями, принимать гибкие решения, постоянно быть на связи, отслеживать заявки, а также будет способствовать развитию доверия между предприятием и потребителями.

Ключевые слова: диджитал-коммуникации, цифровые маркетинговые коммуникации, предприятия транспортно-логистической системы, поведение потребителей, маркетинговая поддержка.

Пулянович Е.В., Дундин В.Д.

ИМПЕРАТИВНЫЙ БАЗИС ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

В статье обосновано, что достижение конкурентоспособности предприятий в условиях глобализации будет зависеть от их активного участия в интеграционных объединениях. Среди современных форм интеграции наибольшее распространение получают промышленные кластеры, которые обеспечивают высокую эффективность их участников. Кластер способствует повышению мобильности финансовых, трудовых, рыночных и других ресурсов, созданию более благоприятных условий для членов кластера для получения дополнительных конкурентных преимуществ. Кроме того, доказано в исследованиях, что конкурентоспособность кластера и его участников зависит от методологического и методического содержания. Среди методологических факторов в формировании конкурентного кластера большое значение имеет императивный базис. Императивный базис предлагает набор принципов, которые имеют организационно-функциональный характер и их имплементация обеспечивает реализацию целей и задач кластера. В статье показано, что императивный базис включает две группы принципов. Во-первых, это группа организационных принципов, которые определяют правила создания эффективного кластера. Во-вторых, группа императивов функционирования кластера, применение которых обеспечит конкурентоспособность его операционной деятельности. Группа организационных принципов состоит из принципа телеологии, императива причинной индукции и принципа согласованности. Принцип телеологии означает, что цель кластера играет роль мотиватора в организации кластера. Императив причинной индукции обеспечит механизм, с помощью которого все организационные мероприятия, будут направлены на получение определенного результата. Принцип согласованности предполагает, что алгоритм формирования кластера обеспечит согласованность ресурсов, бюджетов времени и финансов. Вторая группа включает в себя императивы функционирования кластера. Во-первых, это императив синергии. Этот принцип означает, что

совместное действие нескольких факторов дает больший эффект для кластера и его участников, чем арифметическая сумма действий каждого фактора. Второй императив предполагает рассматривать кластер как открытую систему. Это означает, что кластер должен функционировать как система, которая саморазвивается, самообучается и самоорганизуется. Принцип демократии предполагает широкое участие предприятий в бизнес-процессах кластера, его финансировании, управленческой и творческой деятельности. Кроме того, в статье предложено при формировании императивного базиса в основу поставить категоричный императив И.Канта.

Ключевые слова: предприятие, кластер, конкурентоспособность, императив, развитие, система, категоричный императив.

Руденко А.И., Мезенцева О.А., Терех А.М., Вознюк М.М.

ИНОВАЦИОННОЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕПЛОКОММУНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Статья посвящена вопросам, которые связаны с энергосбережением и экономией топлива на энергетических предприятиях Украины. В приведенной статье рассмотрены проблемы, которые негативно влияют на экономику энергетической отрасли, а также проанализированы пути выхода из этого положения. Одним из таких путей является поузловая модернизация генерирующих мощностей, которая связана с физическим и моральным износом существующего оборудования, что и есть одной из причин больших потерь тепловой энергии при стремительном росте цен на топливо. Вторым приоритетным направлением экономии топлива авторы статьи, как и другие исследователи, считают использование низко потенциальных источников теплоты. В статье показана экономическая целесообразность внедрения нового энергосберегающего оборудования на примере теплообменника с поверхностью нагрева, выполненной из плоскоовальных труб с неполным поперечным оребрением. Приведен пример его практического применения в качестве экономайзера-утилизатора для районной котельной с водогрейными котлами ПТВМ-30М, который используется в качестве подогревателя сетевой обратной воды за счет теплоты уходящих дымовых газов. Результаты испытаний в условиях реальной эксплуатации показали, что экономайзер-утилизатор, изготовленный из ребристых плоскоовальных труб, имеет по сравнению с экономайзером, выполненным из традиционных круглоребристых труб, в 1,5-2 раза меньшее аэродинамическое сопротивление. По этой причине дополнительное сопротивление экономайзера не оказало существенного влияния на общее сопротивление газового тракта котельной установки, вследствие чего не было необходимости замены штатного дымососа, а также его дополнительного регулирования. Использование менее энергоемкой контактной сварки ребер позволило уменьшить производственные затраты при изготовлении поверхностей нагрева и, как следствие, снизить стоимость самого экономайзера-утилизатора. Эксплуатация экономайзера-утилизатора тепловой мощностью 1,2-1,5 МВт показала, что окупаемость такого устройства в зависимости от погодных условий составляет 1-2 отопительных сезона.

Ключевые слова: энергосбережение, энергосберегающее оборудование, природный газ, экономия, плоскоовальная труба, поперечное оребрение.

Скирко В.И., Игнатова Ю.В.

МОДЕЛИРОВАНИЕ МНОГОЦЕЛЕВЫХ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ ЗАДАЧ ЛОГИСТИКИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Рассмотрены две ситуации в сфере логистики малого бизнеса: при существующем (без использования 3D-принтера) производстве и реализации готовой продукции и при использовании 3D-принтера для изготовления продукции. Считается, что при существующей схеме производства и реализации продукции полное выполнение заказа клиента состоит из таких шагов: принятие заказа к исполнению; подбор продукции на складе; проверка товара на повреждения и работоспособность и тому подобное; упаковка заказа; подготовка сопроводительных документов; передача заказа в службу доставки; доставка заказа до потребителя. В работе выполнение заказа рассматривается до момента передачи его в службу доставки. При использовании 3D-принтера полное выполнение заказа будет состоять из ранее приведенных шагов и дополнительного шага - изготовление (печать) готовой продукции с помощью 3D-принтера, а шаг по подбору продукции на складе может отсутствовать. Для первой ситуации малого бизнеса

сформулирована соответствующая задача и приведено ее решение с помощью линейного программирования. Для второй ситуации сформулирована задача, в которой выясняется влияние использования 3D-принтеров на конечный результат деятельности предприятий малого бизнеса. С целью минимизации затрат времени на производство и подготовку продукции для доставки разработана соответствующая математическая модель многоцелевой оптимизации логистических процессов предприятия малого бизнеса. Описаны шаги решения задачи с использованием инструментария целевого программирования. Использование инновационных средств производства (например, 3D-принтеров) позволяет в большей мере удовлетворить потребности потребителей в отличие от серийного промышленного производства, однако их внедрение в производство может повлиять на финансовые результаты работы предприятия. С одной стороны, использование 3D-принтеров приводит к значительному уменьшению расходов на закупку и хранение готовой продукции, но, с другой стороны, за счет увеличения времени на печать и обработку заказов, существенно уменьшаются объемы продаж в день, а значит и прибыль предприятия. Так в соответствии с установленными условиями рассматриваемого в работе примера объемы обработки заказов значительно сократятся, что соответственно повлияет на прибыль предприятия. Решить эту проблему можно, например за счет использования большего количества 3D-принтеров, однако здесь нужно учитывать достаточно высокую их стоимость. В дальнейших исследованиях видим целесообразным исследовать различные аспекты использования целевого программирования для решения задач многоцелевой оптимизации малого (среднего, большого) бизнеса, в частности в части формулировки целей, установление отношений между ними и тому подобное.

Ключевые слова: логистика, целевое программирование, многоцелевая оптимизация, малый бизнес.

Шемаева Л.Г., Борисова Е.А.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕФЛЕКСИВНОГО МАРКЕТИНГА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

С помощью системного подхода, методов статистического и экономического анализа, экспертных методов и сравнения исследованы особенности рефлексивных процессов на современных предприятиях сферы ресторанного бизнеса. С помощью метода имитационного моделирования разработана модель рефлексивного управления покупательным поведением клиентов на предприятиях сферы ресторанного бизнеса. Рассматривается проблема влияния субъективных факторов при разработке механизмов управления в системе экономической безопасности на предприятиях сферы ресторанного бизнеса. Предложено использование рефлексивного управления в рефлексивном маркетинге для формирования лояльности клиентов с помощью модифицированных маркетинговых инструментов. Определены составляющие рефлексивного маркетинга на предприятиях сферы ресторанного бизнеса: исследование покупательских предпочтений, информационное взаимодействие с внешней средой, предложение инновационных товаров и услуг, формирование возможностей по снижению затрат, повышению прибыльности и ценности, развитие сотрудничества и интеграции, производство товаров и оказание индивидуальных услуг, коммуникации, взаимодействие и позиционирование, оценки клиентов, формирование новых потребностей и спроса. Проанализирован и определен инструментарий рефлексивного маркетинга при формировании их экономической безопасности. Предложены направления использования рефлексивного маркетинга на предприятиях ресторанного бизнеса: активное влияние на сознательный выбор клиентов относительно формирования спроса на инновационные товары; самодиагностика предприятия и его быстрая адаптация к потребностям потребителей и формирование их лояльности; влияние на конкурентов по созданию у них желательного для предприятия представления относительно намерений в товарной, ценовой, сбытовой политике. Предложена модель рефлексивного управления покупательным поведением клиентов на предприятиях ресторанного бизнеса и направления использования рефлексивного управления для разработки стратегий формирования партнерских отношений с потребителями на указанных предприятиях: стратегии взаимоотношений. Стратегии потребителей, товарной стратегии, стратегии презентации и стратегии формирования потребностей и спроса потребителей.

Ключевые слова: рефлексивный маркетинг, экономическая безопасность предприятий, ресторанный бизнес, рефлексивное управление, партнерские отношения.

Ярмак М.Р.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью статьи является формирование модели жизненного цикла сельскохозяйственного предприятия и обоснование индикаторов стадий его жизненного цикла. Обобщение существующих моделей жизненного цикла организации показало наличие разного количества стадий жизненного цикла в зависимости от их детализации, вместе с этим почти все модели можно представить в виде таких стадий: становление (формирование), рост (расширение), зрелость (стабилизация), спад (старение), что соответствует фазам развития предприятия. Важным вопросом при определении стадии жизненного цикла предприятия является формирование состава показателей, по которым можно отделить одну стадию от другой. Систематизация индикаторов стадий жизненного цикла позволила заключить, что наиболее часто используемыми являются: возраст (период функционирования) предприятия, его размер, характеристики системы менеджмента (тип организационной структуры, степень формализации процессов, приоритеты менеджмента), динамика продаж, темпы роста бизнеса, рыночная доля, денежные потоки, показатели финансового состояния, прибыльности. Критический анализ индикаторов стадий жизненного цикла предприятия продемонстрировал наличие ограничений применения качественных показателей, которые характеризуют не развитие предприятия, а развитие его системы управления, а также таких количественных показателей, как возраст и размер предприятия, показателей финансового состояния и денежных потоков. Разработан методический подход к определению стадии жизненного цикла сельскохозяйственного предприятия на основе агрегированного индикатора динамики, который обобщает темпы роста объема продаж, среднегодовых активов, площади сельскохозяйственных угодий, расходов на оплату труда персонала. Это даст возможность отследить изменения наиболее существенных характеристик сельскохозяйственного предприятия в процессе его движения по кривой жизненного цикла: рыночной активности, масштабов деятельности, политики управления персоналом, а также учесть особенности деятельности предприятий аграрной сферы. Предложенный подход апробирован на десяти отечественных сельскохозяйственных предприятиях, которые расположены в Запорожской, Полтавской, Харьковской и Сумской областях, специализируются на выращивании зерновых культур и имеют общие рынки сбыта.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, развитие, стадия жизненного цикла, агрегированный индикатор динамики.

Раздел 5. ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Бачо Р.Й.

ПОНЯТИЕ РЫНКОВ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ И ФАСЕТНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА ИХ РАЗВИТИЕ

В статье осуществлен анализ зарубежных и отечественных литературных источников, посвященных термину «рынки небанковских финансовых услуг». Сделан вывод о том, что сейчас существует определенное слияние данного термина с категорией «финансовый рынок». Обобщая подходы к пониманию категорий «финансовый рынок» и «рынки финансовых услуг» можно утверждать, что разность между этими понятиями содержится в задачах и их функциях, которые они выполняют, а также в объектах и субъектах экономических отношений. Субъекты обеих категорий совпадают, однако выполняют разные функции и возникают в разных ипостасях – субъекты рынков финансовых услуг выполняют роль посредников на финансовом рынке для осуществления финансовых операций с целью удовлетворения нужд своих клиентов. Объектами финансового рынка являются финансовые активы, а объектом рынка финансовых услуг – финансовые услуги как инструменты удовлетворения нужд потребителей таких услуг. Выделены специфические признаки финансовой услуги. Осуществлена авторская классификация финансовых услуг по экономическим и юридическим признакам. В результате исследования существующих подходов к

классификации финансовых услуг доказано, что общие для всех финансовых услуг свойства позволяют разграничить их и классифицировать по экономическим и юридическим аспектам. Сформированная классификация позволяет четко отмежевывать один вид финансовых услуг от другого и применять соответствующие законодательные нормы. На основе фасетной классификации определено 12 фасет и 29 атрибут-категорий влияния на развитие рынков небанковских финансовых услуг. Сделан вывод о том, что с помощью этой классификации можно идентифицировать риски влияния и определить качественные характеристики их проявления.

Ключевые слова: небанковские финансовые учреждения, рынки небанковских финансовых услуг, классификация, факторы влияния, финансовый рынок.

Бочан В.И.

ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО НАДЗОРА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

В данной научной статье предложены авторские подходы к пониманию определения «финансовый надзор» и проведено исследование основных отечественных и зарубежных моделей организации системы финансового надзора (институциональная, функциональная, интегрированная, модель «двух вершин»), осуществлена комплексная характеристика каждой из них, идентифицированы их преимущества и недостатки; выявлено, что наиболее эффективными и соответствующими современным особенностям развития рынка является межсекторные модели, к которым относятся модель по задачам и модель мегарегулятора. В частности, определено, что институциональная модель построена на принципах бизнес-среды, на сегодняшний день уже почти не функционирует, поскольку большинство современных финансовых посредников поддерживают межсекторные механизмы продвижения финансовых продуктов вместо монолинейных. Применение институциональной модели к организации системы финансового надзора является наиболее сложным, учитывая масштабы трансформации рынка и существенного стирания границ между классическим и современным спектром финансовых услуг, предлагаемых различными группами субъектов экономических отношений в данном сегменте. Особенностью интегрированной модели на современном этапе развития финансовых отношений является то, что ее применение особенно эффективно и действенно на небольших финансовых рынках, где надзор за широким спектром учреждений, предоставляющих финансовые услуги, может быть осуществлен единственным надзорным органом. Главным преимуществом этой модели является фокусирование на регулировании и надзоре всех секторов финансового рынка без возникновения путаницы и конфликта целей между различными регуляторными органами, присущими для институциональной и функциональной моделей. Кроме этого, в статье указано, что несмотря на широкое распространение межсекторных моделей (модель «двух вершин» и мегарегулятора), их имплементация для отечественной финансовой системы является преждевременной.

Ключевые слова: финансовый надзор, система, устойчивость, рынок, модель, развитие, финансовая сфера, риск, инновации, банк.

Грималюк А.В., Горбаченко С.А.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ ДВУХУРОВНЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ПРИМЕРЕ ПОРТОВОГО ХОЗЯЙСТВА

В последние годы становится всё более очевидным, что частные инвестиции не в состоянии самостоятельно обеспечить модернизацию и структурную перестройку как экономики Украины в целом, так и отдельных ее отраслей. С другой стороны, практика централизованных капиталовложений настолько дискредитировала себя еще в советское время, что возвращение к ней в прежнем виде невозможно в принципе. Ни взятые в отдельности государственные либо частные инвестиции, ни даже их механическое соединение не способны стать финансовой основой структурных преобразований. Проблема, следовательно, заключается в поиске какого-либо более органичного способа, который позволит прочно связать государственную и частную составляющие экономики в единую, непрерывно работающую систему. В этом контексте двухуровневая инвестиционная система может рассматриваться как гипотеза, основанная на разделении экономического механизма на механизм развития и механизм функционирования экономики. Эффективность работы данной системы обеспечивает непрерывный переход централизованных инвестиций в децентрализованные и наоборот. На практике в Украине предлагается централизованное создание новых предприятий для последующей их продажи

частным инвесторам, так называемое сверхпредпринимательство. Такая продажа новых или модернизированных предприятий связывает между собой верхний (сверхпредпринимательский) и нижний (предпринимательский) уровни в единую инвестиционную систему. В ней, в свою очередь, сверхпредпринимательский уровень обеспечивает централизованное развитие, а предпринимательский - рыночное функционирование экономики. Успешность функционирования двухуровневой инвестиционной системы может быть доказана и на уровне отдельных отраслей, в частности в портовом хозяйстве. Учитывая, что все украинские порты являются государственными предприятиями, главным рычагом для развития портовой отрасли считается государственно - частное партнерство. Двухуровневая инвестиционная система может стать не только стратегической альтернативой классической приватизации, но и базисом для привлечения инвестиций на условиях концессии или совместной деятельности. Среди направлений портовой деятельности наиболее перспективными с точки зрения будущих инвесторов можно считать контейнерные перевозки, а также переработку продукции растениеводства и нефтепродуктов.

Ключевые слова: инвестиции, структурная перестройка национальной экономики, модернизация основных фондов, предпринимательство, морские порты, морские грузовые перевозки, концессия.

Заславская О.И.

ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦИИ ОРГАНИЗОВАННЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ В ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ БАНКОВ

Целью исследования является анализ и оценка сбережений домохозяйств в качестве источника банковского ресурсного потенциала, а также обоснование роли организованных сбережений населения в активизации инвестиционных процессов как одного из определяющих факторов социально-экономического развития государства. В статье представлен анализ исследований и публикаций классиков экономической теории, современных зарубежных и отечественных ученых по определению содержания и экономической природы сбережений населения. Выявлено, что подавляющее большинство ученых, исследуя вопрос трансформации сбережений домохозяйств в инвестиционный потенциал государства, склоняется к использованию термина «организованные сбережения». На основе исследования различных взглядов на его трактовку в статье предлагается собственное определение этого понятия. Доказано, что формирование организованных сбережений физических лиц сопровождается их взаимодействием с финансово-кредитными учреждениями, привлечением населения к инвестиционному процессу и преобразованием домохозяйств в субъектов финансовых отношений. В статье дана оценка доходам, расходам и сбережениям физических лиц в течение 2006-2015 года. Выявлено, что в последние годы склонность к сбережению украинцев снизилась за счет увеличения расходов на текущее потребление. Анализ показал, что в 2014-2015 гг. население изъяло почти 125 млрд. грн. своих сбережений, вложенных в инструменты финансового рынка, что частично произошло за счет сокращения объемов банковских депозитов на 31 млрд грн. Подтверждена важность организованных сбережений домохозяйств, и прежде всего срочных депозитов, для формирования ресурсной базы банков. Доказано, что четвертую часть пассивов отечественных коммерческих банков составляют долгосрочные вложения физических лиц. Также выявлено, что в последние годы значительная часть средств была переведена клиентами банков со срочных счетов на счета по требованию. Замечено, что наличие значительного количества вкладов по требованию не дает банкам возможности для широкого применения этих средств в долгосрочной перспективе. Доказано, что наличие и размер организованных сбережений домохозяйств в значительной степени зависят от социально-экономической и политической ситуации в стране. В статье определено, что среди задач, направленных на повышение доверия к финансово-кредитному сектору национальной экономики, первоочередными являются стабилизация курса национальной денежной единицы путем увеличения объемов золотовалютных резервов и постепенной либерализации валютных ограничений; повышение эффективности работы Фонда гарантирования вкладов физических лиц и постепенное повышение гарантированной суммы возмещения вкладов; снижение уровня инфляции за счет минимизации денежной эмиссии, снижение уровня долларизации экономики и уменьшение ставки рефинансирования НБУ; увеличение уставных

фондов коммерческих банков путем реализации программы докапитализации.

Ключевые слова: сбережения домохозяйств; организованные сбережения; инвестиционный капитал; трансформация сбережений в инвестиции; ресурсный потенциал банков; кредитно-инвестиционная деятельность банков.

Колодизев О. Н., Беляева В.Ю., Лесик В.О.

ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ И БАНКОВСКИЕ КРИЗИСЫ: ВЗАИМОСВЯЗЬ НА ПРИМЕРЕ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ

Целью статьи является исследование характера связи между уровнем финансовой стабильности банковских систем и банковскими кризисами, которые сопровождают ее развитие на примере анализа индикаторов финансовой устойчивости европейских банков. На основе теоретического обобщения научных трудов по вопросам идентификации и прогнозирования системных банковских кризисов установлено существование зависимости между уровнем финансовой стабильности банковских систем и банковскими кризисами. Исследованы существующие теоретические подходы к идентификации и прогнозированию банковских кризисов, определены их преимущества и ограничения в практическом использовании. Сделан вывод о необходимости применения индикаторов финансовой устойчивости отдельных банков для прогнозирования системных кризисных явлений ввиду того, что финансовая стабильность банковской системы определяется финансовой устойчивостью отдельных ее элементов с точки зрения синергетического подхода. Результаты анализа отдельных индикаторов финансовой устойчивости европейских банков, которые были рассчитаны на основе капитала, активов, доходов и расходов, за период 2005-2015 гг. позволили подтвердить выдвинутое теоретическое положение о наличии обратной связи между уровнем финансовой стабильности банковской системы и кризисными явлениями, которые сопровождают ее развитие. По полученным результатам был сделан вывод о низком уровне эффективности деятельности банков Италии и Испании, что может привести к негативным изменениям в будущем. Также было установлено, что в докризисный период наблюдалось падение уровня финансовой стабильности банковских систем, а во времена восстановления деятельности - наращивание ее потенциала. В качестве рекомендации к совершенствованию существующей методики оценки финансовой устойчивости банков предложен авторский подход, основанный на вычислении обобщенного индикатора финансовой устойчивости путем объединения отдельных индикаторов ее составляющих (ресурсная устойчивость, ликвидность, деловая активность, прибыльность), который характеризуется комплексностью и позволяет использовать полученные результаты для сравнения с другими финансовыми учреждениями.

Ключевые слова: индикаторы финансовой устойчивости, финансовая стабильность, банковский кризис, европейские банковские системы, методика оценки финансовой устойчивости банка.

Кравчук И.С.

СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА РЫНОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ

Для оценки современного состояния национального рынка оборотных финансовых инструментов и для разработки мероприятий по построению эффективного рыночного механизма трансформации сбережений в инвестиции важным является использование парадигмы рыночной ликвидности, которая является актуальной в международных академических кругах. В работе предложено целостную современную парадигму рыночной ликвидности, которая включает онтологическую составляющую – дефиницию (рыночная ликвидность – это показатель способности покупателей и продавцов финансовых инструментов, а также торговых и депозитарно-клиринговых систем быстро выполнить торговые сделки по согласованной цене с наименьшими затратами и с минимальным влиянием на изменение цен финансовых инструментов) и объем понятия рыночной ликвидности (ликвидность поиска, системная ликвидность, эндогенная ликвидность, экзогенная ликвидность), ее атрибуты (плотность, срочность, глубина, ширина, упругость), и методологическую составляющую – квантифицированное отображение атрибутов ликвидности, а именно показатели транзакционных издержек: спред котировок; реализованный спред; эффективный спред; имплицитный спред Ролла; спред максимальных-минимальных цен Корвина-Шульца (для отображения плотности и срочности рынка), показатели на основе объема торгов: коэффициент ликвидности

Amivest; коэффициент оборота; индекс Мартина; коэффициент ликвидности Хью-Хейбела; коэффициент неликвидности Амихуда (для отображения глубины и ширины рынка), ценовые показатели: коэффициент рыночной эффективности; коэффициент Марша-Рока, и индикаторы влияния рынка: рыночно-скорректированная ликвидность (для отображения упругости рынка). Парадигма ликвидности является динамичной, то есть во временном аспекте она изменяется как под влиянием эндогенных, так и экзогенных факторов (например монетарной ликвидности и ликвидности фондирования). В частности, современный прогресс в академических исследованиях по методологии расчета различных показателей ликвидности базируется на все более активном применении междисциплинарного подхода. Кроме того, значительное влияние оказывает революционное развитие информационных технологий и глобализация рынков финансовых инструментов. Существующая парадигма является лишь частичной более широких парадигм, в частности рыночная ликвидность является *sine qua non* функционирования системы поддержания стабильности рынка оборотных финансовых инструментов на основе реализации макропруденциальной политики.

Ключевые слова: рыночная ликвидность, спред, атрибуты ликвидности рынка, ликвидность поиска, системная ликвидность, эндогенная ликвидность, экзогенная ликвидность.

Обравит В.И.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ: СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ

В Украине фондовый рынок формально существует более 25 лет, но до сих пор находится на стадии институционального становления и существенно уступает фондовым площадкам развитых стран. В итоге проведенного исследования деятельности отечественного фондового рынка в течение последних 10 лет было выяснено, что для Украины типично существенное преобладание неорганизованного рынка над биржевым, а также доминирование вторичного рынка над первичным. Стоит отметить, что подобная ситуация наблюдается и на рынках стран с развитой рыночной экономикой. Фондовому рынку Украины также свойственно ограниченное количество инструментов (узкая номенклатура ценных бумаг). Установлено, что наиболее распространенными являются операции с депозитными сертификатами, акциями, государственными облигациями Украины. Следует обратить внимание, что в структуре торгов на рынке почти отсутствуют операции с производными финансовыми инструментами, которые способствуют снижению уровня риска участников на рынке базовых активов. Так называемая «централизация» торговли определенными видами инструментов приводит к невозможности диверсифицировать финансовые риски при инвестировании, что в свою очередь снижает желание заинтересованных лиц выходить на фондовый рынок. В соответствии с отчетами главного регулятора фондового рынка Украины лицензию на осуществление деятельности по организации торговли имеют 10 фондовых бирж. Это говорит о высокой фрагментарности биржевой структуры и приводит к децентрализации спроса и предложения на ценные бумаги, усложняет процесс контроля, замедляет распространение информационных индикаторов и содействует развитию мошенничества. В связи с этим, необходимо консолидировать фондовый рынок Украины (сократить количество торговых площадок). С целью более глубокого исследования ситуации на фондовом рынке Украины рассчитаны прогнозные показатели объема торгов на 2016-2018 года при помощи метода статистических уравнений зависимостей, которые свидетельствуют о положительной тенденции развития отечественного фондового сегмента.

Ключевые слова: фондовый рынок, операции с ценными бумагами, финансовые инструменты, фондовые биржи.

Пшик Б. И., Вознюк М.А., Карпинец В.И. РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ НЕБАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ

В статье рассматриваются проблемы финансирования инновационных энергосберегающих проектов за счет средств небанковских финансовых учреждений. Проведено анализ механизмов финансирования проектов по повышению энергоэффективности кредитными союзами, лизинговыми и энергосервисными компаниями, револьверными фондами. Разработано практические рекомендации по повышению роли небанковских финансовых учреждений в процессах финансирования инновационных энергоэффективных проектов за счет реализации мер государственного регулирования:

освобождение от налогообложения прибыли кредитных союзов, револьверных фондов, лизинговых и энергосервисных компаний, полученного от финансирования инновационных проектов в сфере энергосбережения сроком более 5 лет (за счет инвестиционных кредитов и финансового лизинга), а также введение дифференцированного подхода к налогообложению прибыли от таких вложений на срок от 3 до 5 лет; частичное (50%) формирование резервов для возмещения возможных потерь по инвестиционным кредитам на финансирование энергосберегающих проектов, особенно в жилом секторе предоставление государственных гарантий небанковским финансовым учреждениям по кредитам на финансирование инновационных энергосберегающих проектов, а также организация государственного страхования таких вложений; освобождение от ввозной пошлины и налога на добавленную стоимость энергосберегающих материалов, комплектующих, а также соответствующего энергосберегающего оборудования, предназначенного для финансового лизинга; введение частичной компенсации процентных ставок по кредитам, направляемых на финансирование инновационных энергосберегающих проектов государственным и местными бюджетами. Решение проблем финансирования инновационных энергоэффективных проектов требует комплексного подхода, который должен учитывать интересы государства, небанковских финансовых учреждений, предприятий, домохозяйств и всех других субъектов процесса реализации инновационных проектов в сфере энергосбережения. Важными компонентами такого подхода являются усиление роли государства в процессах консолидации частного капитала для реализации крупных по объемам энергосберегающих проектов путем объединения капитала банков и небанковских финансово-кредитных учреждений, промышленного капитала и средств научно-исследовательских организаций, а также создание благоприятных условий для их деятельности в процессах повышения энергоэффективности отечественной экономики.

Ключевые слова: энергоэффективность, инновационный проект, небанковские финансовые учреждения, финансирование.

Яценко А.А.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ АУДИТ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Одним из наиболее сложных методов финансирования отрасли здравоохранения является программно-целевой метод в бюджетном процессе. Именно поэтому, финансовый контроль бюджетных средств, выделенных на реализацию программ в сфере здравоохранения в Украине, осуществляется с помощью такого вида финансового контроля как государственный финансовый аудит выполнения бюджетных программ. Наиболее очевидной проблемой осуществления государственного финансового аудита бюджетных программ в Украине является отсутствие на законодательном уровне определения самого термина «государственный финансовый аудит выполнения бюджетных программ». В то же время вместо вышеуказанного термина используется другой термин «аудит эффективности». Именно аудит эффективности применяется в большинстве высокоразвитых стран Западной Европы. За рубежом аудит эффективности имеет четкое разграничение с финансовым аудитом. Результаты финансового аудита могут использоваться в процессе проведения аудита эффективности. Однако в странах Восточной Европы, например в Российской Федерации, цели, задание, ключевые вопросы проведения аудита эффективности очень схожи на те, что используются в государственном финансовом аудите. В статье проанализирован один с этапов проведения государственного финансового аудита в сфере здравоохранения в Украине: этап оценки выполнения результативных показателей бюджетных программ. Для примера использовались показатели результативности бюджетных программ, которые осуществляются в больницах, поликлиниках и санаторно-курортных учреждениях. В результате можно сделать вывод, что предложенные на законодательном уровне показатели являются обобщенными и не могут в полной мере отображать специфику деятельности каждого отдельного учреждения здравоохранения. Для проведения государственного финансового аудита бюджетных программ в отрасли здравоохранения необходимо рассчитывать дополнительные показатели, например, количество случаев отказа от госпитализации, случаев повторной госпитализации пациентов. Также необходимо увеличить количество показателей оценки управления персоналом медицинских учреждений, например, определять количество медицинских работников, которые имеет

ученую степень и звание, тех, кто прошел стажировку за границей. В целом, в Украине надо построить четкую систему организационно-правового, кадрового, методологического обеспечения осуществления государственного финансового аудита исполнения бюджетных программ в сфере здравоохранения как и в любой другой сфере.

Ключевые слова: государственный финансовый аудит выполнения бюджетных программ, аудит эффективности, сфера здравоохранения, показатели результативности бюджетных программ.

Раздел 6. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Даньків Й.Я., Остапчук М.Я., Сливка Я.В.

ОТ УЧЕТНО-ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ К УЧЕТНОЙ НАУКЕ

Во Франции научные исследования развития учетной и экономической мысли развил Пьер Ленежан де Буагильбер. Для французских авторов характерно преобладание счетов над балансом, из которых они выводят двойную запись. Большим достижением в научном развитии после работы Луки Пачоли было предложение Жак Савари вести основные и вспомогательные книги. Тем самым Ж.Савари сформулировал понятие синтетического и аналитического учета, а отсюда соответствующих счетов и регистров. Франция является родиной учетных регистров и на их основе создания концепций трех форм учета: французской, американской, бельгийской. Во Франции бухгалтерский учет в конце XVII - начале XVIII веков становится наукой. Уже была бухгалтерская мысль, но еще не было бухгалтерской научной мысли. В середине XIX века в Италии, Франции, Швейцарии, Германии возникла истинная бухгалтерская наука - счетоведение. Все книги по бухгалтерскому учету от Луки Пачоли и к этому периоду только описывали учетную процедуру, не объясняя равенства, например, дебетовых и кредитовых записей при двойной записи и т.д. Наука возникла позже, когда бухгалтеры открыли учетные парадоксы. Исторически счетоведение зародилось со счетоводства. Итальянские авторы увидели смысл бухгалтерской науки в изменении прав и обязательств лиц, участвующих в хозяйственном процессе. Бухгалтерский учет, по мнению Ф. Вилла, состоит из трех частей: теория учета - экономико-административные отношения; правила ведения регистров и их практическое использование; организация управления, в т.ч. ревизия счетов. Отдельную позицию от итальянской и французской школ занимала немецкая школа. Концепция немецкой школы заключалась в подходе к бухгалтерскому учету не извне, то есть в поисках учетного содержания бухгалтерии в других науках. Его искали в самой бухгалтерии, в самой процедуре учетного процесса. Поэтому и направление немецкой школы называется процедурным. Англия и весь англоязычный мир стояли совсем на других позициях создания бухгалтерских школ. Для английского бухгалтерской школы счетоведение не было наукой. Англоязычный мир в этой сфере твердо стоял на позициях позитивизма. Теория бухгалтерского учета была фактически техникой, а не наукой, и ее невозможно было сравнить с европейскими исследованиями. В 20-х - 40-х годах XX века, в определенной степени опираясь на достижения немецкой школы, англо-американская школа, взяв за основу прагматизм и психологию, своей основной задачей ставила преобразования учета в орудие управления. Рост уровня аналитичности учета, в свою очередь, позволил разработать нормативы расходов - стандарты. Заслугой англо-американской школы была разработка нового вида учета - управленческого на основании систем управления затратами "стандарт-кост" и "директ-костинг". Итак, все четыре школы (французский, итальянский, немецкий и англо-американская) независимо от их направлений, цели учета, предмета изучения, метода имели огромное влияние на формирование мировой бухгалтерской науки и в своих взглядах, научных разработках, предложениях вышли за рамки своих государств.

Ключевые слова: учетно-правовая культура, учетная наука, французская бухгалтерская школа, итальянская бухгалтерская школа, немецкая бухгалтерская школа, англо-американская бухгалтерская школа.

Макарович В.К., Виговская И.Н.

ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО

Необходимость усовершенствования моделей учетного процесса в соответствии с требованиями МСФО актуализирует

потребность обновления теоретико-методологических основ формирования учетной информации на предприятиях Украины для обеспечения прозрачности финансовой отчетности в условиях интеграции в ЕС. Прозрачность финансовой отчетности необходима для привлечения в страну свободного иностранного капитала, поскольку качественная и сравнима отчетная информация является необходимым условием повышения инвестиционной привлекательности компаний, способствует снижению предпринимательских рисков и увеличения освоения инвестиционных проектов. В статье раскрыта сущность понятий «транспарентность» и «транспарентность финансовой отчетности». Выделены предпосылки необходимости формирования транспарентной финансовой отчетности (демократизация стран мира, глобализация экономик, научно-технический прогресс, необходимость общества понимание экономических процессов, рост конкурентной борьбы и накопленный опыт прогнозирования, преодоление и анализ экономических кризисов). Охарактеризованы принципы формирования транспарентной финансовой отчетности (прозрачность, доступность, надежность, качество, сопоставимость, оперативность, рациональность, адаптивность, репрезентативность, релевантность). Соблюдение вышеуказанных принципов транспарентности при формировании финансовой отчетности обеспечит повышение функциональности финансовой отчетности. Акцентировано, что в современных условиях хозяйствования в системе учетно-отчетной практики в Украине наблюдается низкий уровень транспарентности финансовой отчетности. Обеспечить повышение транспарентности формирования финансовой отчетности, а значит и повысить доверие пользователей к ней, возможно за счет рационального выбора альтернатив, предлагаемых МСФО, и закрепления их в учетной политике предприятия. Учетная политика, в свою очередь, устанавливает взаимосвязь между тем, какой метод учета факта хозяйственной жизни выбран, и тем, какое финансовое состояние предприятия, соответственно, отражено в бухгалтерской отчетности. Существенное значение имеет не только то, какой именно метод учета был выбран, а насколько проинформирован пользователь отчетности по выбранной методике учета объектов бухгалтерского учета. Подчеркнуто, что для повышения транспарентности финансовой отчетности выбранные альтернативы по формированию учетной информации должны найти свое отражение в примечаниях к финансовой отчетности с целью обеспечения уверенности пользователей в выбранной учетной политике.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, принципы, транспарентность, прозрачность, транспарентная финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности.

Сокольская Р.Б., Зеликман В.Д.

ДУХКРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Одним из основных организационных вопросов при создании и совершенствовании учетной системы предприятия является анализ и оптимизация уровня централизации/децентрализации учета. Централизованным учетом считается такая организация учетного процесса на предприятии, при которой в отдельных подразделениях составляют только первичные документы, а децентрализованным – при которой в подразделениях предприятия ведут синтетический и аналитический учет и составляют отчетность. Целью данной работы является разработка комплексного подхода к определению уровня централизации/децентрализации учета на основе интегральной оценки, которая учитывала бы как уровень централизации/децентрализации учетных процессов, так и уровень централизации/децентрализации в организации учетного аппарата. Для этого при оценке уровня централизации/децентрализации организации учета необходимо учитывать, насколько децентрализация учетных процессов сопровождается децентрализацией власти, то есть как распределены между подразделениями и центральной бухгалтерией предприятия принятие учетных решений и осуществление оценки учетной деятельности. Таким образом, должна осуществляться двухкритериальная оценка уровня централизации/децентрализации учета. Для оценки уровня централизации/децентрализации учетных процессов и организации учета по каждому из направлений осуществления этих процессов и принятия управленческих решений по организации работы учетного аппарата может использоваться специальная шкала, количественные оценки которой находятся в однозначном соответствии с определенными качественными характеристиками распределения функциональных полномочий (по первому критерию) и властных полномочий (по второму критерию)

между центральной бухгалтерией и подразделениями. Очевидно, что для условий определенного предприятия значимость влияния на общую оценку уровней централизации/децентрализации функциональных полномочий (процесса учета) и властных полномочий (организации учетного аппарата) может быть различной. Поэтому для более объективной комплексной двухкритериальной оценки уровня централизации/децентрализации системы учета предложен интегральный показатель и разработана методика его расчета. Итоговая оценка по результатам двухкритериального оценивания уровня централизации/децентрализации учетных процессов осуществляется по пятиуровневой шкале («централизация – неполная централизация – полицентризм – неполная децентрализация- децентрализация») или трехуровневой шкале («централизация-полицентризм-децентрализация»). Предложена схема соответствия диапазонов расчетных значений интегрального двухкритериального показателя уровня централизации/децентрализации системы учета по приведенным шкалам. Полученная оценка будет достаточно полно и объективно характеризовать общий уровень централизации/децентрализации системы учета на предприятии.

Ключевые слова: учет, организация учета, централизация, полицентризм, децентрализация, критерии оценки, интегральный показатель.

Усатенко О.В.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В КОМПАНИЯХ ПО УПРАВЛЕНИЮ АКТИВАМИ

Сейчас в Украине наблюдается стойкий интерес потенциальных инвесторов к функционированию финансовых учреждений и компаний по управлению активами венчурных фондов, что содействует бурному развитию деятельности по управлению активами. По данным Украинской ассоциации инвестиционного бизнеса за июль в 2016 г. в стране работают 304 компаний по управлению активами, в управлении которых находятся 1217 разнообразных инвестиционных фондов. Организация учета собственного капитала имеет большое значение для компаний по управлению активами, как рискованного инвестора. От системы организации бухгалтерского учета собственного капитала зависит не только эффективность управления инвестиционной и хозяйственной деятельностью КУА, а также перспектива стратегии развития. Именно это подтверждает важность и актуальность вопроса организации системы учета собственного капитала компаний по управлению активами. Целью исследования, результаты которого предложены в статье, является усовершенствование системы организации бухгалтерского учета собственного капитала, как объекта управления компаний по управлению активами. Для достижения поставленной цели было сделано следующее: исследованные проблемы организации системы бухгалтерского учета собственного капитала в КУА; отмеченные основные задания организации системы бухгалтерского учета КУА; определенные специфические принципы, которые возникают в зависимости от целей и направлений деятельности КУА; проведен анализ размеров уставного и резервного капиталов КУА Днепропетровской области; определена структура резервного капитала; предложены элементы приказа об учетной политике. Предложенные элементы учетной политики значительно повысят качество учетного процесса благодаря формированию в бухгалтерском учете той информации, которая позволит отслеживать состояние, движение, изменения и финансовые результаты размещения собственного капитала, что обеспечит компании по управлению активами уровень прибыли с учетом наличия риска венчурной деятельности.

Ключевые слова: собственный капитал, уставный капитал, резервный капитал, компании по управлению активами, задачи и принципы бухгалтерского учета, элементы приказа об учетной политике.

Чик М.Ю.

МЕТОДИКА СВОДНОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Исследованы научные взгляды отечественных, зарубежных ученых и нормы нормативно-правовых актов, которые относятся к

дефиниции «сводный учет». Изучение литературных источников и нормативно-правовой базы показало, что понятие «сводный учет затрат на производство» учеными и практиками трактуется по-разному: учет сводки затрат на производство, сводный учет затрат на производство, сводка затрат на производство, обобщения затрат на производство. Важное значение в формировании методики сводного учета затрат на предприятиях лесного хозяйства имеют организационно-технологические особенности деятельности предприятий данного вида деятельности, к основным из которых можно отнести: лесохозяйственная деятельность, что формируется из следующих этапов: содержание незрелых долгосрочных биологических активов, содержание долгосрочных биологических активов и лесозаготовки, по которым необходимо осуществлять обобщение расходов; передельно-нормативный метод учета затрат, свойственный для предприятий лесного хозяйства, поскольку производство лесопроductии осуществляется переделами с учетом норм и нормативов затрат. Рассмотрена методика сводного учета затрат на предприятиях лесного хозяйства. Изучение методики сводного учета затрат на предприятиях лесного хозяйства дает возможность нам утверждать, что сводный учет расходов – это процесс, который состоит из 2 этапов: учет производственных затрат (их обобщения), распределение накопленных производственных затрат между переделами. Предложена схема сводного учета затрат на предприятиях лесного хозяйства. Представлено авторское мнение касательно сводного учета затрат на предприятиях лесного хозяйства с учетом организационно-технологических особенностей деятельности в условиях применения национальных и международных стандартов бухгалтерского учета (финансовой отчетности).

Ключевые слова: сводный учет, лесное хозяйство, предприятие, управление, информация, учет, особенности деятельности.

Яцко М.В.

НЕОРГАНИЗОВАННЫЕ ФОРМЫ КОНТРОЛЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье исследуются формы контрольной деятельности в Украине. Приводятся отдельные составляющие хозяйственного контроля, в частности некоторые разновидности его форм. Акцентируется внимание на неорганизованных формах контроля. Ограничение экономических ресурсов требует эффективного управления хозяйственно-экономическими процессами в стране. Одной из главных составляющих такого управления является контроль. Контрольная деятельность является ключевым институтом рыночной экономики, с помощью которого происходит балансирование интересов участников. Такой институт должен ограничивать экономическую власть и не допускать необоснованного повышения цен на продукцию или увеличения издержек производства. Особое внимание в функционировании такого института необходимо в период трансформации одной экономической системы в другую и в период переходного положения в национальной экономике страны. В современных условиях система менеджмента и методология бухгалтерского учета ориентированы на сохранение капитала, получение максимальных прибылей и отображение их показателей в стандартизированной финансовой отчетности. Поэтому необходимым является расширение границ влияния организации бухгалтерского учета на решения пользователей, в частности путем воздействия неорганизованных форм контроля посредством законодательно определенных методов. В статье обосновано, что неорганизованные формы хозяйственного контроля являются эффективными составляющими в осуществлении контрольной деятельности в Украине. Показано циклический характер форм хозяйственного контроля. Предложено превентивные меры по активизации неорганизованных форм хозяйственного контроля в Украине путем увеличения уровня публичности финансовой информации, в частности финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Ключевые слова: контроль, контрольная деятельность, формы контроля, неорганизованные формы контроля.

ДО УВАГИ АВТОРІВ СТАТЕЙ!

ПОРЯДОК ПУБЛІКАЦІЇ СТАТЕЙ У «НАУКОВОМУ ВІСНИКУ УЖГОРОДСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ. СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Для розгляду питання про публікацію статті у Науковому віснику Ужгородського університету. Серія «Економіка» необхідно надіслати на e-mail редакції журналу (visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua) наступну інформацію:

- 1) статтю (з оригінальними результатами досліджень, які раніше не публікувалися в інших виданнях);
- 2) авторську довідку;
- 3) відскановану рецензію доктора наук;
- 4) квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (після отримання підтвердження від редколегії про прийняття статті до друку).

Після розгляду та рецензування редакційна колегія приймає рішення щодо можливості публікації статті. Автору по електронній пошті надсилається відповідне повідомлення про прийняття або відмову у прийнятті статті до друку. Статті включаються до поточного збірника тільки після отримання редакцією підтвердження сплати за публікацію.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування та скорочення, зберігаючи при цьому головні результати та авторську стилістику.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

- статті публікуються українською, російською, англійською мовами;
- матеріали статті повинні бути представлені в електронній версії Word, шрифт - Times New Roman, висота букв - 14 pt, відстань між рядками - 1.5 комп'ютерного інтервалу. Обсяг статті - не менше 8 і не більше 16 сторінок;
- поля на сторінці: зліва, справа, зверху і знизу – 20 мм, абзацний відступ – 5 мм;
- будь-яка інформація чи твердження, які наводяться в статті, у т. ч. табличний матеріал, повинні використовуватися з посиланням на джерело її походження. Якщо вони є результатом власного дослідження, їх також необхідно супроводжувати відповідними поясненнями щодо методології отримання даних;
- таблиці та рисунки необхідно розміщувати після першого згадування в тексті.
 - номери таблиць проставляються зверху у правому кутку напівжирним шрифтом, а назви - по центру також напівжирним шрифтом. Шрифт даних, які містяться в таблиці, повинен бути - 12pt, відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал;
 - назви і номери рисунків подаються внизу по центру напівжирним шрифтом. Рисунки обов'язково мають бути згруповані та подані у форматі А-4 окремим файлом, шрифт – 12 pt.

СТРУКТУРА ПУБЛІКАЦІЇ

- перший рядок зліва – **УДК** – наводиться напівжирними літерами, без відступів та абзаців;
- через один рядок від УДК по центру – **імена авторів** (повністю прізвище, ім'я, по батькові), науковий ступінь та звання, посада та повна назва місця роботи, місто, країна (для іноземних авторів), контактні телефони та електронні адреси; – наводиться напівжирними літерами, без відступів та абзаців;
- через один рядок від імен авторів по центру – **назва статті** – наводиться великими напівжирними літерами, без відступів та абзаців;
- через один рядок від назви статті – **анотація** (не менше шести і не більше дванадцяти рядків) та **ключові слова** (не більше десяти) українською мовою – наводиться курсивом, розмір шрифту - 10 pt Italic Times New Roman. Відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал;
- через один рядок від ключових слів – **текст статті**.

Всі структурні частини статті (на основі вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003р. №7-05.1) мають бути виділені жирним шрифтом:

- **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
- **формулювання цілей статті** (визначення завдання);
- **опис основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- **висновки і перспективи подальших досліджень** у даному напрямку;
- **список використаних джерел**.

УВАГА! У зв'язку із включенням журналу до низки міжнародних бібліографічно-реферативних баз даних, список використаних джерел має складатися з двох блоків: ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ і REFERENCES.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ – джерела подаються мовою оригіналу, оформлені відповідно до вимог ВАК, приклади оформлення бібліографічного опису наведено в Бюлетені ВАК України, №3, 2008 (Форма 23, с. 9-13)). У тексті посилання на використані джерела позначаються цифрами в квадратних дужках відповідно до нумерації в списку використаних джерел. Розмір шрифту - 14 pt Italic Times New Roman, а відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал.

REFERENCES – список використаних джерел, транслітерований в латинському алфавіті та перекладений на англійську мову. Розмір шрифту - 14 pt Italic Times New Roman, а відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал. При наявності проблем з оформленням references, редакція може допомогти у їх вирішенні.

В кінці статті додається **авторський реферат статті** англійською та російською мовами (авторський реферат статті повинен містити: прізвище та ініціали авторів; назву статті; стислий зміст (250-350 слів та ключові слова). Розмір шрифту - 10 pt Italic Times New Roman, відстань між рядками – 1 комп'ютерний інтервал, абзацний відступ – 0,5 см. Переклад англійською та російською мовами повинен бути достовірним (не машинним). При наявності проблем з достовірністю перекладу, редакція може допомогти у їх вирішенні.

До статті слід додати зовнішню рецензію доктора наук!

Кількість співавторів повинна бути не більше 3-х. Приймаються також до друку наукові статті студентів (у співавторстві з керівником), проте не більше 3-х на один випуск. Відбір здійснюється на конкурсній основі.

Разом із статтею надсилається **АВТОРСЬКА ДОВІДКА** у наступній формі:

Прізвище, ім'я, по-батькові автора	
Назва статті	
Тематична рубрика статті	Виберіть із нижченаведеного переліку*: Макроекономічні дослідження Економіка та управління національним господарством Регіональні соціально-економічні дослідження Економіка підприємств і галузей Фінанси і банківська справа Бухгалтерський облік і аудит <i>* тематичні рубрики можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.</i>
Вчений ступінь, вчене звання	
Місце роботи або навчання, посада	
Контактний телефон і адреса електронної пошти	
Адреса та номер відділення Нової Пошти для відправки видання	
Чи потрібен додатковий друкований примірник вісника (ТАК, кількість екземплярів / НІ)	

** у разі, якщо авторів статті більше ніж 1, то інформація надається по кожному автору окремо.*

ОПЛАТА

Оплата складає **45 грн.** за сторінку формату А-4 + комісія банку і включає отримання 1-го примірника, який буде надісланий Новою Поштою (за рахунок отримувача).

Статтю, рецензію та копію квитанції про оплату (після отримання підтвердження від редколегії про прийняття статті до друку) надсилати на e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

конт. тел.: +38(050) 950-96-40; +38(068) 369-68-98 Валерія Олегівна Огородник

ATTENTION TO AUTHORS OF ARTICLES!

GUIDELINES FOR ARTICLES PUBLICATION IN “SCIENTIFIC BULLETIN OF UZHGOROD NATIONAL UNIVERSITY. SERIES “ECONOMICS”.

To publish an article in “Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series “Economics” the following information should be e-mailed to visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua:

- 1) scientific paper;
- 2) author’s reference;
- 3) scanned doctorate review;
- 4) receipt on payment for the cost of scientific article publication (after the editorial board acknowledge they take the article for publication).

After consideration and review the editorial board makes a decision to publish the article. An author is notified about editorial board decision by e-mail. Articles could be published only after editorial board acknowledgement about payment for publication.

Editorial board reserves the right to minor editing and cuts, keeping the results and author’s style.

REQUIREMENTS FOR PAPERS

- articles are published in Ukrainian, Russian and English;
- papers should be submitted in electronic version, Microsoft Word, font Times New Roman, letters height -14 pt, line spacing 1.5 computer interval. The paper size should be not less than 8 and no more than 16 pages;
- paper margins – on the left, on the right, on top and at the bottom -20mm, paragraph indent – 5mm;
- any information or statement in the paper including tables have to be supplied with references to the source of its origin. If they are the results of the author’s own research they should be accompanied with appropriate explanation data obtained;
- tables and figures should be placed after their first mentioning in the text.
- titles and numbers of tables are set on top left corner in boldface. Font data contained in the table should be - 12, line spacing - 1 computer interval;
- titles and numbers of figures are placed at the bottom on the left in boldface. Figures should be grouped and presented in spreadsheet format A-4 as a separate file, font -12.

STRUCTURE OF PUBLICATION

- the first line to the left – **UDC** – is given in boldface without intents and paragraphs;
- one line after UDC in the center – **full names of the authors** (surname, patronymic), academic degree and the title, position and full name of the employer(place of work), city, country (for foreign authors, contact phone numbers and e-mail addresses –written in boldface letters without intents and paragraphs;
- one line after the names of the authors – **paper title** in capital boldface letters without intents and paragraphs;
- one line after paper title –**summary** (not less than 6, no more than 12 lines) and keywords (up to 10 words) in Ukrainian – given in italics, font size – 10 pt Times New Roman. Line spacing – 1 computer interval;
- one line after key words – **the text of the article.**

All structural parts of the text in the paper (based on the requirements to the Decree of the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine (HACU) 15.01.2003g. №7-05.1). have to be in bold.

- **introduction:** formulation of the problem in general, description of its relation to important scientific and practical tasks;
- **literature review:** analysis of recent research and publications dealing with the considered problem that are used by the author in the text; description of the unresolved aspects of the problem considered in the article;
- statement of the **article purpose**;
- **presentation of the main research data** with full justification of scientific results;
- **conclusions and prospects** for further research;
- **list of sources.**

ATTENTION! As far as the journal is included into the international bibliographic database, the list of references should consist of two parts: the list of sources and references.

THE LIST OF SOURCES should be presented in original language, designed according to HAC requirements. Examples of bibliographic description is given in the Bulletin of HAC of Ukraine, No3, 2008 (Form 23, pp. 9- 13) Links to the sources in the text are indicated with numbers in square brackets according to the numbering in the list of sources.

REFERENCES – list of sources transliterated in Roman alphabet and translated into English. If there are problems with reference design editors can help to solve them.

At the end of the article **author's paper (an abstract)** in English and Russian has to be attached. Author's paper should contain author's surname and initials, academic degree , position, place of work or study, article title, brief article content (not less than 250-350 words and key words). Translation into English has to be authentic (not machine). In case of difficulties with translation editors could be helpful.

External doctorate review should be attached to the article!

The number of coauthors should not exceed 3. Students' articles (in coauthor ship with the scientific adviser) are accepted for publication, though their number has not exceed 3 per issue. Selection is made on a competitive basis.

Along with the article **AUTHOR'S CERTIFICATE** with following information should be submitted:

Surname, name, patronymic of the author(s)	
Article title	
Thematic section of the article	Choose from the following list: Macroeconomic research Economics and management of national economy Regional socio-economic research Economics of enterprises and industries Finance and banking Accounting and audit
Academic degree, academic title	
Place of work or studies, position	
Contact telephone number and e-mail address	
Mail address and number of Nova Poshta department to post the paper	
Additional hard copies of the publication (YES, number of copies/ NO)	

**In case the article is written in co-authorship, the information on each author should be given.*

PAYMENT

Manuscript publication fee (per page of A4) is **45 UAH** + bank commission and includes 1 copy which will be sent by “Nova Poshta” (at the expense of recipient).

The article, review, and the copy of payment receipt (after the editorial board acknowledge they take the article for publication) should be sent to e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

tel.: +38(050) 950-96-40; +38(068) 369-68-98 Valeryia Ohorodnyk

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ СТАТЕЙ!

ПОРЯДОК ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ В «НАУЧНОМ ВЕСТНИКЕ УЖГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА. СЕРИЯ «ЭКОНОМИКА»

Для рассмотрения вопроса о публикации статьи в Научном вестнике Ужгородского университета. Серия «Экономика» необходимо отправить на e-mail редакции журнала (visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua) следующую информацию:

- 1) статью (с оригинальными результатами исследований, которые не были опубликованы ранее в других изданиях);
- 2) авторскую справку;
- 3) отсканированную рецензию доктора наук;
- 4) квитанцию об оплате стоимости публикации научной статьи (после получения подтверждения от редакции о принятии статьи в печать).

После рассмотрения и рецензирования редакционная коллегия принимает решение о возможности публикации статьи. Автору по электронной почте отсылается соответствующее сообщение о принятии или отказе в принятии статьи в печать. Статьи включаются в текущий сборник только после получения редакцией подтверждения об оплате публикации.

Редакция оставляет за собой право на незначительное редактирование, сохраняющее при этом главные результаты и авторскую стилистику.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

- статьи публикуются на украинском, русском, английском языках;
- материалы статьи должны быть представлены в электронной версии Word, шрифт – Times New Roman, высота букв - 14 pt, расстояние между строками - 1.5 компьютерного интервала. Объем статьи - не менее 8 и не более 16 страниц;
- поля на странице: слева, справа, сверху и снизу - 20 мм, абзацный отступ - 5 мм;
- любая информация или утверждения, которые приводятся в статье, в т. ч. табличный материал, должны использоваться со ссылкой на источник их происхождения. Если они являются результатом собственного исследования, их также необходимо сопровождать соответствующими объяснениями по методологии получения данных;
- таблицы и рисунки необходимо размещать после первого упоминания в тексте.
 - номера таблиц проставляются сверху в правом углу полужирным шрифтом, а названия - по центру также полужирным шрифтом. Шрифт данных, которые содержатся в таблице, должен быть - 12pt, расстояние между строками - 1 компьютерный интервал;
 - названия и номера рисунков подаются внизу по центру полужирным шрифтом. Рисунки обязательно должны быть сгруппированы и представлены в формате А-4 отдельным файлом, шрифт - 12 pt.

СТРУКТУРА ПУБЛИКАЦИИ

- первая строка слева - **УДК** - приводится полужирными буквами, без отступов и абзацев;
- через одну строку от УДК по центру - **имена авторов** (полностью фамилия, имя, отчество), научная степень и звание, должность и полное название места работы, город, страна (для иностранных авторов), контактные телефоны и электронные адреса; - обозначаются полужирными буквами, без отступлений и абзацев;
- через одну строку от имен авторов по центру - **название статьи** - обозначаются большими полужирными буквами, без отступов и абзацев;
- через одну строку от названия статьи - **аннотация** (не менее шести и не более двенадцати строк) и **ключевые слова** (не более десяти) на украинском языке - приводится курсивом, размер шрифта - 10 pt Italics Times New Roman. Расстояние между строками - 1 компьютерный интервал;
- через одну строку от ключевых слов - **текст статьи**.

Все структурные части статьи (на основе требований Постановления Президиума ВАК Украины от 15.01.2003г. №7-05.1) должны быть выделены жирным шрифтом:

- **постановка проблемы** в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами;
- **анализ последних исследований и публикаций**, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья;
- **формулирование целей статьи** (определение задачи);
- **описание основного материала исследования** с полным обоснованием полученных научных результатов;

- **выводы и перспективы дальнейших исследований** в данном направлении;
- **список использованных источников.**

ВНИМАНИЕ! В связи с тем, что журнал включен в международные библиографические-реферативные базы данных, список использованных источников должен состоять из двух блоков: ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ и REFERENCES.

ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ - источники подаются на языке оригинала, оформлены в соответствии с требованиями ВАК, примеры оформления библиографического описания приведены в Бюллетене ВАК Украины, №3, 2008 (Форма 23, с. 9-13)). В тексте ссылки на использованные источники обозначаются цифрами в квадратных скобках в соответствии с нумерацией в списке использованных источников. Размер шрифта - 14 pt Italic Times New Roman, а расстояние между строками - 1 компьютерный интервал.

REFERENCES - список использованных источников, транслитерированный в латинском алфавите и переведенный на английский язык. Размер шрифта - 14 pt Italic Times New Roman, а расстояние между строками - 1 компьютерный интервал. При наличии проблем с оформлением references редакция может помочь в их решении.

В конце статьи прилагается **авторский реферат статьи** на английском и русском языках (авторский реферат статьи должен содержать: фамилию и инициалы авторов, название статьи; краткое содержание (250-350 слов и ключевые слова). Размер шрифта - 10 pt Italic Times New Roman, расстояние между строками - 1 компьютерный интервал, абзацный отступ - 0,5 см. Перевод на английский и русский язык должен быть достоверным (не машинным). При наличии проблем с достоверностью перевода, редакция может помочь в их решении.

К статье следует добавить внешнюю рецензию доктора наук!

Количество соавторов должно быть не более 3-х. Принимаются также к печати научные статьи студентов (в соавторстве с руководителем), однако не более 3-х на один выпуск. Отбор осуществляется на конкурсной основе.

Вместе со статьей направляется **АВТОРСКАЯ СПРАВКА** в следующей форме:

Фамилия, имя, отчество автора	
Название статьи	
Тематическая рубрика статьи	Выберите из следующего перечня *: Макроэкономические исследования Экономика и управление национальным хозяйством Региональные социально-экономические исследования Экономика предприятий и отраслей Финансы и банковское дело Бухгалтерский учет и аудит <i>* тематические рубрики могут изменяться по решению редакционной коллегии.</i>
Ученая степень, ученое звание	
Место работы или учебы, должность	
Контактный телефон и адрес электронной почты	
Адрес и номер отделения Новой Почты для отправки издания	
Нужен ли дополнительный печатный экземпляр вестника (ДА, количество штук / НЕТ)	

** если авторов статьи более 1, то информация предоставляется по каждому автору отдельно.*

ОПЛАТА

Оплата составляет **45 грн.** за страницу формата А4 + комиссия банка и включает получение 1-го экземпляра, который будет отправлен Новой Почтой (за счет получателя).

Статью, рецензию и копию квитанции об оплате (после получения подтверждения от редколлегии о принятии статьи в печать) направлять на e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

конт. тел. : +38 (050) 950-96-40; +38(068) 369-68-98 Валерия Олеговна Огородник