ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 4-1 (43) 2017

м. Херсон

2017

Редакційна рада:
Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор; **Левківський К.М.** – кандидат історичних наук, доцент; **Шапошніков К.С.** – доктор економічних наук, професор; **Ненько С.С.** – кандидат юридичних наук, доцент.

Головний редактор:
Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:
Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:
Імшеницька Ірина Георгіївна.

Редакційна колегія:
Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, професор;
Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, професор;
Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;
Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;
Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;
Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;
Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;
Хельмут Шрайнер – академія права і справедливості, Німеччина;
Райнер Шамбергер – доктор економіки, Німеччина;
Хрістіан Херрманн – доктор економіки, Німеччина.

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus 2016: 32.82

**Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 21 грудня 2015 № 1328.**

**Рекомендовано до друку Вченою радою
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 5 від 29.12.17 р.)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
зареєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

© Редакційна колегія, 2017
© Автори статей, 2017
© ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», 2017

ISSN 2522-4751

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гріненко А.Ю.
ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ..... 7

Петренко Н.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОРУПЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ..... 12

Стаканов Р.Д.
КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ..... 16

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Богаченко М.В.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ..... 21

Лизун М.В.
ВАЛЮТНІ ВІЙНИ В СВІТОВОМУ ГЕОМОНЕТАРНОМУ ПРОСТОРІ..... 26

Морозова О.С., Морозов О.В.
РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ..... 31

Панченко В.Г.
ФІНАНСОВИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ..... 35

Пахуча Е.В.
РОЗВИТОК МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН..... 39

Семчук Ж.В., Петрик І.В.
ДЕТЕРМІНАЦІЯ ПРОФІЛЮ СПОЖИВАЧА ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ: ОЦІНКА РІВНЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ..... 44

Самсонова Л.В.
ВИДОВА ТА ГЕОПРОСТОРОВА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН..... 48

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алієв Ф.М.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАТЕРІАЛЬНОГО ПОТОКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ..... 57

Бавико О.Є.
СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ..... 61

Білоусова С.В., Аніщенко О.В.
РІЧКОВИЙ ТРАНСПОРТ: ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ..... 65

Галинська Ю.В., Байстрюченко Н.О.
РОЗПОДІЛ ЧАСТКИ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОЇ РЕНТИ ПАЛИВОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ МІЖ ПОЗАБЮДЖЕТНИМИ ФОНДАМИ НА РІВНІ РЕГІОНУ..... 68

Гинда С.М.
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 74

Денисенко М.П., Бреус С.В.
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ВНЗ У РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗРІЗІ: ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ РИЗИКУ, БЕЗПЕКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ НЕБЕЗПЕКИ..... 79

Михайленко О.В., Ніколаєнко С.М., Король О.В.
ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА..... 85

Крючко Л.С.
РОЗВИТОК КООПЕРАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ..... 89

Любохинець Л.С., Поплавська О.В.
СВІТОВА ПРАКТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ
В СУЧАСНОМУ ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....**93**

Манойленко М.В.
ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....**97**

Носирєв О.О.
РЕДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ДОНБАСУ: ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА
ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....**100**

Проскуріна М.О.
ДО ПИТАННЯ ВИМІРЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗНАЧЕННЯ КУЛЬТУРНИХ ІНДУСТРІЙ
В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....**104**

Ульянченко О.В., Коломієць О.П.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА
ТА ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА В УКРАЇНІ.....**108**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Баланенко О.Г., Павлова К.В.
ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....**113**

Білоусова С.В., Білоусов О.М., Імшеницька І.Г.
ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ.....**117**

Близнюк Т.П.
СУЩНОСТЬ ДЕФИНИЦИИ «МУЛЬТИНАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ»:
КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД.....**122**

Боровік Л.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ.....**125**

Головина Н.А.
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСЕРВНОЇ ГАЛУЗІ
ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ НА ПЛОДОВООВОЧЕВІЙ ОСНОВІ.....**129**

Громова А.Є., Пивовар М.А.
ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....**132**

Гуцалюк О.М.
ІНТЕГРАЦІЙНИЙ БАЗИС УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОЗИЦІОНУВАННЯМ
КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....**136**

Дюжев В.Г., Сусліков С.В., Бойченко О.І.
ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНУ СПРИЯТЛИВІСТЬ ХАРАКТЕРИСТИК
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....**142**

Кобець Д.Л.
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЯВЛЕННЯ ТА ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....**146**

Коваль С.В., Боліла С.Ю.
АУДИТ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ.....**151**

Кузькіна Т.В.
ОСОБЛИВОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГУ.....**155**

Кустріч Л.О.
СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....**160**

Лаврів І.М., Федів Р.Д.
ВПЛИВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ.....**165**

Дергалюк Б.В.
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....**169**

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Hrinenko A.Yu.
SHADOW ECONOMY IN UKRAINE: METHODOLOGY AND PRACTICE OF EVALUATION RESULTS.....7

Petrenko N.V.
THE THEORETICAL BASIS FOR THE STUDY OF CORRUPTION AS AN ECONOMIC CATEGORY.....12

Stakanov R.D.
CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS OF THE REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF MIGRATION PROCESSES.....16

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bohachenko M.V.
WORLD EXPERIENCE OF EFFECTIVE ORGANIZATION OF URBAN PASSENGER TRANSPORT SYSTEM.....21

Lyzun M.V.
CURRENCY WARS IN THE GLOBAL GEOMONETARY SPACE.....26

Morozova O.S., Morozov O.V.
REGIONAL POLICY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION.....31

Panchenko V.G.
FINANCIAL NEO-PROTECTIONISM: AN INSTRUMENT FOR IMPLEMENTING ECONOMIC INTERESTS OF THE STATE.....35

Pakhucha E.V.
DEVELOPMENT OF LABOR MIGRATION AS A FORM OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS.....39

Semchuk Zh.V., Petryk I.V.
DETERMINATION OF THE CONSUMER PROFILE OF LOGISTIC SERVICES: ASSESSMENT OF SERVICE LEVEL.....44

Samsonova L.V.
SPECIES AND GEOPROSTORAL STRUCTURE OF INTERNATIONAL CONTRACTUAL RELATIONS.....48

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Aliev F.M.
FEATURES OF THE FORMATION OF MATERIAL FLOW IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY.....57

Bavyko O.E.
THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF BUSINESS DEVELOPMENT.....61

Bilousova S.V., Anishchenko O.V.
RIVER TRANSPORT: ECONOMIC PRECAUTIONS AND RESOURCE POTENTIAL.....65

Halynska Yu.V., Baistriuchenko N.O.
DISTRIBUTION OF THE NATURAL RESOURCE RENT SHARE OF FUEL PRODUCTION ENTERPRISES BETWEEN EXTRA BUDGETARY FUNDS AT THE REGIONAL LEVEL.....68

Hynda S.M.
INVESTMENT-INNOVATIVE PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL CAPITALIZATION OF ECONOMY OF UKRAINE.....74

Denysenko M.P., Breus S.V.
ECONOMIC SECURITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS UNDER A REGIONAL CONTEXT: STUDY OF THE ESSENCE OF RISK, SECURITY AND ECONOMIC DANGER.....79

Mykhailenko O.V., Nikolaenko S.M., Korol O.V.
INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....85

Krjuchko L.S.
COOPERATION AND INTEGRATION DEVELOPMENT AS AN INNOVATION COMPONENT PROVIDING EFFICIENCY OF AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY.....89

Liubokhynets L.S., Poplavska O.V.
WORLDWIDE PRACTICE FOR PROVIDING INFORMATION SECURITY
IN THE MODERN GLOBALIZED ENVIRONMENT..... **93**

Manoylenko M.V.
FINANCIAL DECENTRALIZATION AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF LOCAL BUDGETS..... **97**

Nosyriev O.O.
REDEINDUSTRIALIZATION OF THE DONBAS: AN INDUSTRIAL POLICY
TO RESTORE ECONOMIC POTENTIAL..... **100**

Proskurina M.O.
ABOUT THE QUESTION OF MEASURING THE ECONOMIC VALUE OF CULTURAL INDUSTRIES
IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE..... **104**

Ulyanchenko O.V., Kolomiets O.P.
CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ORGANIC PRODUCTION
AND PROCESSING OF MILK IN UKRAINE..... **108**

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Balanenko O.G., Pavlova K.V.
INFORMATION SYSTEMS OF THE PENSION FUND OF UKRAINE..... **113**

Bilousova S.V., Bilousov O.M., Imshenitska I.G.
USE MARKETING RESEARCH IN THE TOURISM INDUSTRY..... **117**

Blyznyuk T.P.
THE ESSENCE OF THE DEFINITION «MULTINATIONAL COMPANY»:
CROSS-CULTURAL APPROACH..... **122**

Borovik L.V.
IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF INVESTMENT RESOURCES
OF THE AGRARIAN SPHERE..... **125**

Golovina N.A.
STATUS AND PROSPECTS DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY BABY FOOD FRUIT
AND VEGETABLE CANNING INDUSTRY..... **129**

Gromova A.Ye., Pyvovar M.A.
ESTIMATION OF INVESTMENT ACTIVITY OF MACHINE BUILDING IN UKRAINE3..... **132**

Gutsalyuk A.M.
THE INTEGRATION APPROACH FOR THE CORPORATE ENTERPRISES
COMPETITIVE POSITIONING..... **136**

Dyuzhev V.G., Suslikov S.V., Boichenko O.I.
INFLUENCE IS ON INNOVATIVE FAVOURABLENESS OF DESCRIPTIONS
OF CONTROL SYSTEM BY A PERSONNEL..... **142**

Kobets D.L.
THEORETICAL APPROACHES TO IDENTIFYING AND CHOOSING STRATEGIC ALTERNATIVES
OF ENTERPRISE DEVELOPMENT..... **146**

Koval S.V., Bolila S.Yu.
AUDIT OF THE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: CONTEMPORARY ASPECTS
OF MARKETING..... **151**

Kuzkina T.V.
FEATURES AND CLASSIFICATION OF INTERNET TECHNOLOGIES IN MARKETING..... **155**

Kustrich L.A.
THE SPECIFICS BY FORMATION OF RESOURCES TO ENSURE
FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES..... **160**

Lavriv I.M., Fediv R.D.
THE PRODUCTS QUALITY IMPACT ON THE SOCIAL RESPONSIBILITY FORMING
IN AGRICULTURAL BUSINESS **165**

Dergalyuk B.V.
SCIENTIFIC APPROACHES TO THE STRUCTURING
OF THE INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE REGION **169**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.338.24.021.8

Гріненко А.Ю.,
кандидат економічних наук, доцент,
директор ТОВ «Кліар Енерджі» (м. Чернігів, Україна)

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ

Гріненко А.Ю. Тіньова економіка в Україні: методологія та практика оцінки результатів. У сучасному світі немає жодної країни, яка б не зіткнулась із тіньовою економікою. Вона проникає у всі сфери економічного життя (виробництво, обмін, розподіл, споживання) та отримує регіональні, а в деяких сферах – і світові масштаби. У статті детально розглядаються причини, основні форми та вплив тіньового сектору економіки на всю економічну систему. Досліджені ключові макроекономічні проблеми тінізації національної економіки. Відображена ситуація нелегального підприємництва в Україні, виокремлені основні сфери розповсюдження цього явища. Запропоновані деякі шляхи впливу на тіньову економіку з метою її зниження та запобігання їй.

Ключові слова: тіньова економіка, класифікація основних сфер тінізації, міра впливу тіньової економіки на макроекономічний стан країни, тіньова діяльність, відхід від податків, тіньова зайнятість, нелегальна міграція.

Гриненко А.Ю. Теневая экономика в Украине: методология и практика оценки результатов. В современном мире нет ни одной страны, которая бы не столкнулась с теневой экономикой. Она проникает во все сферы экономической жизни (производство, обмен, распределение, потребление) и приобретает региональные, а в некоторых сферах – и мировые масштабы. В статье подробно рассматриваются причины, основные формы и влияние теневого сектора экономики на всю экономическую систему. Исследованы ключевые макроэкономические проблемы тенизации национальной экономики. Отражена ситуация нелегального предпринимательства в Украине, выделены основные сферы распространения этого явления. Предложены некоторые пути воздействия на теневую экономику с целью ее снижения и предотвращения.

Ключевые слова: теневая экономика, классификация основных сфер тенизации, степень влияния теневой экономики на макроэкономическое положение страны, теневая деятельность, уход от налогов, теневая занятость, нелегальная миграция.

Hrinenko A.Yu. Shadow economy in Ukraine: methodology and practice of evaluation results. There is no country in the world, which hasn't faced the shadow economy. It goes through all the economic spheres: production, exchange, distribution and consumption, and assumes regional and in some areas global range. The article considers the reasons, main forms and influence of the shadow sector of economy on the economic system as a whole. In article inquiries into key macroeconomic problems regarding the national business going into shadow. The authors observe hidden entrepreneurship in Ukrein and distinguish the main industries where the grey market is extending. The paper also suggests some ways to influence the grey economy towards its reduction and prevention.

Key words: grey economy, classification of the main industries with grey market impact on macroeconomic status of the country, informal activities, tax evasion, informal employment, illegal migration.

Мошенник на мошеннике сидит
и мошенником погоняет.
М.В. Гоголь

Постановка проблеми. Тіньова економіка являється надзвичайно актуальною, хворобливою проблемою для світової економіки загалом і для української економіки зокрема.

Істотною перешкодою для сталого розвитку економіки є поширення тіньової економіки у всьому світі. Функціонування тіньової економіки призводить до значного скорочення у структурі доходів бюджету, частини податкових надходжень, що є загрозою для виконання важливих державних програм. Таким чином, найбільш перспективним напрямом розширення доходу є залучення тіньових оборотів у сферу легального бізнесу.

Продуктивність нелегальних товарів та послуг, приховування доходів, обіг неврахованої готівки, корупція – все це привело до загрозливого перетікання грошей із легального сектору економіки в тіньовий.

Масовість, масштаб та динаміка тіньових процесів вказують на труднощі у реформуванні економіки нашої країни і велику проблему, що криється всередині такого інституту, як держава.

Приклади тіньового бізнесу мають відмінності не тільки у продуктивності, а й у формах господарювання. Учасники тіньового сектору пристосовуються до різного середовища за будь-якої зміни законодавства і ведуть свій бізнес у світлі сучасної дійсності. Неоднозначність у визначенні суті тіньової економіки створює труднощі у напрацюванні визначення та дзеркальному відображенні специфіки явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи з фундаментальних теоретичних позицій, тіньова економіка означає відмову економічних суб'єктів від використання правових норм і надання переваг альтернативним методам вирішення конфліктів. У прикладних наукових дослідженнях тіньова економіка розглядається як сукупність економічних відносин, що не враховуються офіційною статистикою (з погляду статистичного підходу); суперечать законодавству (юридичний підхід); як спосіб, що забезпечує зведення до мінімуму економічних витрат (економічний підхід), або приховування від оподаткування (фінансовий підхід) [1, с. 83–84].

Для уточнення теоретичних висновків розглянемо визначення тіньової економіки окремими вченими. Так, зокрема, професор К.А. Улибін виклав власний погляд про те, що тіньова економіка протилежна до нормальної (корисної) економіки. Якщо економічні явища не виходять за межі верховенства права, то їх не виокремлюють до особливого виду економіки. Таким чином, тіньова економіка підсумовує в собі ті види діяльності, які мають негативний, суперечливий характер і приносять збитки для суспільства. Корисний характер діяльності для суспільства є найбільш важливим критерієм тіньової економіки. За висловленням К.А. Улибіна, «теневая экономика – это зло во благо» [2, с. 259; 3].

Для виокремлення тіньових економічних процесів використовується критерій заподіяння шкоди суспільству та його членам, привласнення нетрудових доходів. Для прикладу припустимо, що критерій отримання нетрудових доходів можна не враховувати через його явну невідповідність сучасному типу економіки, водночас критерій суспільного збитку викликає масу сумнівів і навряд чи може бути сприйнятий без застережень із-за своєї масштабності.

Такий підхід має недолік: він розширює сферу досліджень тіньової економіки настільки, що до її складу можуть бути віднесені цілком легальні, але економічно неефективні для держави і суспільства форми економічних відносин, до яких можна включити різноманітні недосконалості ринку та діяльності держави.

Більшість експертів та вчених схиляються до думки, що поширення тіньової економіки є негативним явищем, яке гальмує розвиток економіки загалом. На нашу думку, дуже важливо розглянути тіньовий складник як прояв девіантної соціалізації економіки України, оскільки поширення тіньової економіки відбувається всупереч цивілізаційним законам.

За науковим твердженням, девіантна соціалізація економіки трактується як соціально небезпечне відхилення соціалізації від перебігу такого процесу, який вважається соціально прийнятним. Варто мати на увазі, що це такий спосіб здійснення виробництва, його організація, самі виробничі відносини, які базуються не на системній, а на деструктивній культурі та суперечать морально-цивілізаційним цінностям.

У цьому контексті визначення рівня тіньового складника в економіці України та її регіонів слід розглядати як опосередковану оцінку девіантної соціалізації економіки. Така оцінка дасть змогу розробити дієву систему заходів щодо попередження девіантної соціалізації економіки України та її регіонів загалом і гальмування поширення тіньового складника економіки.

Серед іноземних учених, які займалися вивченням тіньової економіки, слід відзначити Е. Фейга, Г. Гроссмана, Р. Гутманна, Б. Румера, Л. Ронсека, Е. Сатерленда, К. Харта, С. Головніна, В. Ісправнікова, Т. Корягіну, Ю. Козлова, О. Крилова, В Лазовського, Л. Нікіфорова, О. Осипенка, А. Шохіна та ін. Вагомий внесок в осмислення питань формування і розвитку тіньової економіки в Україні зробили такі вітчизняні вчені, як А. Базилюк, О. Барановський, В. Бородюк, З. Варналій, В. Волик, Я. Жаліло, С. Коваленко, В. Мандибура, О. Пасхавер, Ю. Прилипко, Т. Приходько, А. Ревенко та ін.

Дослідження тіньової економіки як соціально-економічного явища почали висвітлюватися у фаховій літературі відносно недавно – із середини минулого сторіччя і переважно у роботах зарубіжних дослідників. Перші публікації вітчизняних учених з'явилися лише наприкінці 70-х років XX ст. У пореформеній Україні першим, хто ґрунтовно дослідив питання тіньової економіки, був О. Турчинов, який сформулював таке визначення тіньової економіки: «тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства» [4]. Проте це визначення значно розширює сфери впливу тіньової економіки [5, с. 46–47]. Тут варто звернути увагу не лише на фактори впливу виробництва, а й на вплив на їх результати, особливо сферу обігу.

Водночас З. Варналій стверджує, що дослідження поняття тіньової економіки варто здійснювати на основі міждисциплінарного підходу. Напрям міждисциплінарного дослідження багато у чому визначається обранням основного критерію зарахування економічних відносин до цієї сфери. З огляду на це варто розрізняти такі підходи щодо віднесення тих чи інших видів діяльності до розряду тіньових, як обліково-статистичний (основним критерієм виокремлення тіньових економічних відносин є їх неврахованість та відсутність фіксації офіційною статистикою), формально-правовий (ключовим критерієм тіньових економічних явищ є відношення до нормативної системи регулювання), кримінологічний (як ключовий використовують критерій суспільної шкідливості (небезпеки) економічної діяльності і комплексний підходи [6, с. 56].

Формулювання завдання дослідження. Автор ставить завдання дослідити процес формування організаційно-економічного механізму виявлення і попередження тіньової діяльності на основі зміни мотивації поведінки суб'єктів економіки та удосконалення форм спостереження і контролю за здійсненням протиправних дій. Особливу увагу феномен тіньової економіки привертає через значну масштабність тіньового сектора; відносну його самостійність як елемента господарської системи держави, що виконує найважливіші

її господарські функції шляхом паралельного дублювання діяльності офіційних економічних інститутів; негативний вплив на ділову репутацію країни у відносинах із міжнародними фінансовими організаціями та інвесторами з огляду на можливість отримання зовнішніх позик і надходження іноземних інвестицій та загалом на формування майбутнього економічного, соціального та політичного порядку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З ідентифікацією реальних причин тінізації економіки безпосередньо пов'язується таке ключове поняття, як механізми одержання тіньових прибутків. На думку автора, найбільш поширеними серед них сьогодні є: приховання прибутків від оподатковування; незаконні конвертаційні операції, переказ у готівку безготівкових коштів; тіньовий обмін валюти; нелегальний експорт капіталу, неповернення валютних коштів, які незаконно зберігаються за кордоном; протиправні фінансово-банківські операції і шахрайство з фінансовими ресурсами; нецільове використання бюджетних коштів; спекулятивні операції з цінними паперами; шахрайська діяльність страхових, інвестиційних компаній і комерційних банків та ін.

Між тим форми і види тіньової економіки, наслідки її дії та схеми реалізації постійно змінюються, пристосовуючись до нових умов чинного законодавства. А тому актуальним залишається вивчення питання технології здійснення відповідних тіньових операцій, виявлення нагальних прогалин і недоліків у чинній системі управління, що дозволяють і спонукають до вчинення протиправних дій. Адже тільки на цій основі можна створити комплексний організаційно-економічний механізм подолання тіньової економіки. На розв'язання цієї проблеми і спрямоване проведене дослідження.

Якщо взяти до уваги, що тіньова економіка – це неконтрольоване суспільствам виробництво, розподіл, обмін і споживання товарно-матеріальних цінностей, яке здійснюється поза законом, що унеможливлює стабільний розвиток суспільства, то стає очевидним, що тіньова економіка є яскравим проявом девіантної соціалізації економіки України та її регіонів. Ось чому так важливо оцінити рівень тінізації української економіки. В Україні використовують дві офіційні методики оцінювання обсягів тіньової економіки України: методику Державної статистичної служби України та методику Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, що регулярно використовується для визначення обсягів тіньової економіки у межах Програми розвитку системи національних рахунків [7, с. 270]. Проте оцінка обсягів тіньової економіки, розрахована за допомогою цих методик, має значні розбіжності, що засвідчує про методологічну, методичну та організаційну недосконалість офіційних підходів (рис. 1).

Такі значні розбіжності в результатах зумовили використання для оцінки рівня тіньової економіки інших досить різноманітних методів, таких як метод порівняння витрат населення та роздрібного товарообігу, монетарний метод, електронний метод та фінансовий метод збитковості підприємств тощо [8].

Але використання усіх цих методів дало також значні розбіжності у результатах за спроб оцінити рівень вітчизняної тіньової економіки, що відображено у зведеному звіті Міністерства економіки України [6, с. 2].

Масштаби тіньової економіки практично можливо визначити лише на певному часовому сегменті з використанням різних методів дослідження (рис. 2).

У науковій літературі пропонуються різні методи вимірювання тіньової економіки [10]. Так, зокрема, монетаристський метод опирається на припущенні, що в тіньовій економіці розрахунки проводяться винятково готівкою, в основному великими купюрами. Таким чином, показниками зростання тіньової економіки можна вважати збільшення питомої ваги готівкових коштів у грошовому агрегаті М2 і частки банкнот з високим номіналом у загальному обсязі грошового обігу. Зокрема, італійський метод зорієнтований на порівняння значень величини заявленого доходу з обсягом придбаних товарів та отриманих платних послуг у масштабах країни або регіону, а також окремих осіб.

Та прагнення влади, у тому числі в Україні, наприкінці XX – на початку XXI століття взяти під контроль великі покупки не увінчалися успіхом (заміна купівлі дарунками, кредитами, спадщиною тощо). Це ж повторює і нинішній Уряд України спробою контролювати придбання товарів і послуг на суму понад 50 тисяч гривень.

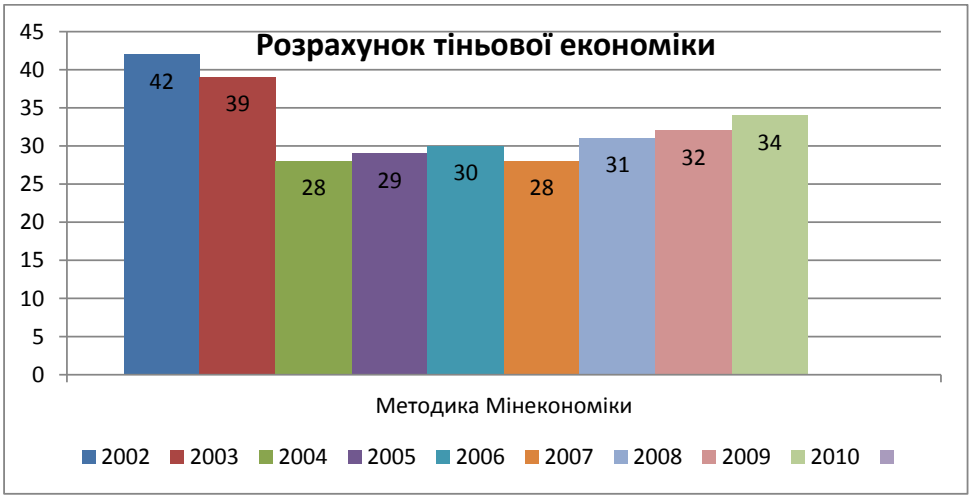
Метод технологічних коефіцієнтів полягає у порівнянні даних динаміки споживання електроенергії та поданих до офіційних органів даних про виробництво товарів і надання послуг. В Україні в 90-х роках задекларованого виробництва товарів і послуг знизилося на понад 40%, а споживання електроенергії – лише на 25%, що опосередковано вказувало на зростання тіньової економіки.

За оцінками фахівців Світового банку, частка тіньової економіки у ВВП України на період 2014–2015 рр. становить 43%. За свідченням депутатів Верховної Ради цьогорічний показник тіньової економіки в Україні сягнув 46%. Наприклад в Італії тіньовий секторі офіційно оцінюється в 17%. За цими показниками економіка України близька до моделі країн Латинської Америки та інших країн, що розвиваються [10] (рис. 3).

Найбільш вагомими причинами зростання тіньової економіки, на наш погляд, є економічні прорахунки влади, які створюють підґрунтя для поширення такого сектору економіки. До економічних, на наш погляд, можна віднести зменшення збору податків, порушення конкуренції, деформацію структури економіки, зростання інвестиційних ризиків, деградацію науково-технічного розвитку, зростання затрат на посилення безпеки та охорону, зниження ефективності макроекономічної політики тощо.

Зростання тіньової економіки протягом 2017 року викликане, з одного боку, наявністю в малих підприємницьких структурах єдиного податку та прийнятим Законом про зміни в оподаткуванні результатів виробництва в цих структурах 27.12.2016 р. Таблиця 1 свідчить про поступове зростання кількості малих виробництв. Якщо взяти до уваги виробничу структуру України, то стає зрозумілим, де захована основна причина зростання тіньового сектору. Після прийняття вищезгаданого Закону в Україні було звільнено 300 тисяч працівників, закрилася маса малих підприємств, але відбулося «вдосконалення» тіньових ніш: протягом червня-грудня 2017 року відкрилися 50 тисяч малих підприємств.

І водночас у 2015 році в Україні великі підприємства, де зайнято всього 20% працівників, виробили продукції на 40%, а малі дали лише 22% продукції [11].



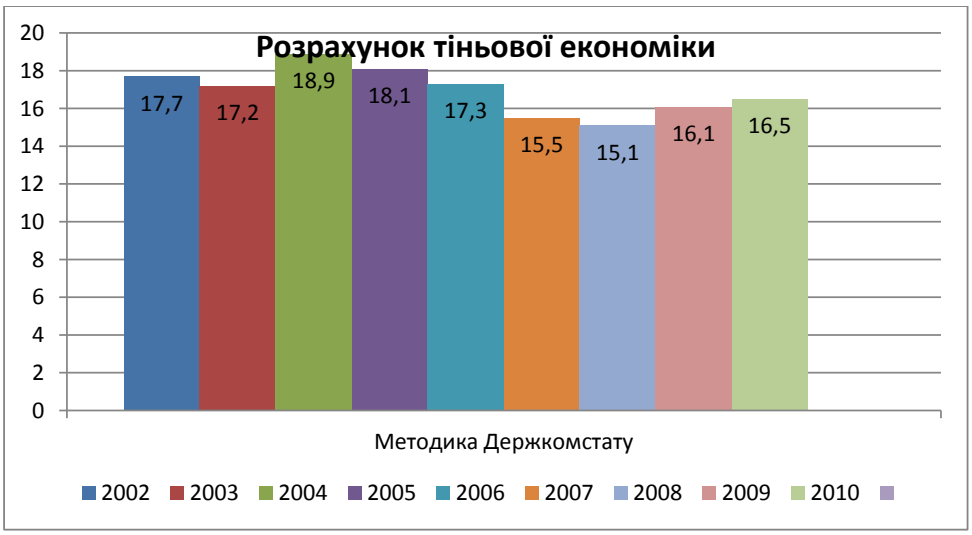


Рис. 1. Оцінка тіньової економіки України у % від ВВП, за даними Міністерства економічного розвитку та Держкомстату

Джерело [7, с. 270; 8]

Серед соціальних наслідків тіньової економіки варто виокремити деградацію соціальної сфери, скорочення фінансування соціальних програм, зниження доходів більшості населення, майнове розшарування населення, зростання соціальної напруженості тощо. Що стосується політичних ефектів, що знаходяться під впливом та породжені тіньовою економікою, то вони пов'язані зі зростанням ресурсного забезпечення корупції, зростанням ролі «тіньових структур» у соціально-політичному житті, зростанням загроз економічної і політичної ізоляції країни.

Розгортання корупції та масштабів тіньової економіки в Україні протягом останніх років вже засвідчили зростаючу загрозу економічної і політичної ізоляції країни.

Значне зростання тіньової економіки в Україні викликане низкою специфічних причин, серед них:

– корупція у вищих ешелонах влади, що пронизала практично все суспільство. Боротьба силових структур за сферу впливу на економіку та контроль над фінансовими потоками привела до світового осуду діяльності самих борців із корупцією;

– значна дискридитація банківської системи, яка значно вплинула на зростання руху коштів поза банківською системою. Електронне декларування доходів державних службовців та депутатів підтвердило факт руху мільярдних коштів, як і їх приховування поза банками;

– запровадження субсидарного тіньового механізму у компенсації витрат на ЖКГ. Прем'єр-міністр України змушений визнати, що субсидії на погашення зростання тарифів в Україні надали багатим людям. Прийняті протягом 2014–2015 рр. постанови Кабінету Міністрів сприяли відходу у тінь наявної власності громадян України;

– амбівалентність тіньової економіки. Тіньова економіка, як було зазначено, – це зло, але на благо 46% населення України. Саме тому вона і живуча;

– дерегуляція продовольчого ринку. Відмова від регулювання продовольчого ринку привела до зниження ціни на землю, орендної плати та зростання рейдерських захватів земель, тобто в Україні працює сильний тіньовий ринок землі.

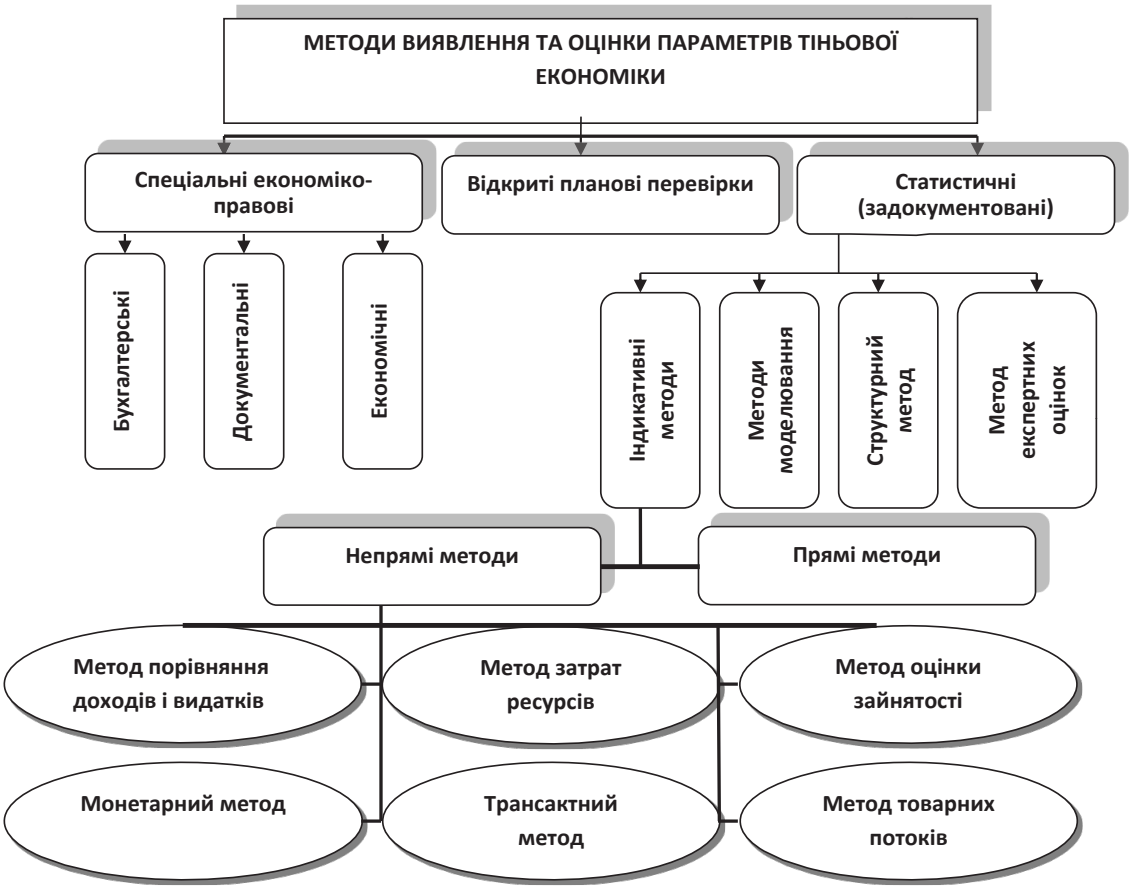


Рис. 2. Методи виявлення та оцінки параметрів тіньової економіки

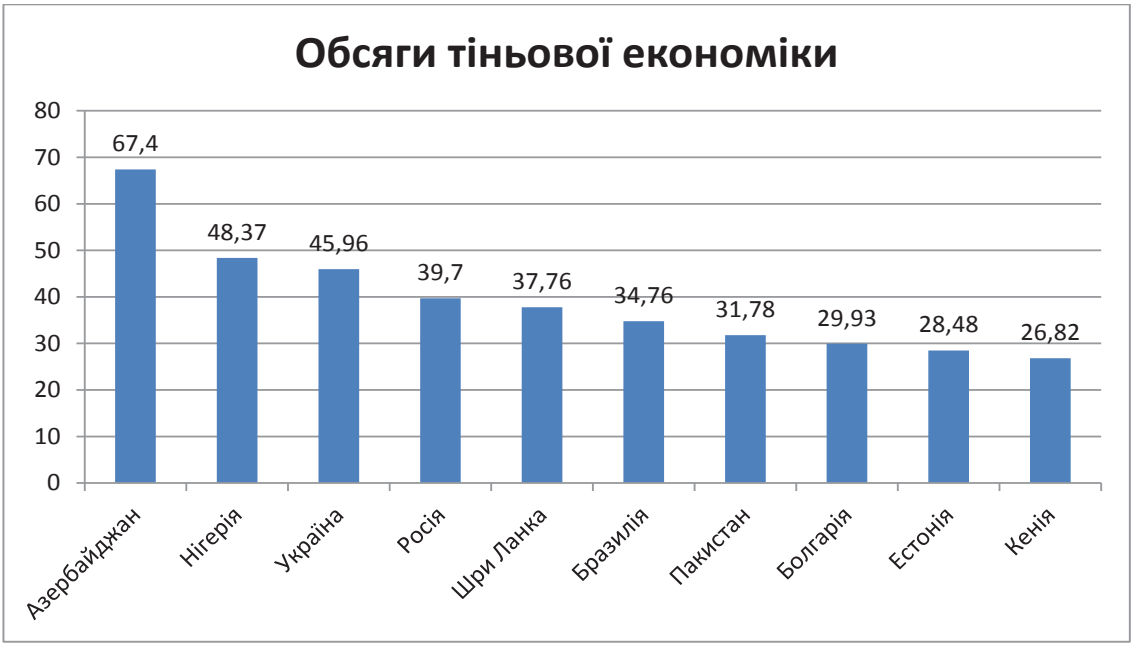


Рис. 3. Динаміка рівнів тіньової економіки

Висновки. Оскільки оцінка тінізації економіки є опосередкованою оцінкою амбівалентної соціалізації економіки загалом, варто розробити нові методики, які б дали змогу адекватно оцінити зазначені явища. Такі суматорні та інтегральні методики в обов'язковому порядку повинні враховувати соціологічний і соціальний вимір досліджуваних явищ та оцінку факторів, які сприяють їх поширенню. Тільки адекватні реальності оцінки дадуть змогу розробляти дієві системи заходів, спрямовані на легалізацію тіньового сектора економіки.

Таблиця 1

Динаміка розвитку підприємницької діяльності в Україні

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2015 (%)
Кількість малих підприємств	354 283	344 048	373 809	324 598	327 814	95,5
Кількість зайнятих працівників (без найнятих)	2091,5	2051,3	2010,7	1686,9	1576,4	43
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.	607 782,4	672 653,4	670 258,5	705 000,5	937 112,8	22

Список використаних джерел:

1. Рябушкин Б.Т., Чурилова Э.Ю. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 144 с.

2. Дронов Р.В. Теоретические подходы к определению сущности и структуры теневой экономики // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2010. – № 92. – С. 258–262.

3. Улыбина К.А. Теневая экономика М. 1991. – 196 с.

4. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О.В. Турчинов. – К. : Вид-во АртЕк, 1995. – 300 с.

5. Мортіков В. Тіньові ціни в економічній теорії // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 46–51.

6. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості //Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56–66.

7. Лісовий А.В. «Методи виявлення та оцінювання тіньового сектору економіки» / А.В. Лісовий, С.В. Кирпа // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 1, 2011. – С. 267–275.

8. Міністерство економіки України Наказ № 123 18.02.2009 «Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/file/link/135879/file/Metod_TinEk.doc.

9. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України «Загальні тенденції тіньової економіки у І кварталі 2012 року» 13 с. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/file/link/187630/file/Shadow_Ikv2012.doc.

10. 40% деятельности украинцев спрятаны в сумерках. Почему теневая экономика – это не так уж и страшно. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://news.finance.ua/ru/news/-/414245/40-deyatelnosti-ukraintsev-spryatany-v-sumerkah-pochemu-tenevaya-ekonomika-eto-ne-tak-uzh-i-strashno

11. Табінський В.А., Телятник В.М., Сімон А.П. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. // Молодий вчений № 3 (43), 2017. – С. 848-851.

УДК 330.8.328.185

Петренко Н.В.,
аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОРУПЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Петренко Н.В. Теоретичні засади дослідження корупції як економічної категорії. У статті розглянуто корупцію як особливу форму економічних відносин в суспільстві, а також досліджено теоретичні засади корупції як економічної категорії. Проаналізовано підходи вітчизняних та зарубіжних дослідників до визначення цього питання. Запропоновано власний підхід до визначення корупції.

Ключові слова: корупція, корупційна діяльність, економічні відносини, корупційна поведінка.

Петренко Н.В. Теоретические основы исследования коррупции как экономической категории. В статье рассмотрена коррупция как особая форма экономических отношений в обществе, а также исследованы теоретические основы коррупции как экономической категории. Проанализированы подходы отечественных и зарубежных исследователей к определению данного вопроса. Предложен собственный подход к определению коррупции.

Ключевые слова: коррупция, коррупционная деятельность, экономические отношения, коррупционное поведение.

Petrenko N.V. The theoretical basis for the study of corruption as an economic category. The article deals with corruption as a special form of economic relations in society, as well as the theoretical foundations of corruption as an economic category. The approaches of domestic and foreign researchers to the definition of this issue are analyzed. Proposed own approach to the definition of corruption.

Key words: corruption, corrupt activity, economic relations, corruption behavior.

Постановка проблеми. Один із розробників загальнонаукової теорії методології І. Блауберг зазначав, що «концептуальний каркас, який успішно обслуговує науку протягом багатьох років, все частіше не спрацьовує з тієї простої причини, що він виявляється неадекватним щодо сучасних завдань і навіть самої їх постановки» [1]. Це твердження повною мірою стосується сучасного стану вітчизняної економічної науки. Через те, що корупція є однією зі складових економічних відносин і впливає на їх розвиток, вибір способу дослідження має велике значення для суспільства загалом. Для побудови ефективної системи заходів зниження рівня корупції необхідно сформувати теоретичний апарат її дослідження як особливої форми економічних відносин, розробити відповідний інструментарій боротьби з корупційною економічною активністю, що й зумовило вибір теми дослідження.

Найчастіше шляхи протидії корупції розглядаються з політичної та правової позицій. Але, на нашу думку, корупція має перш за все економічну природу, отже, боротьба з нею повинна здійснюватися із застосуванням організаційно-економічних заходів, реалізація яких буде сприяти усуненню сприятливої економічної основи для розвитку корупційних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні підходи до дослідження питань витоків корупції, її економічних та соціальних наслідків, а також питання протидії корупції можна знайти в працях таких зарубіжних вчених, як І. Блауберг, М. Вебер А. Дахін, Б. Дратавер, М. Дюверже, Е. Дюркгейм, Т. Еггертсон, С. Кушніренко, Р. Мертон, Т. Парсонс, С. Роуз-Аккерман, Р. Клітгаард, Ф. Шульженко, С. Хантінгтон. Серед вітчизняних досліджень вказаній проблемі присвячені роботи багатьох науковців, зокрема, таких, як Ю. Бардачов, А. Волошенко, З. Варналій, А. Гриценко, В. Геєць, В. Мандибура, Є. Невмержицький, Ю. Тихомиров, М. Мельник.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування уявлень про корупцію як особливу форму економічних відносин, а також розробка напрямів обмеження розвитку корупційних економічних відносин.

Завданням дослідження є уточнення сутності корупції як системи економічних відносин, що формуються в рамках національного господарства, на основі узагальнення і систематизації основних теоретичних підходів до дослідження корупції як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні засади корупції як економічної категорії необхідно досліджувати у контексті взаємозв'язку і взаємозумовленості стосовно визначеної сфери суспільних відносин. Фактично корупція є особливим видом відносин обміну, які об'єднують окремих людей, різні інститути в єдиний соціальний організм.

Корупція є частиною системи економічних відносин, складовою системи економічних та організаційно-виробничих зв'язків між господарюючими суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ, послуг і доходів.

Специфіка економічної системи суспільства визначається соціально-економічними виробничими відносинами, які мають складну і багатогранну структуру, що ґрунтується на відносинах власності.

Власність визначає суспільний спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва та відповідні стосунки між людьми щодо привласнення матеріально-речових елементів і результатів виробничого процесу. Одночасно відносини власності зумовлюють історичну специфіку суспільства, його соціальну структуру, пануючу систему політичної та економічної влади [2, с. 25]. Саме на етапі привласнення матеріально-речових елементів і має місце ризик виникнення корупційних відносин.

З розвитком економіки та її ускладненням відбувається ускладнення системи перерозподілу і, відповідно, зростають можливості виникнення корупційних відносин.

Згідно з Е. Дюркгеймом, сучасне суспільство будується на поділі праці. Корупція в цій схемі виступає паразитуючим, патологічним явищем, що використовує недоліки та упущення правової, політичної та економічної систем. З корупцією можна пов'язати діяльність груп, які керуються мотивами незаконної наживи, груп за соціальними якостями несучасних, пов'язаних із соціально-профільним статусом, з тим, що посада та монополія на ресурси створюють систему соціальної залежності – підпорядкування [3].

На нашу думку, сама можливість корупції виникає в економічно ослабленій державі з порушенням прозорості приватизації, заміною ідеологічної парадигми служіння суспільному благу превалюванням приватної власності, бізнесу і державної служби. Якщо корупційний акт порушує встановлений порядок здійснення повноважень посадової особи і правомірні відносини осіб (клієнтів) із суб'єктами повноважень, то інституційна корупція, антагоністична державі, легітимній владі, закону і правам людини, здатна їм протистояти і використовувати в своїх інтересах. Вона пригнічує будь-які значимі зміни, що склалися в політичному та правовому режимах, які здатні загрожувати їй.

Інституційна парадигма з її генетико-інституційним підходом спростувала основні методологічні імперативи неокласиків і внесла суттєві корективи в методологію наукових досліджень, зокрема економічна дійсність розглядається інституціоналістами як матриця інституційних світів, кожен з яких складається з різноструктурованої системи базових і підтримуючих, архаїчних і новітніх, ефективних і неефективних інститутів, які в сукупності визначають схеми й моделі координації між індивідами та їх угрупуваннями.

Велике значення має теорія предмету, тому кожній теорії властивий свій метод, який є не лише способом дослідження, але й теорією. Тобто від розуміння сутності і структури особи корупціонера, природи корупційної поведінки залежить визначення методології дослідження. За допомогою діалектичного підходу пізнаються глибина і достовірність соціальних явищ, до яких, зокрема, належить корупція.

Комплексний підхід та використання різних методів наукового дослідження дають змогу всебічно розглянути особливості явища корупції та методи боротьби з нею. Комплексний аналіз нормативно-правової та науково-теоретичної баз дає змогу чітко сформулювати методологію дослідження явища корупції та протидії йому в масштабах держави.

Зазичай наукові дослідження проводяться із застосуванням кількох методів, що дає змогу забезпечити

широту і глибину його бази та підвищує отриману результативність.

Здійснюючи аналіз теоретико-методологічних та нормативно-правових засад визначення корупції як соціально-економічного явища, можна зробити висновок, що наявне законодавче розуміння корупції неповною мірою відповідає економічним тенденціям та сучасним проявам. Корупція економічної безпеки держави є системним явищем, яке руйнівним чином впливає на прозорість та стабільність ринкових відносин, створюючи передумови до глибокої деструктуризації економіки та нівелювання принципів конкуренції. Складність детермінації корупційних проявів є важливою проблемою сьогодні. Як явище соціально-економічне корупція виходить за межі системи державно-управлінських відносин, а як явище правове вона взагалі може охоплювати будь-які суспільні сфери. Вплив корупції на систему економічної безпеки є визначальним. Вона, крім того, що має негативні наслідки, руйнує будь-які державні інститути, оскільки відбувається тінізація публічних функцій службовців, що приводить до появи фактично паралельної щодо офіційної, напівлегальної системи управління, базисом якої є корупційні зв'язки. За таких умов ефективність системи управління економічною безпекою знаходиться під загрозою, оскільки ресурси, спрямовані на її забезпечення в умовах корумпованої влади, будуть спрямовуватися не за призначенням, а з огляду на особисті потреби чиновників. Корупція здебільшого виникає через те, що вищі органи влади не можуть доцільно й правильно розпоряджатися ресурсами, які їм безпосередньо не належать, а є власністю народу, який їм надав цю владу, шляхом виконання покладених на них рішень.

В юридичній науці склалася традиція тлумачення феномена корупції як суспільно небезпечного протиправного явища, що характеризується підкупом/продажністю посадових осіб під час корисливого використання ними своїх посадових повноважень. Наприклад, С. Кушніренко визначає корупцію як «соціально-правове явище, що виражається в систематичному використанні державними службовцями свого службового становища за матеріальну винагороду в інтересах третіх осіб або груп, в результаті чого підривається авторитет державної влади і державної служби; прямому чи непрямому використанні посадовими особами своїх службових можливостей і повноважень для особистого збагачення» [5].

Тобто в юридичній науці корупція розглядається як різновид правопорушення, злочину чиновників проти інтересів держави. А заходи протидії з нею пов'язані з досконалістю законодавства і створенням умов невідворотності покарання за вчинення протиправного діяння.

В політології основні причини поширення корупції серед чиновників криються в особливостях взаємин між представниками політичної еліти і простими громадянами. Якщо в суспільстві слабо розвинені громадянські відносини, громадяни виявляють пасивність до того, що називається політичними процесами, то відсутній громадський контроль за діяльністю посадових осіб і виникають сприятливі умови для розвитку корупційних відносин в ешелонах влади. Якщо ж, навпаки, розвинений інститут громадянського суспільства, яке бере активну участь в політичному житті і впливає на діяльність державного апарату, то в суспільстві формується несприятливе середовище для розвитку корупції. Удосконалення політичних інститутів, на думку М. Дюверже і С. Хантінгтона, приводить до більш ефективної організації державного апарату і відносин між громадянами і владою [6; 7]. Таким чином, з точки зору політології, корупція розглядається як поведінка посадових осіб, що виражається в нелегітимному використанні ними свого становища з метою заняття й утримання влади в суспільстві.

У соціології корупція розуміється як патологічне явище суспільства, що породжує в ньому потворні форми взаємовідносин між людьми. «Корупція є особливою соціальною структурою, тобто сукупністю стійких і досить універсальних норм, принципів взаємовідносин людей. При цьому маються на увазі не окремі, одиничні випадки і персони, а соціальні групи, які підтримують цю структуру як головну або як невід'ємну умову (джерело) свого існування» [8].

В основі подібного соціологічного розуміння феномена корупції лежать теорія раціональної бюрократії М. Вебера, структурно-функціональний підхід і теорія соціальної аномії Т. Парсонса і Р. Мертона. За концепцією М. Вебера, поширення корупції серед державних службовців пов'язується з нераціональною організацією їх діяльності. [9]. За концепцією Р. Мертона, Т. Парсонса, корупція розглядається як структурний елемент, що органічно входить в соціальну систему. При цьому корупційна діяльність є відхиленням від соціальних норм, яке носить неформальний характер. Тобто тут помітна важлива характеристика корупції: вона виступає як додаток до формальних інститутів. Корупція тут також розглядається структурним елементом, що органічно входить в соціальну систему [10; 11].

В економічній науці, а саме в рамках неоінституціональної школи, сформувався свій підхід до дослідження феномена корупції. Перші дослідження корупції як економічної категорії пов'язані з ім'ям С. Роуз-Аккерман, яка розглядала її в рамках вивчення злочинності. В рамках економічного підходу вона трактує корупцію як «різновид економічної поведінки в умовах ризику, обумовленого вчиненням злочину і можливим покаранням за нього» [12].

Оскільки до найбільш типових проявів корупції належать підкуп державних службовців і хабарництво за надані блага або переваги, ця проблема порушується в дуже великій кількості досліджень. Так, С. Роуз-Аккерман, досліджуючи корупцію з позицій економічного аналізу, не розмежовує хабарництво і корупцію. При цьому, розглядаючи функцію корисності економічного суб'єкта, який веде себе як корупціонер, слід враховувати зниження корисності за рахунок морального осуду його поведінки суспільством і, як наслідок, появи моральних витрат такої поведінки.

Корупційна поведінка детально описана в роботах Т. Еггертсона за допомогою моделі «принципал-агентів» [13]. Ця модель характеризує взаємини трьох учасників, а саме принципала, агента і клієнта. Принципалом є особа чи організація, яка має мету і ресурси для її реалізації. В ролі принципала може виступати будь-якої державний орган, держава чи суспільство загалом. Для реалізації мети принципал наймає агента,

яким є державний службовець. Агенту задаються цілі, передаються необхідні ресурси (владні, фінансові) і призначається винагорода за виконану роботу. Надалі принципал, найнявши агента, може контролювати його діяльність, щоб забезпечити досягнення необхідного результату й адекватне для цього витрачання ресурсів. Клієнтом є особа, група, організація, які для досягнення своїх цілей потребують використання ввіреного агенту ресурсу, тому змушені звертатися до нього. Корупцією в рамках цієї моделі виступають такі дії агента, за яких він використовує ресурси принципала не для вирішення завдань останнього, а для досягнення власних цілей. Клієнти при цьому виступають в ролі хабародавців, що вступили в змову з агентом для вирішення своїх проблем за переданий йому хабар.

Самі корупційні ситуації в рамках описуваної моделі виникають через наявність асиметрії в доступі до інформації, що існує між агентом і принципалом. Агент порівняно з принципалом володіє більшою інформацією про стан поточних справ, може приховувати її і використовувати в особистих, корисливих цілях. В результаті розрив в доступі до інформації призводить до того, що чиновник має монопольне право розпоряджатися державним ресурсом в умовах відсутності контролю з боку держави і суспільства, а також практично відсутнього ризику покарання за корупційну діяльність. У таких ситуаціях і виникають корупційні відносини.

Однак недоліками розгляду корупції з позиції теорії «принципал-агент» є трактування всього різноманіття корупційних проявів хабарництвом, а також неврахування впливу соціальних інститутів, що сформувалися в суспільстві.

Основні причини поширення корупції в суспільстві економісти вбачають в надмірному та неефективному втручанні держави в економічні процеси. Таким чином, розглядаючи корупцію з позицій економічної теорії, ми можемо визначити її як прояв поведінки індивідів, метою якої виступає максимізація її корисності за допомогою вилучення непродуктивного доходу за рахунок використання і перерозподілу ресурсів, які не належать цим індивідам, але доступні їм. Причини сили поширення корупційної діяльності вбачаються в надмірному і неефективному втручанні держави в економічне життя суспільства. Корупція виступає одним зі способів рентоорієнтованої поведінки осіб, які шукають вигоду від державних обмежень, що регулюють і контролюють правила, які обумовлюють функціонування ринку [14]. Фактично корупція є одним з «провалів» держави, тобто випадком недосконалості державного втручання, в основі якого лежить нездатність забезпечити ефективний розподіл і використання суспільних ресурсів.

Деякі науковці пропонують відображати визначення корупції у вигляді формули. Одним з перших це зробив професор Р. Клітгаард, який вивів знамениту «формулу корупції» [15, с. 84]:

Корупція = влада монополій +
+ свобода дій (дискреція) – підзвітність.

Р. Клітгард зазначає, що незаконна поведінка процвітає там, де службовці мають монопольну владу над клієнтами, коли службовці користуються широкими дискреційними повноваженнями, а також за умов слабкої підзвітності.

Однак Р. Клітгард стверджує, що зменшення корупційних можливостей можливе шляхом уникнення ситуацій, коли чиновник має монопольні повноваження, підкріплені дискреційним правом за загально низького рівня підзвітності [15, с. 94].

На основі проведених досліджень ми пропонуємо трактувати корупцію як неформальну норму взаємодії державних посадових осіб з громадянами, в основі якої лежить принцип надання послуг для отримання особистих благ (як матеріальних, так і нематеріальних), що здійснюються з порушенням формальних і неформальних інституційних обмежень, що виникає внаслідок непрозорості та недосконалості наявних взаємовідносин між громадянським суспільством та державою.

Тобто корупція є продуктом соціального життя, має свою вартість, яку платить суспільство за її існування, впливає на життєво важливі процеси (економічні, політичні, правові) та має глобальний характер. Крім того, має властивість постійно змінюватись. Отже, розглянувши різні підходи до визначення корупції, робимо висновок, що сутність корупції є незмінною, змінюються лише форми прояву корупційних відносини.

Висновки. З проведеного дослідження робимо висновок, що корупція є ознакою розвитку ринкових відносин, і може розглядатися як наслідок створення капіталу, що перетворює все на товар, зокрема послуги державної влади. Влада ж за своєю природою схожа на гроші, а політична система – на ринок. Монопольне право держави на виробництво суспільних благ за своєю природою має неринковий характер, однак отримувачі корупційної ренти перетворюють його на товар. Найповніше розкрити сутність корупції та всебічно дослідити це явище можна, використовуючи системний підхід (економічний, соціальний, політико-правовий і правовий). Корупція як соціально-економічне явище, виявляється у використанні державними службовцями, уповноваженими на виконання управлінських функцій, своїх дискреційних прав з корисливою метою для особистого збагачення або в групових інтересах. Корупція в політико-правовому сенсі є способом переродження політичної влади і системи державного управління з інституту, що виражає єдиний загальнонаціональний інтерес, на захисника інтересів владних еліт. При цьому її наслідками є дисфункція в системі макроекономічного управління та порушення балансу інтересів в системі соціально-економічних відносин. Корупція як економічне явище реалізується через рентоорієнтовану поведінку чиновників та є формою спотворених відносин обміну, розподілу і привласнення економічних благ, які обмежують економічну свободу, свободу конкуренції і доступ громадян і бізнесу до національних ресурсів. Таким чином, чиновниками, наділеними владними функціями в системі державного управління, здійснюються незаконна комерціалізація своєї діяльності, конвертація влади у власність і капітал, забезпечуються неекономічні переваги в конкурентній боротьбі (перш за все на ресурсних ринках) представникам бізнесу, які виплачують корупційну ренту. Наявність тісного корупційного зв'язку між владою і бізнесом в Україні перетворює корупцію на системне інституціональне явище, що становить суспільну небезпеку, оскільки внаслідок протиправної діяльності отримуються прибутки, які інвестуються знову ж таки в розвиток самої корупції.

Список використаних джерел:

1. Блауберг И. Проблема целостности и системный подход / И. Блауберг. – М., 1997. – 165 с.
2. Дратавер Б. Макроекономіка / Б. Дратавер. – Кіровоград : РВВ КДПУ ім. В. Винниченка, 2004. – 89 с.
3. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Э. Дюркгейм ; пер. с фр. А. Гофмана. – М. : Канон, 1996.
4. Шульженко Ф. Соціально-правова держава: проблеми становлення та модернізації : [монографія] / Ф. Шульженко. – К. : КНЕУ, 2007. – 392 с.
5. Кушніренко С. Поняття і основи профілактики корупції / С. Кушніренко // Протидія корупції на муніципальному рівні. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – С. 3–4.
6. Дюверже М. Політичні партії / М. Дюверже. – М. : Академічний Проект, 2000. – 201 с.
7. Хантінгтон С. Політичний порядок в мінливих суспільствах / С. Хантінгтон. – М. : Прогрес-Традиція, 2004. – 87 с.
8. Дахин А. Коррупция: элементы социологической модели / А. Дахин // Коррупция в органах государственной власти: природа, меры противодействия, международное сотрудничество : сборник статей / под ред. П. Панченко, А. Чупровой, А. Мизерия. – Нижний Новгород, 2001. – С. 192.
9. Вебер М. Политика как призвание и профессия / М. Вебер // Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990. – С. 657.
10. Парсонс Т. О социальных системах / Т. Парсонс. – М. : Академический Проект, 2002. – С. 11.
11. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура / Р. Мертон. – М. : АСТ, 2006. – 247 с.
12. Rose-Ackerman S. The Economics of Corruption / S. Rose-Ackerman // Journal of Public Economics. – Vol. 4. – № 2. – P. 187–203.
13. Еггертсон Т. Економічна поведінка та інститути / Т Еггертсон. – М. : Справа, 2001. – 408 с.
14. Helping Countries Combat Corruption: The Role of the World Bank. Poverty Reduction and Economic Management // The World Bank. September, 1997. – P. 8.
15. Klithaard R. Pryborkannia koruptsii / R. Klithaard ; per. V. Horbatko. – Kh. : Tarbut Laam, 2006. – 244 s.

УДК 331.556.4

Стаканов Р.Д.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Стаканов Р.Д. Кореляційно-регресійний аналіз впливу регіональної економічної інтеграції на розвиток міграційних процесів. У статті ми провели емпіричну перевірку наявності впливу регіональної інтеграції на процеси міжнародної трудової міграції. Для цього було використано дані по 16 регіональних інтеграційних організаціях, на які припадає понад 90% світової імміграції. Незважаючи на рівень інтеграції, всі регіональні організації укладали окремі угоди щодо спрощення руху окремих категорій робітників. Дослідження показало, що ключовим фактором, який визначає зростання кількості мігрантів є зростання обсягу економіки регіону, приймаючого мігрантів. З іншого боку, зростання рівня інтеграції позитивно впливає також і на приток іммігрантів, хоча цей зв'язок і не є сильним.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, регіональна інтеграція, міграційна політика, регресійний аналіз.

Стаканов Р.Д. Корреляционно-регрессионный анализ влияния региональной экономической интеграции на развитие миграционных процессов. В статье мы провели эмпирическую проверку наличия влияния региональной интеграции на процессы международной трудовой миграции. Для этого были использованы данные по 16 региональным интеграционным организациям, на которые приходится более 90% мировой иммиграции. Несмотря на уровень интеграции, все региональные организации заключали отдельные соглашения по упрощению движения отдельных категорий работников. Исследование показало, что ключевым фактором, определяющим рост количества иммигрантов, является рост объема экономики региона, принимающего мигрантов. С другой стороны, рост уровня интеграции также положительно влияет на приток иммигрантов, хотя данная связь и не является сильной.

Ключевые слова: международная трудовая миграция, региональная интеграция, миграционная политика, регрессионный анализ.

Stakanov R.D. Correlation and regression analysis of the regional economic integration influence on the development of migration processes. In the article we conducted an empirical review of the regional integration impact on the processes of international labour migration. For this purpose, we used data of 16 regional integration organizations, accounting for more than 90% of the world's immigration. Despite the level of integration, all the regional organizations entered into separate agreements to facilitate the movement of certain categories of workers. Our research has shown that the key factor determining the increase in the number of migrants was economic growth of the host region. On the other hand, the growth of the integration level also positively influenced the inflow of immigrants, although this correlation here was not strong.

Key words: international labour migration, regional integration, migration policy, regression analysis.

Постановка проблеми. Міжнародна трудова міграція активно розвивається та зростає як в абсолютних, так і у відносних значеннях. Існують численні теоретично обґрунтовані чинники міжнародної трудової міграції, які відображають як ринковий, так і інституційні підходи до дослідження цього процесу. В умовах функціонування регіональних ринків праці вагоме значення має визначення ключових чинників, які впливають на розвиток міграційних переміщень. Одним із оптимальних кількісних способів дослідження форм міжнародних економічних відносин є використання регресійного аналізу, що дає змогу на основі наявного адекватного та відповідного статистичного матеріалу здійснити аналіз процесів міжнародної трудової міграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міжнародної трудової міграції, міграційної політики окремих країн та регіонів досліджувались низкою українських та зарубіжних науковців, серед яких перш за все варто виділити Дж. Борхаса, А. Вінтерса, А. Гайдуцького, С. Дрінквотера, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О. Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, О. Шниркова. Також значна увага цьому питанню приділяється в звітах та окремих спеціальних дослідженнях низки міжнародних організацій, зокрема Міжнародної організації праці, Міжнародної організації з міграції, Організації економічного співробітниці та розвитку, Світового банку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розрахунок впливу регіональної економічної інтеграції на розвиток міграційних процесів. Стаття є частиною дослідження впливу регіонального регулювання міжнародної трудової міграції в умовах формування глобального ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Для емпіричної перевірки теоретично обґрунтованого твердження про позитивний вплив регіональної інтеграції на міжнародну трудову міграцію ми скористаємось даними Матриці регіональних інтеграційних угрупувань (табл. 1), для розрахунку показників трудової міграції за період 2010–2015 рр. будуть використані дані ООН [1]. Дані приростів імміграції були отримані по 175 країнах світу, на які в 2015 р. припадали 213,4 млн. мігрантів (87,55% від їх загальної кількості). Поза межами дослідження залишились лише такі регіональні центри імміграції, як Китай, Гонконг, Швейцарія, Японія, Ізраїль, Норвегія та Південна Корея, на які сукупно припадає близько 5% світового показника імміграції. Водночас невключення до дослідження низки країн Близького Сходу (Іран, Ірак, Сирія, Йорданія, Туреччина, Ліван, Ємен, Палестинські території), на які також припадає близько 5% імміграції, є обґрунтованим, оскільки міграція в цей регіон спричинена переважно гуманітарними мотивами і не є об'єктом нашого дослідження. Таким чином, через те, що понад 90% світової еміграції було охоплено цим дослідженням, його результати можуть розглядатись як значущі для всієї міжнародної трудової міграції в світовій економіці.

Емпіричне доведення гіпотези про наявність лінійного регресійного зв'язку між рівнем економічної інтеграції країн та кількістю мігрантів передбачає побудову математичної моделі об'єкта, який містить дві групи елементів:

1) характеристика об'єкта, яку потрібно визначити (невідомі величини), – вектор $Y = (y_j)$;

2) характеристика зовнішніх (щодо модельованого об'єкта) умов, які змінюються, – вектор $X = (x_j)$.

Множини параметрів X можуть розглядатись як екзогенні величини (тобто такі, які визначаються поза рамками моделі), а величини, що належать вектору Y, – як ендогенні (тобто такі, які визначаються за допомогою моделі).

Отже, математичну модель слід розуміти як умовний механізм трансформації зовнішніх умов об'єкта X на характеристики об'єкта Y, які мають бути знайдені. Такий тип взаємозв'язку змінних вважається функціональним і полягає в побудові функціональної моделі, завданням якої є пізнання сутності об'єкта через найважливіші прояви цієї сутності, а саме діяльність, функціонування, поводження. Внутрішня структура об'єкта при цьому не вивчається, тому інформація про структуру не використовується. Функціональні економетричні моделі кількісно описують зв'язок між вихідними показниками *X* економічної системи та результуючим показником *Y*. Загалом економетричну модель можна записати так:

$$Y = f(x) + u\,, \qquad (1)$$

де *X* – вихідні економічні показники; *u* – випадкова (або стохастична) складова.

З огляду на те, що залежна змінна *Y* залежить від *u*, вона також є стохастичною, тому під час виявлення кореляційно-регресійного зв'язку між економічними показниками виникає потреба зменшення у певних допустимих межах похибки, викликаної наявністю випадкової складової, що на практиці здійснюється лінійною апроксимацією параметрів моделі:

$$Y = a_0 + a_1 X + u\,, \qquad (2)$$

де a_0 та a_1 – невідомі параметри.

Розсіювання незалежних змінних на координатній площині є основним фактором спотворення даних в моделі регресії. З метою підвищення адекватності лінійної регресії використовується принцип мініміза-

Таблиця 1

Матриця регіональних інтеграційних угрупувань

№	Регіональне об'єднання	Рівень інтеграції*	Наявність спеціальних угод про вільний рух окремих категорій робітників/короткострокових безвізових поїздок	Наявність повної свободи руху робітників
1	ЄС	5	+	+
2	ЕКОЦАС	4	+	–
3	ЄАЕС	4	+	+
4	КАРІКОМ	4	+	+
5	GCC	3	+	+
6	АСЕАН	3	+	–
7	МЕРКОСУР	3	+	+
8	АНКОМ	2	+	+
9	ЕКОВАС	2	+	–
10	САДК	2	+	–
11	ANZCERTA	1	+	+
12	КОМЕСА	1	+	–
13	НАФТА	1	+	–
14	СНД	1	+	–
15	СААРК	1	+	–
16	IGAD	0	+	–

* рівні інтеграції окремих інтеграційних об'єднань можуть суміщати елементи різних рівнів або ж не включати теоретично обґрунтовані позиції; позиціонування за рівнями інтеграції зроблено на основі переважаючих характеристик в рамках РТУ

Джерело: складено автором

ції суми квадратів відхилень точок від певної лінії, яка загалом описує регресійну залежність, а саме метод найменших квадратів (МНК). Цей метод полягає в знаходженні таких a_0 та a_1, для яких $\sum_{i=1}^{n} u_i^2$ є найменшою.

Необхідною умовою мінімізації випадкової величини є рівність нулю частинних похідних функції f (x) за кожним із параметрів a_0 та a_1. Для лінійної залежності МНК матиме такий вид:

$$F = \sum_{i=1}^{n} u_i^2 = \sum_{i=1}^{n} (y_i - \widehat{y_i})^2 = \sum_{i=1}^{n} (y_i - \widehat{a_0} - \widehat{a_1} x_i)^2 \to \min \quad (3)$$

за умови, що

$$\begin{cases} \dfrac{\partial F}{\partial a_0} = -2\sum\limits_{i=1}^{n} (y_i - \widehat{a_0} - \widehat{a_1} x_i) = 0 \\ \dfrac{\partial F}{\partial a_1} = -2\sum\limits_{i=1}^{n} x_i (y_i - \widehat{a_0} - \widehat{a_1} x_i) = 0 \end{cases}. \quad (4)$$

Виконавши елементарні перетворення, отримаємо систему лінійних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum\limits_{i=1}^{n} y_i - n\widehat{a_0} - \widehat{a_1} \sum\limits_{i=1}^{n} x_i = 0 \\ \sum\limits_{i=1}^{n} x_i y_i - \widehat{a_0} \sum\limits_{i=1}^{n} x_i - \widehat{a_1} \sum\limits_{i=1}^{n} x_i^2 = 0 \end{cases}, \quad (5)$$

звідки отримаємо

$$\begin{cases} n\widehat{a_0} + \widehat{a_1} \sum\limits_{i=1}^{n} x_i = \sum\limits_{i=1}^{n} y_i \\ a_0 \sum\limits_{i=1}^{n} x_i + a_1 \sum\limits_{i=1}^{n} x_i^2 = \sum\limits_{i=1}^{n} x_i y_i \end{cases}. \quad (6)$$

Розв'язуючи систему лінійних рівнянь, отримаємо оцінки параметрів a_0 та a_1 – $\widehat{a_0}$ та $\widehat{a_1}$:

$$\widehat{a_1} = \frac{\sum\limits_{i=1}^{n} x_i \sum\limits_{i=1}^{n} y_i - n\sum\limits_{i=1}^{n} x_i y_i}{\left(\sum\limits_{i=1}^{n} x_i\right)^2 - n\sum\limits_{i=1}^{n} x_i^2} \quad (7)$$

та

$$\widehat{a_0} = \frac{\sum\limits_{i=1}^{n} x_i \sum\limits_{i=1}^{n} x_i y_i - \sum\limits_{i=1}^{n} x_i^2 \sum\limits_{i=1}^{n} y_i}{\left(\sum\limits_{i=1}^{n} x_i\right)^2 - n\sum x_i^2}. \quad (8)$$

Важливим етапом побудови будь-якої регресійної моделі є визначення значущості (адекватності) отриманих оцінок параметрів. Існують різні алгоритми проведення такого дослідження, більшість яких передбачає оцінку залежності:

– усього масиву пояснювальних змінних (χ^2 – «хі»-квадрат);

– кожної пояснювальної змінної з рештою змінних (*F*-критерій);

– кожної пари пояснювальних змінних (*t*-критерій).

Зазначені критерії під час порівняння з їхніми критичними значеннями дають підстави робити конкретні висновки щодо наявності чи відсутності мультиколінеарності пояснювальних змінних та їх адекватності реальним процесам, які моделюються.

Коефіцієнт детермінації для кожної змінної:

$$R_k^2 = 1 - \frac{1}{c_{kk}}. \quad (9)$$

Якщо коефіцієнт детермінації наближається до одиниці, то коефіцієнти регресії загалом адекватно пояснюють досліджуваний процес.

На наступному етапі проводиться обчислення t-критеріїв:

$$t_{kj} = \frac{r_{kj}\sqrt{n-m}}{\sqrt{1-r_{kj}^2}}. \quad (10)$$

Фактичні значення критеріїв t_{kj} порівнюються з табличними при $n - m$ ступенях свободи і рівні значущості α. Якщо $t_{kj} > t_{табл}$, то коефіцієнти моделі адекватно пояснюють незалежні змінні.

Відповідно до нашого припущення про те, що укладення регіональних торговельних угод безпо-

середньо впливає на міграційні процеси в країнах-учасницях інтеграційного об'єднання, ми розробили регресійну модель, в якій відповідно до залежної змінної, а саме приросту кількості мігрантів (КМ), ставились залежні змінні, а саме рівень інтеграції (РІ), темп приросту ВВП інтеграційного об'єднання (ВВП) та темп приросту виплачених емігрантами грошових переказів (ГП).

В рамках цього дослідження розглядалися 16 інтеграційних об'єднань, кожне з яких характеризується різним рівнем лібералізації руху трудових мігрантів (табл. 4.1).

Отже, статистична база моделі включає середні темпи приросту досліджуваних в регресії змінних за період 2010–2015 рр. для кожного з інтеграційних об'єднань. Середні темпи приростів ($T_{сер}$) відповідних показників визначалися для кожної країни відповідної РТУ:

$$T_{сер} = \sqrt[5]{\frac{Y_{2015}}{Y_{2010}}}, \quad (11)$$

де Y_{2010} та Y_{2015} – значення досліджуваного показника у 2010 р. та 2015 р. відповідно. Такий підхід дає змогу аналізувати тенденції в динаміці, що підвищує точність отриманих в результаті даних. Якщо по певних країнах були відсутні відповідні значення, показник за 2015 р. розраховувався за допомогою екстраполяції даних за весь наведений у статистичній базі період часу (табл. 2).

На основі даних, наведених у табл. 2, побудовано діаграму розміщення факторів моделі для перевірки можливості їх аналізу методами лінійної регресії (рис. 1).

Примітки: незалежні змінні 1, 2, 3 – рівень інтеграції, середній темп приросту ВВП РТУ, середній темп приросту отриманих переказів відповідно

На рис. 1 значення залежної змінної для кожного з факторів відкладалися по осі абсцис, а незалежних змінних – по осі ординат. Аналіз розміщення факторів моделі дає змогу стверджувати, що більшість значень розташовується навколо умовного центру, тобто між незалежними і залежною змінною може існувати лінійний зв'язок. Таким чином, рівняння лінійної регресії матиме вигляд:

$$КМ=a_0+a_1РІ+a_2ВВП+a_3ГП, \quad (12)$$

де ***КМ*** – темп приросту кількості мігрантів, ***РІ*** – рівень інтеграції, ***ВВП*** – темп приросту ВВП інтеграційного об'єднання, ***ГП*** – темп приросту виплачених емігрантами грошових переказів, $a_0 \ldots a_3$ – коефіцієнти, що характеризують ступінь впливу кожної з незалежних змінних на темп приросту мігрантів.

В результаті проведених розрахунків отримано рівняння регресії:

$$КМ=4{,}46+0{,}21\times РІ+0{,}86\times ВВП-0{,}02\times ГП. \quad (13)$$

Значення коефіцієнтів перед кожним із факторів показує ступінь впливу однієї з незалежних змінних (за умови, що решта незмінні) на зростання кількості мігрантів. Коефіцієнт 3-м фактором є незначним від'ємним показником, що засвідчує наявність зворотного зв'язку між незалежною і залежною змінними, тобто збільшення значення фактору на 1% приводить до несуттєвого зменшення кількості мігрантів. Отриману залежність можна пояснити, тим фактом, що регіони імміграції перш за все є регіонами походження грошових переказів, а не їх регіоном призначення, і притік додаткової кількості мігрантів в регіон (який досить часто забезпечується припливом позарегіональної робочої сили) не корелює з показником отриманих грошових переказів в регіоні, оскільки як показник кореляції, так і коефіцієнт детермінації для міграції та грошових переказів, отриманих в глобальному масштабі, наближаються до 1 (фактично ми говоримо про наявність прямої лінійної залежності між кількістю емігрантів в глобальному масштабі та глобальними обсягами грошових переказів).

З двох факторів, які мають позитивний вплив на зростання економіки, найбільш важливим є темп приросту ВВП, підвищення якого на 1% забезпечує зрос-

Таблиця 2

Вихідні значення змінних регресії

РТУ	Середній темп приросту мігрантів, %	Рівень інтеграції	Середній темп приросту ВВП, %	Середній темп приросту отриманих переказів, %
ЄС	1,5	5	1,6	1,74
ЕКОЦАС	8,94	4	6,6	6,88
ЄАЕС	6,89	4	0,9	1,2
КАРІКОМ	9,06	4	2,1	3,37
GCC	9,95	3	2,2	7,45
АСЕАН	8,5	3	5,61	20,4
МЕРКОСУР	7,98	3	1,5	5,59
АНКОМ	9,47	2	2,1	11,2
ЕКОВАС	10,9	2	7,1	19,1
САДК	14,76	2	5,2	-1,08
ANZCERTA	9,65	1	5,3	5,25
КОМЕСА	7,05	1	6,1	-6,46
НАФТА	7,45	1	3,34	0,55
СНД	-4,59	1	-8,7	0,79
СААРК	9,77	1	6,15	5,98
IGAD	6,68	0	6,5	14,1

Джерело: розраховано автором на основі даних, наведених у джерелах [1; 2; 3]

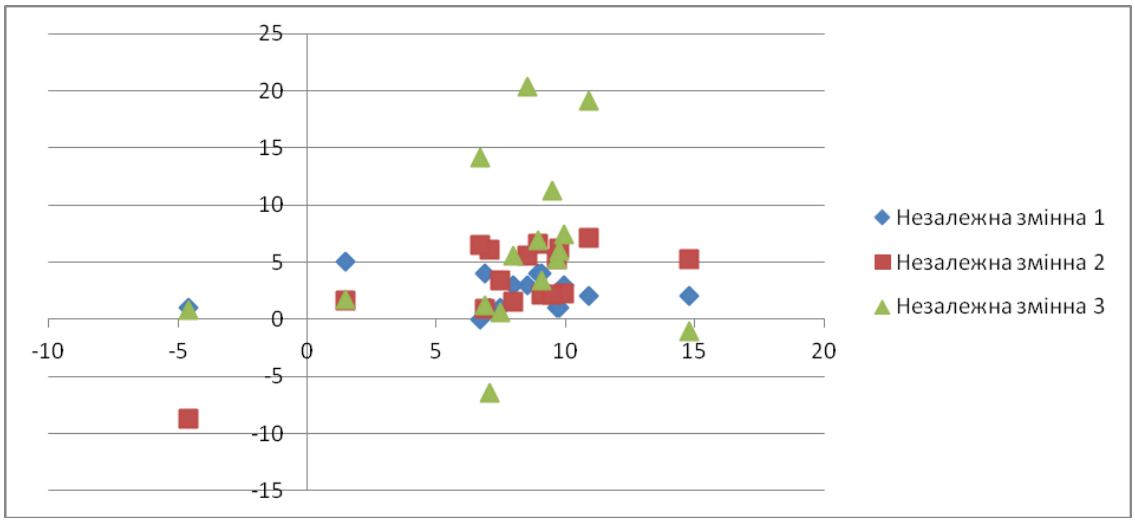


Рис. 1. Перевірка вихідних даних моделі щодо відповідності припущенням лінійної регресії

тання кількості мігрантів на 0,86%. Особливо треба відзначити, що позитивний вплив на збільшення трудових мігрантів має і рівень інтеграції в рамках певної РТУ, що підтверджує нашу гіпотезу про наявність прямої залежності між цими показниками.

Множинний коефіцієнт кореляції R в цій моделі (0,77) характеризує (за шкалою Чеддока) [4] якісну характеристику сили зв'язку як високу. Для перевірки адекватності моделі використовувалися стандартні тести, перш за все значення коефіцієнта детермінації R^2, значення якого склало 0,6, що з урахуванням кількості спостережень (16) є показником високої достовірності моделі, тобто дисперсія значень приростів кількості мігрантів загалом відповідає реальним показникам. Р-значення для коефіцієнтів склали 0,024, 0,037, 0,017 та 0,044 відповідно, тобто всі визначені коефіцієнти значущі і є меншими встановленого рівня значущості 0,05.

Висновки. Ми визначили, що ключовим мотивуючим фактором для притоку іммігрантів в регіон та розвитку самої регіональної міграційної інтеграції є зростання величини регіональної економіки. Хоча обсяги міграції характеризуються прямою залежністю від рівня інтеграції, однак цей зв'язок не є сильним, крім того, він суттєво диференціюється між різними РТУ. На основі проведених розрахунків ми бачимо, що міграційна політика в різних регіонах не завжди визначається рівнем інтеграції, а також залежить від наявності та якісного наповнення регіональних та двосторонніх угод, щодо міграції (це знайшло своє відображення в побудованій нами табл. 1). Регресійний аналіз хоча і виявив міграційні залежності, однак не міг дати відповідь щодо успішності міграційної політики в різних регіонах. Для досягнення цієї мети необхідно проводити додаткові дослідження, зокрема з використанням біхевіористичних підходів та теорії ігор.

Список використаних джерел:

1. Trends in International Migration Stock: The 2015 Revision // United Nations. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/docs/MigrationStockDocumentation_2015.pdf.
2. Personal remittances, received (current US$) // The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT.
3. GDP (current US$) // World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD.
4. Множественный коэффициент корреляции R [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://statsoft.ru/home/textbook/glossary/GlossaryTwo/M/MultipleR.htm.
5. Кузьмичов А. Економетрія. Моделювання засобами MS Excel : [навч. посіб.] / А. Кузьмичов, М. Медведєв. – К. : Ліра-К, 2015. – 212 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 656.03

Богаченко М.В.,
аспірант кафедри «Економіка підприємств»,
Одеський національний політехнічний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Богаченко М.В. Світовий досвід організації міського пасажирського транспорту. У статті проаналізовано світовий досвід з організації міського пасажирського транспорту. Представлено різні світові системи визначення тарифу на автобусні пасажирські перевезення. Описано орагнізацію міського пасажирського транспорту Варшави (Польща), Стокгольма (Швеція) та Лондона (Великобратанія). Проведено порівняльну характеристику їх систем організації міського пасажирського транспорту.

Ключові слова: пасажирські перевезення, ефективність транспортного обслуговування, транспортна система, транспортні моделі обслуговування населення, транспортні тарифи, рівень якості транспортного обслуговування.

Богаченко М.В. Мировой опыт организации городского пассажирского транспорта. В статье проанализирован мировой опыт по организации городского пассажирского транспорта и представлены различные системы определения тарифа на автобусные пассажирские перевозки. Представлены различные мировые системы определения тарифа на автобусные пассажирские перевозки. Описаны организация городского пассажирского транспорта Варшавы (Польша), Стокгольма (Швеция) и Лондона (Великобратания). Проведена сравнительная характеристика их систем организации городского пассажирского транспорта.

Ключевые слова: пассажирские перевозки, эффективность транспортного обслуживания, транспортная система, транспортные модели обслуживания населения, транспортные тарифы, уровень качества транспортного обслуживания.

Bohachenko M.V. World experience of effective organization of urban passenger transport system. This article consists of analyzing the world experience of the organization of urban passenger transport and shows different system for determining tariffs of passenger transportation. Various global system for determining tariff on passenger transposrts are presented. The organization of the city passenger transport of Warsaw (Poland), Stockholm (Sweden) and London (Great Britain) are described. A comparative analizes of their organization systems of urban passenger transport is conducted.

Key words: passenger transportation, efficiency of transport services, transport system, transport model of public services, transportation fares quality of transport services.

Постановка проблеми. Міський пасажирський транспорт відіграє значну роль у пасажирських перевезеннях як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Проте не існує єдиних підходів до організації ринку пасажирських перевезень автомобільним транспортом у світі.

Перед тим, як змінювати наявну або вибрати іншу систему організації міського пасажирського транспорту, необхідно проаналізувати діяльність підприємства. Для цього аналізу необхідно знати не тільки внутрішнє середовище діяльності, а і те, як воно взаємодіє із державними та приватними організаціями, фінансовими закладами тощо, які утворюють його зовнішнє середовище. Розглянемо дані статистики, які представлені на таблиці 1.

З табл. 1 видно, що послугами пасажирського транспорту скористалися 3447,2 млн пасажирів, при цьому послугами автомобільного пасажирського транспорту скористалася найбільша частка пасажирів (1506,1 млн). Тому організація ефективної транспортної системи перевезення населення є одним із найважливіших завдань у багатьох містах України.

Суттєвими проблемами пасажирського транспорту є значна застарілість рухомого складу; територіальна нерівномірність розвитку транспортної інфраструктури у різних містах країни; низька пропускна можливість автомобільних доріг; низька якість пасажирських перевезень; рівень тарифу, що не покриває операційних витрат діяльності транспортних підприємств [2; 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядом цього питання займалися як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники. Вчені С.А. Ширяєв, О.С. Кодиленко, А.С. Кодиленко дослідили моделі державного регулювання діяльності пасажирського транспорту в різних країнах залежно від економічних та соціальних особливостей [4, с. 218]. В. Волик розглянув

моделі управління міським пасажирським транспортом на прикладі провідних країн Європи та визначив, що сьогодні не існує єдиного підходу до вибору найбільш ефективної моделі його управління [5, с. 20]. О.І. Амоша та О.С. Філіппова виявили роль міського транспорту в економіці Європейського Союзу та основні тенденції його сучасного розвитку і визначили основні особливості організації роботи міського пасажирського транспорту в країнах-членах ЄС [6, с. 179]. Дослідженням питання ефективної організації та управління системою міського пасажирського транспорту також займалися такі вчені, як І.О. Башинська [7–8], В.Ю. Філіппов [7], В.В. Димченко, М.Ю. Радченко, М.Н. Стоянова тощо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження світового досвіду організації системи міського пасажирського транспорту та аналіз систем визначення тарифу на пасажирські перевезення. Відповідно до поставленої мети завданнями цього дослідження є: проаналізувати досвід зарубіжних країн та транспортних компаній щодо організації міського пасажирського транспорту; дослідити системи визначення тарифу провідних країн світу на автобусні пасажирські перевезення; провести порівняльний аналіз наявних систем управління міським пасажирським транспортом.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо більш детально організацію міських пасажирських перевезень провідних країн Європи.

У Польщі частка поїздок на громадському транспорті становить майже 60% [10], при цьому міські перевезення становлять основну частину пасажирських перевезень. Обсяг пасажирських перевезень автобусами в Польщі з 2006 по 2015 рік представлено на рисунку 1.

Основним видом міського транспорту в Польщі є автобуси, кількість яких становить приблизно 11,5 тисяч [10], які забезпечуються в основному муніципальними операторами. При цьому є приватні транспортні компанії, частка на ринку яких коливається від декількох до кількох десятих відсотка, які працюють на певних лініях за угодою з місцевою владою. У Варшаві вся мережа громадського транспорту обслуговується одним підприємством – Варшавським управлінням громадського транспорту (ZTM або Zarząd Transportu Miejskiego) [10]. Завдяки цьому у Варшаві діє єдиний квиток, користуватися яким можна у всьому місті. У Варшаві тарифи в міському громадському транспорті визначаються залежно від пройденої відстані [10]. Відповідно до цього існують дві системи розрахунку тарифу:

– фіксована система, в якій тариф не залежить від відстані;

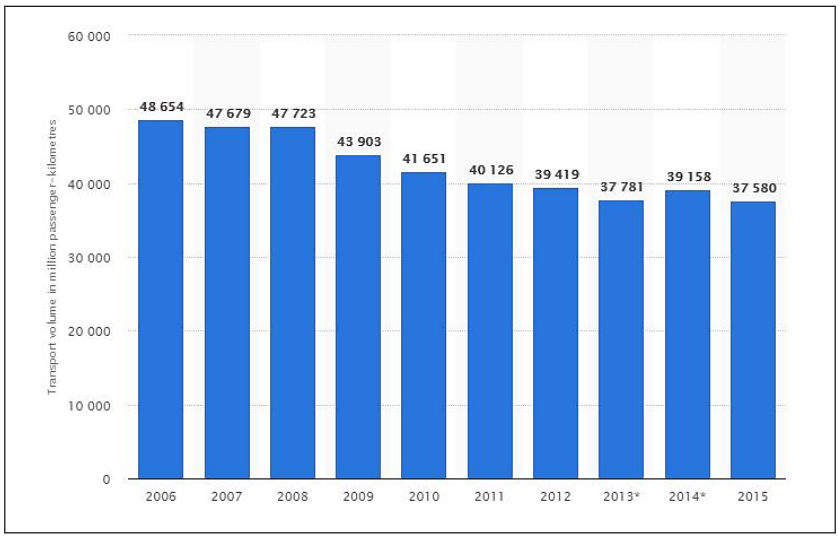


Рис. 1. Обсяг пасажирських перевезень автобусами в Польщі з 2006 по 2015 рік (в мільйонах пасажиро-кілометрів) [11]

Таблиця 1

Пасажирські перевезення в Україні в січні-вересні 2017 р. [1]

	Пасажирооборот		Перевезено пасажирів	
	млн. пас. км	у % до січня–вересня 2016	млн	у % до січня–вересня 2016
Транспорт	**74 557,5**	**108,0**	**3447,2**	**100,2**
залізничний	21 284,6	103,2	126,2	98,7
автомобільний	26 335,3	102,3	1506,1	100,1
водний	25,3	98,5	0,5	132,0
авіаційний	15 547,3	136,7	8,2	132,2
трамвайний	2907,7	96,0	501,3	95,4
тролейбусний	4426,3	101,8	778,8	101,7
метрополітенівський	4031,0	103,3	526,1	103,3

– змішана (диференціальна) система, в якій зміна тарифу відбувається залежно від позначених транспортних зон, у межах яких відбувається руху пасажирів. Ця система є основною під час визначення рівня тарифу.

Варшава розділена на дві транспортні зони: strefa 1 і strefa 2. Перша зона включає переміщення в межах міста, а друга зона – це гміни (міста, села або група сіл і міст) [10], які підписали із ZTM спеціальну угоду, що дозволяє їх жителям користуватися міським транспортом столиці. Відповідно до цих зон відбувається диференціювання тарифів, які представлені в таблиці 2. За даними НБУ станом на 01.12.2017 року офіційний курс польського злотого щодо до гривні становив 7,67 [12].

Стокгольм має дуже розвинену мережу міського транспорту. Міські автобуси обслуговують маршрути на всій його території. Організацією всього міського транспорту займається муніципальна компанія Storstockholms Lokaltrafik AB, або SL [14]. Оплата проїзду здійснюється за допомогою SL Access card, якою можна користуватися протягом шести років. Водії автобусів і трамваїв не мають право продавати квитки пасажирам.

Транспортна система Стокгольма була розділена до 2016 року на 3 територіальні зони – A, B, C. Зона A включала переміщення містом та передмістями, зона B – переміщення в комунах, а зоною C курсували електрички, місцеві автобуси, і автобуси, що з'єднують центр і область. Зональні квитки використовувалися на всіх видах транспорту протягом однієї години з моменту їх першого використання. Проте з січня 2017 року стокгольмська транспортна система змінила систему транспортних зон на фіксовану тарифну систему [14].

Відповідно до цієї системи існують три види квитків:

– проїзний (access card) – це пластикова картка довготривалого користування. На картці існує депозит, який можна постійно поповнювати, і з кожною поїздкою списується її вартість. Чим більше пасажир користується карткою, тим дешевша вартість проїзду;

– туристична картка, розрахована на коротший термін користування (24/48/72 години або 7 днів);

– одноразовий квиток, що діє на всі види транспорту впродовж 75 хвилин з моменту першого користування.

У Стокгольмі існує «віртуальний» квиток, отримати який можна у національного оператора мобільного зв'язку, при цьому ціна проїзду буде включена у вартість зв'язку [14]. Вартість проїзду у Стокгольмі представлено в таблиці 3. За даними НБУ станом на

Таблиця 2

Транспортні зони та вартість проїзду у Варшаві [13]

	Вид квитка**	**Зони дії**		**Стандартний тариф**	**50%***
	Вартість проїзду в залежності від часу проїзду				
1	Квиток (на одну людину), який дає право на необмежену кількість поїздок на період, який не перевищує 20 хвилин з моменту його підтвердження	1	2	3,40	1,70
2	Квиток (на одну людину), який дає право на необмежену кількість поїздок на період, що не перевищує 75 хвилин після його підтвердження, або дає право на одноразову поїздку до зупинки або станції, яка є останньою на маршруті	1	2	4,40	2,20
3	Квиток (на одну людину), який дає право на необмежену кількість поїздок на період, що не перевищує 90 хвилин після його підтвердження, або дає право на одноразову поїздку до зупинки або станції, яка є останньою на маршруті	1	2	7,00	3,50
4	Квиток (на групу осіб, яка не перевищує 10 чоловік), який дає право на необмежену кількість поїздок на період, що не перевищує 90 хвилин після його підтвердження, або дає право на одноразову поїздку до зупинки або станції, яка є останньою на маршруті	1	–	–	22,0
	Вартість проїзду залежно від кількості днів проїзду				
1	Одноденний квиток дає право на необмежену кількість подорожей протягом 24 годин після його підтвердження	1	–	15,00	7,50
2	Одноденний квиток дає право на необмежену кількість подорожей протягом 24 годин після його підтвердження	1	2	26,00	13,00
3	Триденний квиток дає право на необмежену кількість подорожей протягом 72 годин після його підтвердження	1	–	36,00	18,00
4	Триденний квиток дає право на необмежену кількість подорожей протягом 72 годин після його підтвердження	1	2	57,00	28,50
5	Квиток вихідного дня (на одну людину) дає право на необмежену кількість подорожей протягом тижня з 19:00 п'ятниці до 8:00 понеділка	1	2	24,00	12,00
6	Квиток вихідного дня (на групу осіб, яка не перевищує 10 чоловік) дає право на необмежену кількість подорожей протягом тижня з 19:00 п'ятниці до 8:00 понеділка	1	2	40,00	–

*На території Варшави є пільгові категорії пасажирів, які мають право на 50-відсоткову знижку або мають право на безкоштовний проїзд відповідно до Постанови, яка визначає право окремих громадян на скорочення вартості проїзду міським пасажирським транспортом [13]

** Крім класифікації квитків, які представлені в таблиці 2, існують 30-денні та 90-денні квитки, які діють відповідно 30 і 90 днів з моменту їх підтвердження, квитки для дитини із багатодітної сім'ї та пенсійні квитки [13].

Таблиця 3

Тарифна система у Стокгольмі [14]

Критерій / Вид квитка	Зони (до 2017)			Вартість проїзду до 2017 року**		Вартість проїзду з 09.01.2017 року***		
	«А»	«В»	«С»	Повна ціна	Ціна зі знижкою	Дорослий квиток	Студентський квиток	Пенсійний квиток
Одноразовий квиток	+	–	–	36,0	20,0	43,0	29,0	
	+	+	–	54,0	30,0			
	+	+	+	72,0	40,0			
SL Access card*	+	–	–	25,0	15,0	30,0	20,0	
	+	+	–	37,5	22,5			
	+	+	+	50,0	30,0			
Туристична картка*								
– на 24 години	+	+	+	115,0	–	120,0	80,0	
– на 3 доби	+	+	+	230,0	–	240,0	160,0	
– на тиждень	+	+	+	300,0	–	315,0	210,0	

*Для того щоб користуватися цими видами квитків, необхідно придбати безконтактну картку SL Access card, депозит за яку становить 20 крон, яку можна поповнювати впродовж кількох років з моменту першого використання.

**Право на проїзд із знижкою мали діти/молодь від 6 до 20 років, а також пенсіонери віком від 65 років. Діти до 6 років мають право на безкоштовний проїзд.

***За новою системою терміни «повна ціна» та «ціна зі знижкою» змінилися на терміни «дорослий» (для людей віком від 20 до 65 років), «пенсійний» та «студентський» квитки. Діти до 6 років мають право на безкоштовний проїзд.

Таблиця 4

Білети та вартість проїзду у Лондоні [16]

Вид білету	Вартість проїзду
Одноразовий білет	1,50
Проїзний на 6 поїздок	6,00
Bus Passes на один день	3,50
Bus Passes на тиждень	13,50
Оплата смарт-картою Oyster у будні дні з 7:00 до 9:30	1,00
Оплата смарт-картою Oyster у інший час	0,80
Діти до 16 років (дітям, які старші 14 років, необхідно мати при собі смарт-карту Oyster із фотографією)	безкоштовно

01.12.2017 року офіційний курс шведської крони щодо гривні становив 3,24 [12].

Вся транспортна система Лондона контролюється публічно-правовою корпорацією Transport for London (TfL), яка є функціональним підрозділом адміністрації Великого Лондону [16]. Транспортна компанія, яка буде здійснювати автобусні перевезення, визначається в межах тендерної системи на основі встановленої ціни за відповідний маршрут. Ці контракти діють протягом п'яти років із дворічним переглядом на основі виконання показників ефективності.

Для того щоб здійснити поїздку, необхідно придбати й активувати квиток або скористатися проїзною карткою, а також можна скористатися кредитною карткою для оплати проїзду. Якщо пасажир користується проїзною карткою, то наприкінці поїздки необхідно знову використати картку для того, щоб із картки було списано кошти за фактичну, а не за максимально можливу поїздку.

Система оплати проїзду в Лондоні зазнала суттєвих змін з появою смарт-карт Oyster, які використовують в громадському транспорті для оплати перевезення та зберігання інформації про проїзд. Ця картка діє як спосіб оплати на всіх видах транспорту: в автобусах, метро, трамваях, DLR («легкі» залізничні перевезення) [15]. При цьому з кожною поїздкою вартість проїзду буде дешевшою. Тарифи на проїзд у Лондоні представлено в таблиці 4. За даними НБУ станом на 01.12.2017 року офіційний курс фунту стерлінга щодо гривні становив 36,57 [12].

Представимо узагальнену інформацію щодо систем організації міського пасажирського транспорту у таблиці 5.

Висновки. Отже, було проведено аналіз світового досвіду з організації міського пасажирського транспорту, а також представлено системи формування тарифів на перевезення. Розгляд світового досвіду регулювання системи пасажирських перевезень, в тому числі детальний аналіз методів державного втручання в транспортну систему, дасть змогу більш збалансовано розвивати транспортну систему міста, а також транспортну систему країни загалом.

Таблиця 5

Порівняльна таблиця систем організації міського пасажирського транспорту

Місто, Країна / Критерій	Варшава, Польща	Стокгольм, Швеція	Лондон, Великобританія
Забезпечення функціонування міського пассажирського транспорту	Zarząd Transportu Miejskiego w Warszawie, або ZTM	Storstockholms Lokaltrafik AB, або SL	Transport for London, або TfL
Тарифна система	Диференційована (залежно від зон проїзду та терміну дії квитка/проїзного)	Фіксована система	Диференційована (залежно від терміну користування квитка/картки)
Система оплати проїзду	ZTM tickets system	SL Access Card	Oyster Card
Вид білету	Безконтактна картка	Безконтактна картка	Безконтактна картка
Технологія обробки білетів	магнітна стрічка та NFC*	NFC	RFID*
Система мобільного обслуговування	відсутня	присутня	мобільне обслуговування введено с 2015 року

* NFC (від англ. Near Field Communication) – технологія бездротового високочастотного зв'язку малого радіусу дії «за один дотик», яка дає можливість обміну даними між пристроями, насамперед безконтактними платіжними терміналами, що перебувають на відстані близько 10 см [17].

* RFID (від англ. Radio Frequency IDentification) – радіочастотне розпізнавання квитка, яке здійснюється за допомогою закріплених за об'єктом спеціальних міток, що несуть ідентифікаційну та іншу інформацію [17].

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Барабаш О.О. Богаченко М.В. Механізм визначення оптимального рівня тарифів на пасажирські перевезення / О.О. Барабаш, М.В. Богаченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 1(3). – с. 23–28. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1(3)__6.
3. Богаченко М.В., Барабаш О.О. Вплив технологічного переоснащення на тарифну політику автотранспортного підприємства з пасажирських перевезень [Електронний ресурс] / М.В. Богаченко, О.О. Барабаш // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 4. – Режим доступу: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index-php/4-2016-ukr.
4. Ширяев С.А., Кодиленко О.С., Кодиленко А.С. Зарубежный опыт организации транспортного обслуживания населения и возможности его использования в России / С.А. Ширяєв, О.С. Кодиленко, А.С. Кодиленко // Молодой ученый. – 2016. – № 7. – С. 218–221.
5. Волик В. Зарубежный опыт формирования и реализации государственной политики в сфере городского транспорта / В. Волик // Международный научно-практический правовой журнал. – 2015. – Июль, 2015. – с. 18–22.
6. Амоша О.І., Філіпова О.С. Європейський досвід забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту / О.І. Амоша, О.С. Філіпова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2010. – Том 6. № 4. – С. 179–189.
7. Башинська І.О., Філіппов В.Ю. Проблеми та шляхи удосконалення функціонування міського пасажирського транспорту / Економіка. Фінанси. Право. – Київ, 2017. – 7/1’2017 – С. 35–47
8. Bashynska I.O. Using the method of expert evaluation in economic calculations // Aktual'ni Problemy Ekonomiky – Actual Problems in Economics, 7 (169), 408–412.
9. Зарубежный опыт организации рынка перевозок пассажиров автомобильным транспортом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mrtrans.ru/analitika/
10. Jakub Jackiewicz, Piotr Czech, Jacek Barcik. System taryfowo-biletowy stosowany w komunikacji miejskiej – część 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.polsl.pl/Wydzialy/RT/ZN_T/streszczenia/z67/67_ZN67_JackiewiczCzechBarcik_streszczenie.pdf
11. Główny Urząd Statystyczny [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.gov.pl/
12. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily
13. Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa: Strona główna [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mib.gov.pl/
14. Public Transport Fare Adjustment 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://landtransportguru.net/bus/bus-infrastructure/bus-fares/
15. David Begg. The impact of congestion on bus passengers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://greenerjourneys.com/wp-content/uploads/2016/06/Prof-David-Begg-The-Impact-of-Congestion-on-Bus-Passengers-Digital-1.pdf
16. Bus and trams fares [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tfl.gov.uk/fares-and-payments/fares/bus-and-tram.
17. NFC (Near Field Communication) and RFID – STMicroelectronics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.st.com/en/nfc.html

УДК 339.748:339.743:339.747

Лизун М.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет

ВАЛЮТНІ ВІЙНИ В СВІТОВОМУ ГЕОМОНЕТАРНОМУ ПРОСТОРІ

Лизун М.В. Валютні війни в світовому геомонетарному просторі. У статті розкрито теоретичні аспекти розвитку валютних воєн, розглянуто сутність терміна «валютна війна». Визначено інструменти, які традиційно використовуються у валютних війнах. Розкрито зміст та роль політики валютного пом'якшення в умовах ведення валютних протистоянь. Проаналізовано особливості перебігу валютних воєн в історичному ракурсі. Визначено напрями розгортання валютних воєн на сучасному етапі розвитку світової економіки.

Ключові слова: валюта, валютна війна, інфляція, девальвація, кількісне пом'якшення, монетарна політика, валютні резерви.

Лизун М.В. Валютные войны в мировом геомонетарном пространстве. В статье раскрыты теоретические аспекты развития валютных войн, рассмотрена сущность термина «валютная война». Определены инструменты, которые традиционно используются в валютных войнах. Раскрыты содержание и роль политики валютного смягчения в условиях ведения валютных противостояний. Проанализированы особенности течения валютных войн в историческом ракурсе. Определены направления разворачивания валютных войн на современном этапе развития мировой экономики.

Ключевые слова: валюта, валютная война, инфляция, девальвация, количественное смягчение, монетарная политика, валютные резервы.

Lyzun M.V. Currency wars in the global geomonetary space. The paper reveals the theoretical aspects of currency wars' development, discusses the essence of the term "currency war". Traditional instruments of currency wars are determined. The content and role of the quantitative easing policy in the context of currency conflicts are considered. The peculiarities of the currency wars' course in the historical perspective are analyzed. The directions of the development of currency wars at the present stage of development of the world economy are determined.

Key words: currency, currency war, inflation, devaluation, quantitative easing, monetary policy, foreign exchange reserves.

Постановка проблеми. Поряд із всеохоплюючим розвитком процесів валютної інтеграції у світовій економіці досить часто спостерігаються такі явища, як валютні війни та валютні протистояння з яскраво вираженим регіональним характером. Особливу роль валютного курсу відзначає Дж. Фріден (J. Frieden), визначаючи його «основним вартісним показником економічної політики» [1]. Л. Красавіна відзначає, що «зміни валютного курсу впливають на перерозподіл між країнами частини валового внутрішнього продукту, яка реалізується на зовнішніх ринках» [2]. Під час аналізу використання монетарної політики для вирішення внутрішніх і зовнішніх дисбалансів С. Блек (S. Black) емпірично підтверджує зворотну кореляцію відносного пріоритету зовнішніх цілей над внутрішніми і показника гнучкості валютного курсу [3]. В. Попов стверджує, що сьогодні торговий протекціонізм фактично оголошений Всесвітньою торговою організацією поза законом, а протекціонізм валютного курсу (його заниження) є єдиним доступним інструментом стимулювання наздоганяючого розвитку [4]. Це приводить до того, що періодично спалахують валютні війни за ринки збуту, сфери вкладення капіталів чи джерела сировини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сутності валютних воєн, їх причин та наслідків знайшов своє відображення у дослідженнях відомих вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких доцільно виділити Дж. Фрідена, С. Блека, Б. Кере, К. Амадео, Н. Сусмана, Г. Вілсона, Р. Купера, Дж. Сломана, М. Вольфа, Дж. Оуена, Дж. Рікардса, О. Шарова, Л. Красавіну, В. Попова, Ю. Харитонову, А. Тактуєву. В нинішніх умовах гострота проблеми сучасних валютних воєн привертає увагу та визначається насамперед тим, що практично кожна велика економіка прагне до знецінення або принаймні до недооцінки своєї валюти для зміцнення економіки та створення нових робочих місць.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сутності, інструментів, особливостей перебігу валютних воєн та виявлення напрямів розгортання їх на сучасному етапі розвитку світової економіки.

Виклад основного матеріалу. Історично валютна війна передбачає конкурентну девальвацію валютного курсу країнами, які прагнуть знизити свої витрат, збільшити експорт, створити нові робочі місця та забезпечити собі економію за рахунок торговельних партнерів. Однак можливий курс валютної війни може полягати в тому, що валюти використовуються як зброя для заподіяння економічних збитків суперникам [5]. В основі кожної валютної війни закладено парадокс. Хоча валютні війни ведуться на міжнародному рівні, вони зумовлені внутрішніми проблемами та починаються в атмосфері недостатнього внутрішнього

зростання. Країна, яка вирішила використати методи валютної війни, зазвичай стикається з високим рівнем безробіття, низьким економічним зростанням, слабким банківським сектором та погіршенням ситуації у сфері державних фінансів. В таких умовах важко генерувати зростання через суто внутрішні засоби, а стимулювання експорту через девальвацію валюти стає двигуном зростання.

Вважається, що міністр фінансів Бразилії Г. Мантега першим вжив термін «валютна війна», який у вересні 2010 р. заявив, що світ знаходиться «в стані міжнародної валютної війни, загального ослаблення валют». Він стверджував, що уряди в усьому світі змагаються в спробах знизити курси своїх валют, щоб підвищити конкурентоспроможність своїх товарів. Ця позиція була підтримана багатьма фінансовими журналістами і чиновниками з усього світу. Інші ж політики і журналісти схиляються до думки, що фраза «валютні війни» завищує ступінь ворожості цього процесу, хоча погоджуються з тим, що ризик подальшої ескалації існує.

Валютна війна (також вживається термін «конкурентна девальвація») – це цілеспрямовані дії однієї або декількох країн на зниження курсу національної валюти по відношенню до інших світових валют. Проводиться конкурентна девальвація для того, щоб зміцнити позиції вітчизняних виробників, збільшити показники експорту країни або посісти більш вигідне місце в світовій економіці. Б. Кере (B. Cœuré) стверджує, що агресивна конкурентна девальвація є досить шкідливою через обмеження, з якими стикаються політики у більшості країн сучасного середовища [6].

Валютна війна – це боротьба за валютну гегемонію, ринки збуту і джерела необхідних товарів (сировини, палива тощо), сфери вкладення капіталу різними методами, зокрема шляхом валютної політики. Так, криза Генуезької валютної системи в період світової економічної кризи 1929–1933 рр. супроводжувалася валютної війною насамперед між США і Великобританією, криза Бреттон-Вудської валютної системи – між провідними валютами. Її яскравим епізодом стала валютна війна між Францією і США (кінець 1960-х рр.), спекулятивна атака марки ФРН на французький франк.

К. Амадео (K. Amadeo) визначає валютну війну як ситуацію, в якій центральний банк країни використовує експансивну монетарну політику, щоб знизити вартість своєї валюти, що сприяє експорту та стимулює економічне зростання, однак завдає шкоди споживачам та підвищує рівень інфляції [7].

Китайське інформаційне агентство Сіньхуа визначає валютну війну як особливу форму економічної війни, в якій одна країна, спираючись на власну економічну могутність, наносить удари своїм конкурентам та захоплює багатство інших країн методами монетарної політики [8].

Ю. Харитонова та А. Тактуєва під валютною війною розуміють вид економічного протистояння між державами на валютному ринку з використанням інструментів валютної та монетарної політики, спрямований на зміну курсу національної валюти до валют торговельних партнерів з метою отримання ініціатором конфлікту конкурентних переваг на зовнішніх ринках товарів і капіталів. При цьому валютні війни може розв'язувати лише держава, дії якої спрямовані на регулювання зовнішніх потоків товарів і капіталів за допомогою знецінення валютного курсу [9].

О. Шаров вважає, що валютна війна є окремим проявом ширшого поняття «монетарна війна», під якою він розуміє «гострий конфлікт у сфері валютно-грошових відносин між державами та/або фінансово-промисловими та політичними групами, основою якого є дії, спрямовані на докорінну зміну наявного стану справ (статусу-кво)» [10].

Н. Сусман (N. Sussman) також вживає у своїх працях термін «монетарні війни», які вважає частиною військових зусиль, де часом перемога була більш важливою або необхідною умовою перемоги на полі битви [11]. У 1960-х рр. США та країни Західної Європи опинилися в конфліктній ситуації стосовно бачення подальшого розвитку міжнародної валютної системи, яку прем'єр-міністр Великобританії Г. Вілсон назвав монетарною війною [12].

Делегати саміту Великої двадцятки в Санкт-Петербурзі (2013 р.) дійшли висновку, що валютні війни – це ризик, однак розвинуті країни, від яких залежить стан світової економіки, не повинні відмовлятися від стимулювання економіки, навіть якщо побічним ефектом цих заходів стане послаблення курсу національної валюти. Країни, що розвиваються, можуть просити їх про більш строге регулювання для запобігання руйнівної дії неконтрольованих потоків капіталу [13].

Беручи до уваги несприятливі наслідки девальвації, можна сказати, що вона історично рідко була бажаним інструментом реалізації економічної політики урядів. На думку Р. Купера (R. Cooper, 1971 р.), суттєва девальвація є однією з найбільш «травматичних» політик, яку уряд може вибрати, оскільки це викликає обурення населення та, як наслідок, заміну уряду [14]. Принаймні до XXI століття сильна валюта зазвичай розглядалася як знак престижу, а девальвація була пов'язана зі слабкими урядами [15]. Однак низький обмінний курс може вважатися вигідним, коли в країні спостерігається високий рівень безробіття та існує потреба стимулювати економічне зростання за рахунок експорту. З початку 80-х рр. МВФ запропонував девальвацію як потенційне рішення для країн, що розвиваються, які постійно витрачають більше на імпорт, ніж заробляють на експорті. Така політика, як правило, сприяє збільшенню вітчизняного виробництва, підвищує зайнятість та ВВП, хоча через умову Маршалла-Лернера цей ефект може виявлятися не відразу. Дж. Сломан (J. Sloman), М. Вольф (M. Wolf) та Дж. Оуен (J. Owen) вважають, що перевагою застосування політики девальвації для країн, що розвиваються, є те, що підтримання відносно низького обмінного курсу допомагає їм нарощувати валютні резерви, які можуть захистити від майбутніх фінансових криз [16; 17; 18].

Традиційно у валютних війнах використовуються три інструменти, а саме риторика, зниження процентних ставок і прямі інтервенції. Такий інструмент, як риторика, досить часто використовують політики та фінансові функціонери, оскільки сказані ними лише кілька слів можуть змінити курс національної валюти. Зокрема, промови голів ФРС чи ЄЦБ стають одними з найбільш очікуваних подій на міжнародному валютному ринку, під час яких курси відповідних валют змінюються в досить широкому діапазоні з перемін-

ним характером, а в деяких випадках такі зміни мають довготерміновий тренд. Щодо другого інструмента, зниження процентних ставок, то центральні банки навмисно його використовують, щоб знизити курс національної валюти. Для зниження курсу валюти національні банки проводять прямі валютні інтервенції, тобто продають власну валюту на ринку і скуповують іноземну. Такі інтервенції вже багато років проводять азіатські центробанки, здебільшого Китай. Однак в сучасних умовах ці інструменти не завжди ефективні, адже розвинені країни світу тривалий час дотримуються облікових ставок на рівні нуля чи близькими до нього, риторичні висловлювання не завжди допомагають або мають короткотривалий ефект, а прямі валютні інтервенції на ринок стали непопулярними та викликають гостру політичну реакцію на міжнародній арені.

Новим інструментом стало кількісне пом'якшення в усіх його різноманітних формах, яке безпосередньо не має на меті зниження курсу валюти, але це є ймовірним та бажаним його побічним ефектом. Хоча такий ефект не завжди досягається, наприклад курс долара США лише зміцнився після оголошення про «нескінченне» QE3 (англ. "quantitative easing") від ФРС. В сучасних умовах країни, що розвиваються, часто використовують у валютних війнах податки чи макропруденційні заходи, які сприяють послабленню валюти. Зокрема, у Бразилії був введений податок на фінансові операції, в результаті якого знизився курс бразильського реала. Серед макропруденційних заходів використовують збільшення резервних вимог до іноземних закупівель місцевих активів, заохочення вітчизняних інвесторів до спрямування грошей за кордон.

Історія світової валютної системи вказує на те, що валютні війни відбувалися на фоні глибоких економічних криз, а головним інструментом протистояння була масова девальвація національних валют.

Валютна війна I (1921–1936 рр.) розпочалась на фоні тіней Першої світової війни, велася в кілька раундів на п'яти континентах і мала великий резонанс для XXI століття. Перший крок в цій війні зробила Німеччина, яка вдалася до цілеспрямованої гіперінфляції з метою підвищення власної конкурентоспроможності. Однак такі дії привели до руйнування німецької економіки, яка тоді ще не впоралась з наслідками воєнних дій. Лише поєднання результатів Генуезької конференції 1922 р., нової стійкої рентної марки 1923 р. і плану Дауеса 1924 р. дало змогу стабілізувати економіку Німеччини і забезпечити її розвиток без інфляції [20]. В 1925 р. у валютну війну вступила Франція, яка використала девальвацію франка перед поверненням до золотого стандарту для отримання переваги в експорті над США та Великою Британією. У 1925–1931 рр. введено систему фіксованого валютного курсу, але це означало лише те, що валютні війни розгортатимуться із застосуванням золота і процентних ставок. США в 1933 р. девальвували свою валюту на користь золота, що дало змогу їм повернути перевагу в галузі експорту. Однак Франція і Велика Британія знову вдалися до девальвації. Як Велика Британія, так і США домоглися миттєвих результатів від девальвації, оскільки зупинили падіння цін, збільшили запас грошей, внаслідок чого почалося розширення кредитної експансії, збільшилося промислове виробництво та зменшився рівень безробіття. У 1936 р. Франція відмовилася від золота і стала останньою великою державою, яка вийшла з Великої депресії, тоді як Англія знову використовувала девальвацію для того, щоб отримати перевагу над США. Завершення першої валютної війни ознаменувала тристороння угода між Великою Британією, США і Францією 1936 р., які представляли себе як країни, які визнали золотий стандарт.

Перші ознаки другої валютної війни (1967–1987 рр.) з'явилися ще в другій половині 1960-х рр., незважаючи на ефективність Бреттон-Вудської угоди. Увесь період з 1967 по 1971 рр. характеризується розгубленістю і нерішучістю в питаннях міжнародної валютної системи. Наступні роки були ознаменовані низкою девальвацій, інфляцій, крахом Золотого пулу, валютними свопами, позиками МВФ, двоярусним ринком золота. Валютна війна II, незважаючи на центральне місце в ній політики США, почалася з девальвації фунта стерлінгів в 1967 р., яка викликала шок, незважаючи на те, що нестабільність фунта була прогнозована центральними банками завчасно. Хоча фунт стерлінгів був менш значущою валютою Бреттон-Вудської системи, ніж долар США, він був важливою резервною і торговою валютою. Нестабільність фунта з'явилася не тільки через короткострокові порушення торгового балансу, але й через глобальний дисбаланс між резервами фунта і долара поза територією Великобританії і резервами золота у Великобританії, які могли б відновити зовнішньоторговельний баланс. Завдяки Бреттон-Вудській конференції міжнародна валютна система була прив'язана до золота через конвертацію в золото долара США торговими партнерами за ціною 35 дол. США за унцію, а інші валютні системи світу фіксували валютний курс по відношенню до долара США. Однак, незважаючи на те, що ця угода була підписана багатьма країнами, фактично система управління реалізовувалась майже одноосібно США. Поєднання зростаючих витрат на війну у В'єтнамі з програмою «великого суспільства», бюджетний та торговий дефіцити привели до зростання інфляції у США. Рівень інфляції майже подвоївся з допустимих 1,9% в 1965 р. до 3,5% в 1966 р., а в наступні двадцять років вона вийшла з-під контролю. Тільки за період з 1977 по 1981 рр. рівень інфляції перевищив 50%, а вартість долара США знизилася вдвічі. Лише в 1986 р. рівень інфляції знизився і становив трохи більше 1% [19]. США ввели додатковий податок у 10% на весь товарний імпорт, що мало такий самий ефект, як девальвація долара США у 10%. Після багатьох зустрічей G-10 долар США був все ж таки девальвований приблизно на 9% по відношенню до золота. Друга валютна війна завершилася угодою Плаза в 1985 р. та Луврською угодою в 1987 р.

В сучасних умовах тематика «валютних війн» набула актуальності після того, як в боротьбі з кризою низка країн використовувала безпрецедентні заходи стимулювання економіки, що призвели до послаблення їх валют, а ті країни, чия валюта не подешевшала самостійно, у відповідь спробували навмисно занизити її курс.

Третя валютна війна розпочалася в 2010 р. як наслідок економічного спаду 2007 р., однак її масштаби і наслідки лише зараз виявляються в центрі уваги. Відновлення економіки відбувалося досить повільно, тому провідні країни почали шукати шляхи подолання рецесії, зокрема США і Японія почали використовувати програми викупу облігацій. Центральні банки змістили



Рис. 1. Основні віхи сучасної валютної війни

Джерело: сформовано автором за джерелом [23]

фокус на запобігання дефляції, яка могла привести до зниження споживання і підірвати економічне зростання. Після того як США знизили процентні ставки, викликавши приплив капіталу на ринки країн, що розвиваються, першою жертвою валютної війни стала Бразилія, оскільки такі дії привели до подорожчання її експортних товарів, а від умисного послаблення національної валюти вона відмовилась [21].

Дж. Рікардс зазначає, що у сучасній валютній війні сформувалися три основні лінії фронту, а саме доларо-юанська арена, яка простягається через Тихий океан; арена долара і євро, яка простягається через Атлантичний океан, та арена євро і юаня на євразійській території [22]. Сьогодні участь у валютних війнах не обмежується національними емітентами валют і їх центральними банками, у них залучені і глобальні інститути, такі як МВФ, Світовий банк, Банк міжнародних розрахунків, ООН, а також приватні юридичні особи, такі як, зокрема, хеджингові фонди, глобальні корпорації, приватні офіси найбагатших громадян.

Масштабне використання інструментів валютної війни відбулося на початку 2015 р. (основні віхи сучасної валютної війни представлені на рис. 1), коли багато країн знизили свої процентні ставки, а ЄЦБ запустив програму викупу облігацій.

Крім того, Данія кілька разів знижувала ставку, не допускаючи зміцнення датської крони по відношенню до євро. Валютну війну посилила і Швейцарія, відмовившись від трирічної політики прив'язки курсу швейцарського франка до євро, що викликало потрясіння на валютних біржах. Водночас Канада, Сінгапур і Китай несподівано пом'якшили грошово-кредитну політику. Нова битва у валютній війні знову спалахнула після несподіваної девальвації китайського юаня у серпні 2015 р., а також подальшого зниження вартості валюти на початку 2016 р. Такі дії викликали занепокоєння, що Китай знову послабить юань для відновлення економіки, яка сповільнюється. Японія також внесла дисбаланс на валютні ринки, встановивши від'ємну облікову ставку в 2016 р., після того як у 2014 р. з'явилися очікування, що ЄЦБ опустить свою облікову ставку нижче нуля. Таким чином, 22 країни скоротили облікові ставки в 2016 р., а Австралія та Норвегія послабили монетарну політику.

Висновки. Кожна нова валютна війна характеризується зростанням кількості учасників, посиленням інтенсивності їх дій, а також розширенням спектру інструментів, які використовуються у боротьбі. Мотивація щодо використання конкурентної девальвації у кожної країни своя: боротьба зі спекуляцією чи дестабілізуючою волатильністю курсу національної валюти; наявність переоціненої валюти, що потребує корекції з боку центробанків; застосування валюти як єдиного засобу стимулювання, коли всі альтернативні варіанти вже вичерпані; захисна реакція на економічну агресію інших країн.

Список використаних джерел:

1. Frieden J. Currency politics: The political economy of exchange rate policy / J. Frieden. – New Jersey : Princeton University Press, 2014. – P. 302. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://books.google.ru/books?id=IKWaBAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false.

2. Красавина Л. Валютно-кредитные и финансовые отношения / Л. Красавина. – М. : Финансы и статистика, 2000. – С. 32.

3. Black S.W. The Use of Monetary Policy for Internal and External Balance in Ten Industrial Countries / S.W. Black // Exchange Rates and International Macroeconomics. – 1983. – P. 207.

4. Попов В. Зачем Россия и Китай копят иностранную валюту / В. Попов // Program on New Approaches to Research and Security in Eurasia (PONARS Eurasia) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ponarseurasia.org/sites/default/files/policy-memos-pdf/pepm_256_russ_popov_june_2013_0.pdf.
5. Rickards J. Currency wars / J. Rickards. – New York : Portfolio Penguin, 2011.
6. Currency fluctuations: the limits to benign neglect / Speech by Benoît Cœuré, Member of the Executive Board of the ECB, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2013/html/sp130402.en.html.
7. Amadeo K. What Is a Currency War? / K. Amadeo. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.thebalance.com/what-is-a-currency-war-3306262.
8. "Currency war" may lead to a second round of crisis: Thai economist // Xinhuanet.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.xinhuanet.com/english2010/indepth/2010-10/25/c_13574787.htm.
9. Харитонова Ю. Противостояние Китая и США: Валютная «война» или конкурентная борьба / Ю. Харитонова, А. Тактуева // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2011. – № 1 (14). – С. 32–37.
10. Шаров О Монетарні та валютні війни як фактор загрози національній економічній безпеці / О. Шаров // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3.
11. Sussman N. The international monetary system in the (very) long run / N. Sussman, B. Eichengreen // International Monetary Fund, 2000.
12. Mundell R. The European Monetary System 50 years after Bretton Woods: a comparison between two systems / R. Mundell // Project Europe. – 1985. – P. 95. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.columbia.edu/~ram15/ABrettwds.htm.
13. Мереминская Е. Война продолжается / Е. Мереминская [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gazeta.ru/business/2013/02/18/4971185.shtml.
14. Cooper R. Currency devaluation in developing countries / R. Cooper // International Economic Policies and their Theoretical Foundations, 1992. – P. 742–770.
15. Kirshner J. (ed.). Monetary Orders: Ambiguous Economics, Ubiquitous Politics / J. Kirshner (ed.). – Cornell University Press, 2003.
16. Sloman J. Economics / J. Sloman. – 5th edition. – London : Prentice Hall, 2004.
17. Wolf M. Fixing global finance: How to curb financial crisis in the 21st century / M. Wolf. – Yale University Press, 2009.
18. Owen J. Currency devaluation and emerging economy export demand / J. Owen // Ashgate Publishing. – 2005.
19. Департамент праці США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.bls.gov.
20. Ліщинський І. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми / І. Ліщинський, М. Лизун // Економічний простір. – 2017. – № 118. – P. 47–60.
21. Ліщинський І. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва / І. Ліщинський // Журнал Європейської економіки. – 2009. – Т. 8. – № 3. – С. 241–264.
22. Rickards J. Currency wars: The making of the next global crisis / J. Rickards. – Penguin, 2012.
23. Meakin L. Currency Wars / L. Meakin. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bloomberg.com/quicktake/currency-wars.

УДК 330.322.5

Морозова О.С.,
кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри міжнародних
економічних відносин та економічної теорії,
Міжнародний університет бізнесу та права
Морозов О.В.,
доктор сільськогосподарських наук, професор,
професор кафедри науки про Землю,
Херсонський державний аграрний університет

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Морозова О.С., Морозов О.В. Регіональна політика в контексті євроінтеграції. У статті проаналізовано сутність та особливості регіональної політики України в контексті європейської інтеграції, узагальнено сучасні підходи до визначення змісту, принципів та завдань державної регіональної політики, визначено стратегічні напрями та особливості нової регіональної євроінтеграційної стратегії України.

Ключові слова: регіональний розвиток, регіональна політика, регіон, принципи, завдання, євроінтеграція, «політика гуртування».

Морозова А.С., Морозов А.В. Региональная политика в контексте евроинтеграции. В статье проанализированы сущность и особенности региональной политики Украины в контексте европейской интеграции, обобщены современные подходы к определению содержания, принципов и задач государственной региональной политики, определены стратегические направления и особенности новой региональной евроинтеграционной стратегии Украины.

Ключевые слова: региональное развитие, региональная политика, регион, принципы, задачи, евроинтеграция, «политика сплочения».

Morozova O.S., Morozov O.V. Regional policy in the context of European integration. The essence and peculiarities of the regional policy of Ukraine in the context of European integration are analyzed, general approaches to the definition of the content, principles and tasks of the state regional policy are defined, the strategic directions and features of the new regional European integration strategy of Ukraine are defined.

Key words: regional development, regional policy, region, principles, tasks, eurointegration, “policy of grouping”.

Постановка проблеми. Регіональна політика Європейського Союзу, яка підтримує інвестиції в економічний розвиток на рівні окремих регіонів і секторів, є важливим інструментом, що допомагає бідним регіонам конкурувати на єдиному європейському ринку та наздогнати більш розвинені території. Заходи Європейського Союзу з регіональної політики загалом успішні. Чотири країни, яким адресувалось найбільше коштів у рамках регіональної політики в попередні десятиліття (Іспанія, Греція, Португалія, Ірландія), досягли завдяки цьому вищих темпів і показників економічного розвитку.

Згідно з Законом України «Про засади державної регіональної політики», прийнятого 5 лютого 2015 р. (далі – Закон), державна регіональна політика визначається як система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей регіонів, їх етнічної та культурної самобутності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти регіональної політики України, визначення проблем та стратегічних пріоритетів розвитку регіонів розглядаються в працях В.Є. Воротіна, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.М. Злупка, В.Ю. Керецмана, Ю.В. Макогона, А.А. Максюти, В.П. Мікловди, С.І. Мітряєвої, А.І. Мокія, Е.М. Лібанової, Я.Б. Олійника, А.П. Павлюк, В.І. Пили, С.А. Романюка, Д.М. Стеченка, В.І. Чужикова та інших вітчизняних дослідників.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сутності та особливостей регіональної політики України в контексті європейської інтеграції, узагальнення сучасних підходів до визначення змісту принципів та завдань державної регіональної політики, визначення стратегічних пріоритетів та особливостей нової регіональної євроінтеграційної стратегії України.

Під час аналізу та вивчення цієї проблематики застосовувались такі методи дослідження, як аналіз і синтез; критичний аналіз; факторний аналіз, систематизація, конкретизація та узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Державна регіональна політика є досить складним і багатогранним процесом, оскільки за сучасних умов центральні, регіональні, місцеві органи публічної влади змушені вирішувати складні проблеми, які досить гостро стоять сьогодні, зокрема:

– незбалансованість та диспропорційність соціально-економічного розвитку регіонів;

– невідповідність наявної в Україні системи адміністративно-територіального устрою сучасним умовам господарювання та вимогам ефективності публічної влади;

– збереження сировинної орієнтації економіки регіонів, зростання ресурсо- та енергоємності виробництва;

– недосконаліть механізмів фінансово-бюджетного стимулювання розвитку регіонів.

Однак розпочата реформа децентралізації, зміна підходів до публічного управління на місцевому рівні стають важливими суб'єктивними чинниками в процесах регіонального розвитку, а водночас формує нову парадигму державної регіональної політики. Зміна парадигми державної регіональної політики відбувається з прийняттям Закону України «Про засади державної регіональної політики». Саме цей законодавчий акт передбачає більш нове та чітке розуміння регіонального розвитку. Цей Закон визначає основні правові, економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та організаційні засади державної регіональної політики як складової частини внутрішньої політики України.

У цьому Законі термін вживається в такому значенні: система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей регіонів, їх етнічної та культурної самобутності.

З огляду на таке визначення основними принципами державної регіональної політики є:

1) принцип законності (відповідність Конституції та законам України, міжнародним договорам, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України);

2) принцип співробітництва (узгодження цілей, пріоритетів, завдань, заходів і дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, Верховної Ради Автономної Республіки Крим, органів виконавчої влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, забезпечення співробітництва між ними під час формування та реалізації державної регіональної політики);

3) принцип паритетності (забезпечення рівних можливостей доступу об'єктів регіональної політики до ресурсів державної фінансової підтримки регіонального розвитку);

4) принцип відкритості (забезпечення вільного доступу до інформації, що визначає державну регіональну політику і є у розпорядженні органів державної влади, Верховної Ради Автономної Республіки Крим, органів виконавчої влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування);

5) принцип субсидіарності (передача владних повноважень на найнижчий рівень управління для найбільш ефективної реалізації);

6) принцип координації (взаємозв'язок та узгодженість довгострокових стратегій, планів і програм розвитку на державному, регіональному та місцевому рівнях);

7) принцип унітарності (забезпечення просторової, політичної, економічної, соціальної, гуманітарної цілісності України);

8) принцип історичної спадкоємності (врахування та збереження позитивних надбань попереднього розвитку регіонів);

9) принцип етнокультурного розвитку (відродження етнічної самосвідомості та збереження духовної і матеріальної культури етносів, сприяння розвитку їхньої етнічної, культурної, мовної та релігійної самобутності);

10) принцип сталого розвитку (розвиток суспільства для задоволення потреб нинішнього покоління з урахуванням інтересів майбутніх поколінь);

11) принцип об'єктивності (розроблення всіх документів, що визначають державну регіональну політику на основі реальних показників, яких реально досягти та які можна оцінити).

Варто зазначити, що в документах ЄС термін «регіональна політика» має інший зміст. Регіональна політика Європейського Союзу – це система заходів, спрямованих на посилення єдності національних економік країн-членів ЄС і забезпечення їхнього гармонійного розвитку, а також нівелювання розходжень між регіонами й ліквідація відсталості найменш розвинутих з них. При цьому досить часто замість терміна «регіональна політика» використовується поняття «політика гуртування», яка передбачає одночасне провадження по горизонталі (між регіонами – регіональна політика) та по вертикалі (між верствами суспільства – соціальна політика), отже, відбувається зміна понятійного апарата шляхом об'єднання регіональної та соціальної політики, коли їх вже не розглядають окремо.

Важливим принципом державної регіональної політики, згідно з новим законодавством, стає запровадження принципу субсидіарності, тобто передачі повноважень на найнижчий рівень управління для найбільш ефективної реалізації. Водночас важливим пріоритетом державної регіональної політики є не лише кадрове та ресурсне забезпечення розвитку регіонів, але й сприяння здійсненню повноважень органами місцевого самоврядування, а також створення механізмів представництва інтересів територіальних громад на регіональному рівні. Водночас протягом останніх двох років про зміну парадигми державної регіональної політики свідчать внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів, затвердження «Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.», ухвалення актів Кабінету Міністрів України про порядок реалізації «Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.», а також ухвалення областями України своїх відповідних стратегій та планів їх реалізації, прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2; 3].

Формування нової парадигми державної регіональної політики вперше дає змогу на сучасному етапі вирішити такі завдання:

– сформувати інституційне та законодавче забезпечення розвитку адміністративно-територіальних одиниць;

– усунути негативну практику «ручного управління» соціально-економічним розвитком регіонів;

– зменшити надмірну політизацію управлінських рішень;

– усунути суперечності щодо розподілу матеріальних і фінансових ресурсів між місцевими органами

державної влади й органами місцевого самоврядування, що загострює конфліктну ситуацію на місцях та ускладнює процедури вирішення соціально-економічних проблем місцевого розвитку;

– подолати соціальну апатію та зневіру населення щодо ефективності соціально-економічних реформ на регіональному рівні.

Складовими частинами регіональної політики є такі:

– економічна політика, сутність якої полягає у забезпеченні можливостей для самостійного розвитку регіонів на умовах самофінансування та самозабезпечення;

– соціальна політика, спрямована на забезпечення зростання рівня добробуту населення, рівних прав і можливостей громадян щодо вибору місця проживання, працевлаштування і соціального захисту;

– науково-технічна політика, спрямована на визначення пріоритетів щодо вдосконалення та розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в регіоні;

– екологічна політика, основною метою якої є оздоровлення довкілля;

– демографічна політика, спрямована на гальмування депопуляційних процесів і деструктурування населення;

– гуманітарна політика, спрямована на духовний розвиток суспільства, його моральний та фізичний стан на регіональному рівні;

– національна політика, спрямована на забезпечення конституційних, політичних, економічних, соціальних та інших прав громадян незалежно від національності та віросповідання;

– зовнішньоекономічна політика, основною метою якої є забезпечення умов для активізації підприємництва, формування ринкової інфраструктури, залучення іноземних інвестицій, нарощування експортного потенціалу регіону;

– управлінська політика, яка стосується створення єдиної системи регіонального управління, що відповідає завданням регіонального розвитку [5, с. 25].

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, підписана у 2014 р., передбачає широкий спектр можливостей для інтенсифікації взаємодії між Україною та ЄС у сфері регіональної політики, розвитку транскордонного співробітництва та сільських територій. Вони відображені у статтях 446, 447 та 448 Угоди, що міститься в Главі 27 «Транскордонне та регіональне співробітництво» розділу V Угоди «Економічне та галузеве співробітництво»: «сторони сприяють взаєморозумінню та двосторонньому співробітництву у сфері регіональної політики щодо методів формування та реалізації регіональних політик, зокрема багаторівневого управління та партнерства, з особливим наголосом на розвитку відсталих територій та на територіальному співробітництву, при цьому створюючи канали зв'язку та активізуючи обмін інформацією між національними, регіональними та місцевими органами влади, соціально-економічними утвореннями та представниками громадянського суспільства»; «сторони підтримують та посилюють залучення місцевих та регіональних органів влади до транскордонного та регіонального співробітництва та відповідних управлінських структур з метою посилення співробітництва шляхом створення сприятливої законодавчої бази, підтримки та нарощування потенціалу розвитку, а також забезпечення зміцнення транскордонних та регіональних економічних зв'язків та ділового партнерства»; «сторони зміцнюють та заохочують розвиток таких складових транскордонного та регіонального співробітництва, як транспорт, енергетика, комунікаційні мережі, культура, освіта, туризм, охорона здоров'я, та інших сфер, охоплених цією Угодою, які містять елементи транскордонного та регіонального співробітництва»; «сторони, зокрема, сприяють розвитку транскордонного співробітництва щодо модернізації, забезпечення обладнанням та координації роботи служб надання допомоги за умов надзвичайних ситуацій» [4].

Пріоритетними сферами співпраці визначено розвиток відсталих територій і територіальне співробітництво.

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Як невід'ємна частина Європи Україна орієнтується на чинну в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку.

Політичні переваги інтеграції України у ЄС пов'язані зі створенням надійних механізмів політичної стабільності, демократії та безпеки. Зближення з ЄС є гарантією, а виконання його вимог – інструментом розбудови демократичних інституцій в Україні. Крім того, членство у ЄС відкриє шлях до колективних структур спільної безпеки Євросоюзу, забезпечить ефективнішу координацію дій з європейськими державами у сфері контролю за експортом і непоширення зброї масового знищення, дасть змогу активізувати співробітництво в боротьбі з тероризмом, організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом тощо.

Європейська політика регіонального розвитку базується на політичному принципі, згідно з яким багатші країни і регіони мають забезпечувати солідарність з біднішими країнами і регіонами, а також на економічному принципі, згідно з яким нижчі обсяги виробництва в бідних країнах-учасниках і регіонах або країнах і регіонах з високими рівнями безробіття є втратою потенціалу та можливості для Європейського Союзу загалом. Інвестування в сучасну інфраструктуру та інноваційну діяльність, краща освіта і професійна підготовка для людей у слабких регіонах відкривають цінні нові ринки та розширюють економічний потенціал всіх країн-учасників.

Регіональний розвиток є процесом, що потребує дієвих та ефективних інститутів, вимагаючи тісної співпраці між урядами, бізнес-організаціями та соціальними групами на кожному рівні. Європейська регіональна політика орієнтована на перетворення проблем на можливості.

Деякі з ключових досягнень регіонального розвитку в Європі можна побачити в модернізації і розвитку транспортної мережі. Сучасні транспортні мережі вказують на шлях до усталеної, ефективної і безпечної мобільності, покращуючи доступ до всіх регіонів. Розглядаючи ці інвестиції в контексті більш широких зусиль, спрямованих на покращення економічного роз-

витку і конкурентоспроможності, регіональна політика ЄС намагається забезпечити те, щоб ці мережі надавали регіонам шанс не лише імпортувати, але й експортувати.

Принципи регіонального розвитку перевірялись та неодноразово удосконалювались протягом багатьох років, щоб можна було розробити різноманітні стратегії, спрямовані на розв'язання економічних і соціальних проблем, а також досягнення екологічних цілей. Успіх цієї політики базується на партнерствах в рамках ЄС, плануванні та належному управлінні. В разі застосування цих принципів управління програмами розвитку може здійснюватись децентралізовано.

Сьогодні регіональна політика має три основні напрями. По-перше, робиться наголос на сприянні економічному наближенню, щоб допомогти менш розвиненим регіонам (які розташовані переважно в нових країнах-учасниках) зменшити своє відставання від більш розвинених країн.

По-друге, відбувається широке вжиття заходів, спрямованих на покращення регіональної конкурентоспроможності і зайнятості. Третя категорія стратегій спрямована на сприяння співпраці між регіонами і країнами для того, щоб зменшити економічне значення національних кордонів. Також існують три основні джерела фінансування, які були створені в різні часи протягом розвитку ЄС. Фонд європейського регіонального розвитку (European Regional Development Fund, ERDF) зосереджується переважно на ініціативах, пов'язаних з економічним зростанням, зайнятістю і конкурентоспроможністю, включаючи інвестиції в інфраструктуру. Фонд наближення зосереджується на транспортній та екологічній інфраструктурі, а також включає відновлювальні джерела енергії.

По-третє, фінансування в рамках Європейського соціального фонду спрямовується на інвестиції в людський капітал у сфері освіти і професійної підготовки.

Висновки. Сьогодні в Україні сформовано майже все необхідне законодавство для регіонального розвитку, яке відповідає кращим європейським стандартам. Ми маємо базовий закон, державну стратегію регіонального розвитку, яка дуже близька за структурою до подібних документів країн-членів Європейського Союзу. Ми маємо можливості для фінансування регіонального розвитку за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР), який створюється як бюджетна програма Державного бюджету відповідно до статті 24-1 Бюджетного кодексу України. Фактично з 2015 року державна регіональна політика в Україні набула європейських рис та отримала конкурентне формульне фінансування з державного бюджету України.

Таким чином, основні принципі та завдання державної регіональної політики мають забезпечити створення загальнодержавних умов для того, щоб кожен регіон мав можливість максимально використовувати свій власний внутрішній потенціал, а також врахування загальнодержавних інтересів та гарантування державних стандартів щодо розвитку регіонів. Формуючи власні підходи до регіонального розвитку, створення дієвих механізмів формування та реалізації регіональної політики в Україні, слід враховувати сучасні тенденції регіоналізації, які сьогодні мають великий вплив на політику просторового розвитку європейських країн.

Список використаних джерел:

1. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 5 лютого 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19.
2. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19.
3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. : Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF.
4. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
5. Шамборовський Г.О. Регіональна політика Європейського Союзу : [навч. посіб.] / Г.О. Шамборовський. – К. : Знання, 2011. – 187 с.

УДК 339.9.012.435-339.97

Панченко В.Г.,
кандидат історичних наук, докторант,
Маріупольський державний університет

ФІНАНСОВИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ

Панченко В.Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних інтересів держави. У статті вперше запропоновано визначення фінансового неопротекціонізму, під яким ми розуміємо таку форму неопротекціонізму, що є інструментом реалізації економічних і безпекових інтересів держави (зокрема, національних компаній), що полягає в здатності до контрциклічного управління потоками капіталів за допомогою адміністративних важелів впливу, дієвість якого залежить від рівня розвиненості фінансової інфраструктури та ступеня інтеграції країни до глобального фінансового простору. Виокремлено інструменти фінансового неопротекціонізму. Стверджується, що ефективність інструментів фінансового неопротекціонізму, адаптованого на рівні окремо взятих національних економік, вимірюватиметься ступенем внеску останніх в стабілізацію світового ринку капіталу і більш широко у встановленні нової рівноваги в глобальному масштабі. В разі ж зростання дестабілізуючих процесів на світовому ринку капіталів слід констатувати руйнівний характер неопротекціонізму, який на етапі фінансової глобалізації загострить процеси інфікування національних економічних систем інтегрованих країн через канали капіталів, торгівлі та інформації.

Ключові слова: фінансовий неопротекціонізм, лібералізація ринку капіталу, контроль над капіталом, регуляція.

Панченко В.Г. Финансовый неопротекционизм как инструмент реализации экономических интересов государства. В статье впервые предложено определение финансового неопротекционизма, под которым мы понимаем такую форму неопротекционизма, которая является инструментом реализации экономических интересов государства (в частности, национальных компаний), заключающегося в способности к контрциклическому управлению потоками капиталов с помощью административных рычагов влияния, эффективность которого зависит от уровня развитости финансовой инфраструктуры и степени интеграции страны в глобальное финансовое пространство. Выделены инструменты финансового неопротекционизма. Утверждается, что эффективность инструментов финансового неопротекционизма, адаптированного на уровне отдельно взятых национальных экономик, будет измеряться степенью вклада последних в стабилизацию мирового рынка капитала и более широко в установление нового равновесия в глобальном масштабе. В случае же роста дестабилизирующих процессов на мировом рынке капиталов следует констатировать разрушительный характер неопротекционизма, который на этапе финансовой глобализации обострит процессы инфицирования национальных экономических систем интегрированных стран через каналы капиталов, торговли и информации.

Ключевые слова: финансовый неопротекционизм, либерализация рынка капитала, контроль над капиталом, регуляция.

Panchenko V.G. Financial neo-protectionism: an instrument for implementing economic interests of the state. The article is the first one to propose the definition of financial neo-protectionism as a form of neo-protectionism, providing an instrument to implement economic and security interests of the state (including domestic companies), capable to ensure anti-cyclic management of capital flows through administrative levers of influence, which effectiveness is conditional on the performance of financial infrastructure and the level of country's integration in the global financial area. The instruments of financial neoprotectionism are defined. It is argued, that the effectiveness of the instruments of financial neo-protectionism, adapted at the domestic economy level, can be measured by the latter's contributions in the stabilization of the global capital market, and in a broader perspective – in setting a new balance at the global scale. When destabilizing processes at the global capital markets are increasing, it has to be treated as evidence to the ruining nature of neo-protectionism, which at the phase of financial globalization will aggravate the processes in infecting domestic economic systems of integrated countries through the channels of capitals, trade and information.

Key words: financial neoprotectionism, capital market liberalization, capital control, reregulation.

Постановка проблеми. В заявах лідерів G20, що лунали на Лондонському та Піттсбурзькому самітах, тема протекціонізму поставала досить гостро. Зокрема, позиція стримування процесу сповзання у протекціонізм підтверджується таким затвердженим комюніке: «Ми будемо мінімізувати будь-який негативний вплив на торгівлю та інвестиції, який наша національна політика може мати, в тому числі фіскальна політика та дії, спрямовані на підтримку фінансового сектору. Ми не будемо звертатися до фінансового протекціонізму, особливо до заходів, спрямованих на обмеження глобальних потоків капіталу, особливо до країн, що розвиваються» [1].

У порядку денному на Лондонському саміті [2], яку підготувала Королівська скарбниця Сполученого Коро-

лівства, одним із ключових моментів було анонсовано досягнення згоди щодо просування світової торгівлі та відмови від протекціонізму. Цей момент було конкретизовано у комюніке міністрів фінансів та голів центральних банків G20, де вже зазначається, що вони «зобов'язуються боротися проти всіх форм протекціонізму та підтримувати вільну торгівлю та інвестиції». Серед іншого зазначається, що пріоритетом має бути визнане відновлення кредитної діяльності банків шляхом підтримання їх ліквідності та проведення рекапіталізації.

Тут виникає суперечність. З одного боку, було анонсовано боротьбу з фінансовим протекціонізмом в усіх його формах. З іншого боку, було заявлено, що буде проведена рекапіталізація банків, однією з форм якої є націоналізація. З цих двох тверджень можна зробити логічний висновок, що вони зобов'язалися проводити рекапіталізацію таким чином, щоб вона не привела до фінансового протекціонізму, але державні втручання в діяльність банків зазвичай дають протилежні результати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На момент Саміту G20 у Лондоні ще не було чіткого визначення фінансового протекціонізму, а тому декларувати існування і заохочувати боротьбу проти явища, яке не було описано в економічній літературі, досить складно. Вперше його дефініція з'являється у дослідженні А.К. Роуза та Т. Віеладека «Фінансовий протекціонізм? Перші свідчення» [3], і вже згодом на нього починають посилатися національні та наднаціональні керівні органи (наприклад, Європейський центральний банк). А.К. Роуз та Т. Віеладек визначають фінансовий протекціонізм як зміну вподобань національних фінансових інститутів внаслідок державної політики, яка призводить до того, що вони дискримінують проти іноземних домогосподарств та/або підприємств.

Фінансовий протекціонізм став непередбачуваним наслідком державної політики у банківській сфері, а не результатом цілеспрямованої політики, на думку експертів Європейського центрального банку [4]. Ними було зроблено висновок про те, що деякі макропруденційні заходи, спрямовані на обмеження руху капіталу під час фінансової кризи, такі як, наприклад, встановлення валютних та географічних обмежень для банків і впровадження деяких податків у фінансовому секторі, привели до фінансової фрагментації як на рівні ЄС, так і на глобальному рівні. Водночас зазначається, що хоча ця політика привела до наслідків, які аналогічні наслідкам фінансового протекціонізму, проте не всі з цих заходів можна вважати його проявами.

Детермінуючою ознакою інструментів фінансового протекціонізму є мета його здійснення, а саме захист національного фінансового сектору від іноземної конкуренції. Г. Епштайн і Дж.Б. Шор [5] розробили макроекономічну модель, яка розкриває спосіб, яким контроль за рухом капіталу забезпечує макроекономічне управління і політичну автономію, контролюючи зв'язки між національною реальною відсотковою ставкою, потоками капіталу і реальним валютним курсом. За нашим підходом модель Епштайн-Шора описує один із механізмів фінансового неопротекціонізму, використання якого дає змогу країні скористатися можливостями, що надає їй монетарна незалежність, а отже, гнучким поєднанням інструментів грошово-кредитної та фіскально-бюджетної політики.

Формулювання цілей статті. Коли торговий протекціонізм знаходиться в центрі жвавої наукової дискусії, фінансовий протекціонізм здебільшого опиняється поза дослідницьким ракурсом. Ми ставимо за мету ідентифікувати його форми прояву, відійшовши від обмеженого підходу Роуза-Віладека, а також надати визначення нового феномена.

Виклад основного матеріалу. На Саміті G20 у Піттсбурзі у Заяві лідерів [6] зазначалось: «Ми будемо усілякими заходами уникати сповзання у фінансовий протекціонізм». Наведений заклик є майже ідентичним за змістовним посилом цитаті з Лондонського саміту, що є цілком передбачуваним з огляду на те, що загальний контекст використання фінансових обмежень як знаряддя нового протекціонізму не змінився. Красномовною є цитата заяви лідерів G20 із Сеульського саміту: «Ми повторно підтверджуємо наше зобов'язання уникати фінансового протекціонізму та обачливо ставитися до ризику поширення на інші країни заходів, які б могли завдати шкоди інвестуванню та перспективам глобального економічного відновлення».

Як зазначив колишній прем'єр Сполученого Королівства Д. Кемерон після Саміту G20 у Сеулі [7], одним із ключових питань на Саміті було скасування будь-яких нових протекціоністських заходів, які могли б виникнути. Отже, у заяві Д. Кемерона вже визнається як доконаний той факт, що, незважаючи на попередні гучні заяви, вжиття протекціоністських заходів деякими урядами було можливим, до того ж такою нагодою уряди скористалися.

В цьому контексті варто звернутися до дослідження І. Фукунаги, Д. Ікеди та А. Отані [8] про особливості монетарної політики у посткризовий період. Основа ідея їхнього дослідження базується на переконанні, що будь-який протекціонізм захищає національні галузі, проте призводить до зниження добробуту споживачів. В кризові періоди уряди зіштовхуються з кризою недовіри, адже вони повинні довести, що економічна криза є наслідком екзогенного шоку, а не некомпетентної економічної політики, інакше після наступних виборів цей уряд просто втратить свої посади. Але на уряд також чинять тиск протекціоністські лобі. Як між ними знайти баланс? Якщо розглянути фінансовий протекціонізм в контексті цього дослідження, можна дійти висновку, що він є дуже виграшним варіантом для національних урядів.

По-перше, він задовольняє інтереси протекціоністських лобі, а по-друге, його дуже складно виявити. Якщо звичайний торговельний протекціонізм можна виявити через простий аналіз змін митних тарифів, то для того, щоб виявити існування фінансового протекціонізму, потрібно проводити досить комплексні економетричні дослідження, з чим також погоджуються А.К. Роуз та Т. Віеладек. Отже, поки не буде впроваджено ефективних міжнародних систем моніторингу фінансового протекціонізму, не слід очікувати ефективної боротьби проти нього, якими б не були офіційні заяви лідерів.

Фінансовий неопротекціонізм, на нашу думку, є інструментом реалізації економічних і безпекових інтересів держави (зокрема, національних компаній), що полягає в здатності до контрциклічного управління потоками капіталів за допомогою адміністративних важелів впливу, дієвість якого залежить від рівня розвиненості фінансової інфраструктури та ступеня інтеграції країни до глобального фінансового простору.

Ми погоджуємось з підходом Дж. Френкеля, який стверджує, що дестабілізуючі ефекти нерегульова-

них потоків капіталу (наприклад, невиправдане розширення кредиту й ліквідності, посилення валютного курсу і підвищення цін на фінансові й реальні активи) загострені у країнах, що розвиваються, тоді, коли фінансові ринки малі і недостатньо диверсифіковані. Посткенсіанці і постструктуралісти також звертають увагу на те, що вільні потоки капіталу значно зменшують ступінь свободи макроекономічного управління і політичної автономії, оскільки для залучення капіталу приватних іноземних інвесторів необхідні сильний валютний курс і високі відсоткові ставки.

Висока відсоткова ставка негативно впливає на внутрішні інвестиції, тоді як ревальвація національної валюти зменшує конкурентоспроможність експорту країни. Отже, здатність стимулювати національні інвестиції (згідно з національними пріоритетами виробництва й зайнятості) знижується, а для країни ускладнюється використання валютного курсу як стратегічного інструмента для отримання доступу до світового ринку промислових товарів. Більш того, слід наголосити на тому, що, окрім втрати країною частки на світовому ринку, посилення валютного курсу також загрожує національним фірмам втратою частки на національному ринку, оскільки імпорт стає дешевшим.

Неокласична модель зростання (модель Солоу) забезпечує стандартну теоретичну основу для аналізу впливу лібералізації ринку капіталів на економічне зростання. Вплив лібералізації здійснюється через вартість капіталу, яка знижується після лібералізації в результаті притоку капіталу. Крім того, у короткостроковому періоді темп зростання капіталу і обсяг виробництва на одиницю капіталу зростають протягом перехідного періоду. Однак емпіричні дослідження показують, що лібералізація ринку капіталів у країнах, що розвиваються, не пов'язана з економічним зростанням. Це частково пояснюється тим, що перешкодою, яка стримує траєкторію зростання країн, що розвиваються, є не потреба в зовнішніх інвестиціях, а недостатній попит на інвестиції. Ця перешкода може бути посилена через потоки іноземного капіталу, тому що ці потоки приводять до зростання реального обмінного курсу, знижуючи таким чином конкурентоспроможність товарів та зменшуючи бажання приватного сектору інвестувати.

Причини неспроможності багатьох емпіричних досліджень виявити переваги для зростання пов'язані з їхньою методологією. Перехресні дослідження мають три основні недоліки. По-перше, дослідження вимірюють *постійний* вплив на темпи зростання, а не тимчасовий вплив. Згідно з неокласичною теорією лібералізація постійно зменшує вартість капіталу і тимчасово підвищує темпи зростання капіталу і виробництва. По-друге, вимірювання відкритості ринку капіталів є подвійним і підлягає помилці вимірювання.

Серед інструментів фінансового неопротекціонізму виокремлюємо такі.

1) *Контроль за рухом капіталу*, що передбачає, окрім іншого, рестриктивні заходи щодо руху капіталу, що базуються на кількісних показниках (податки на притік капіталу (Бразилія) і вивезення капіталу (Малайзія); обмеження невідповідності валют; встановлення мінімального строку перебування; обмеження кінцевого використання; вимоги неоплачених резервів).

Прямі іноземні інвестиції часто вважаються менш нестабільними і викликають менше занепокоєнь з точки зору макроекономічної стабільності. Обмеження та заходи контролю за вивезенням капіталу часто використовуються для «зупинки кровотечі» й утримують капітал від занадто швидкого вивезення з приймаючої країни. Низку цих заходів було використано під час світової фінансової кризи, але їх назвали протекціоністськими заходами. Однак і посткейнсіанці, і постструктуралісти продовжували підкреслювати, що неконтрольовані потоки капіталу дають волю серйозним фінансовим ризикам та макроекономічним обмеженням, які роблять економіку вразливою до фінансової кризи, нестабільності валютного курсу, повільнішому зростанню виробництва та вищому безробіттю.

Беручи до уваги нестабільну та проциклічну природу вільних потоків капіталу та їхні дестабілізуючі ефекти, представники посткейнсіанства і постструктуралізму виступали за систему постійного регулювання рахунку операцій з капіталом, яка регулює не тільки вивезення капіталу під час фінансових криз, але й ввезення капіталу під час економічного піднесення. Допомагаючи уникнути надмірних запозичень, така система надає засіб впровадження валютних обмежень та обмежень національного кредитування під час економічного піднесення, отже, захищає від нестійкого зростання валютного курсу, а отже, від самого виникнення кризи. Якщо ж криза все ж таки розпочинається, регулювання вивезення капіталу може допомогти уникнути різкого знецінення валюти та некерованого зростання витрат з обслуговування боргу.

2) *Встановлення податку на ввезення капіталу і субсидій на вивезення капіталу* (залежно від динаміки бізнес-циклу і стану торговельного балансу).

А. Костінот, Г. Лоренцоні та І. Вернінг [9] визначають оптимальний контроль за рухом капіталу, який залежить від динаміки бізнес-циклу і торговельного балансу. З їхньої моделі можна отримати оптимальне поєднання політичних заходів: або оподаткування ввезення капіталу і субсидування вивезення, або оподаткування вивезення капіталу і субсидування ввезення. Зокрема, в період експансії, коли спостерігається додатне зростання виробництва, оптимальною політикою є встановлення податку на ввезення капіталу і субсидій на вивезення. Такі результати мають велике значення для економік з високими темпами зростання, які намагаються «наздогнати» решту світу. В економетричному аналізі МВФ досліджується економічна ситуація безпосередньо перед кризою в країнах, які застосовували контроль за рухом капіталу, і в країнах, які його не застосовували. Вони виявили, що економічна ситуація в країнах, які застосовували контроль за рухом капіталу, була кращою, адже застосування контролю за рухом капіталу було пов'язане з уникненням деяких з найгірших наслідків для зростання, пов'язаних з фінансовою вразливістю.

3) *Застосування державних інтервенцій*, а саме націоналізації; ін'єкцій державного капіталу; надання незвичайного доступу до кредитів, гарантій чи ліквідності з метою впливу на обсяги кредитів, які банки надають іноземним (на відмінну від національних) клієнтам, або на їх ціну (відсоткові платежі).

4) *Маніпулювання співвідношенням банків*, які отримували допомогу від держави, та банків, які не отримували допомогу від держави, на користь переважання перших.

5) *Використання потенціалу глобальних банків*, що мають необмежений доступ до зовнішніх ринків капі-

талу, у відповідь на національні шоки ліквідності частково елімінувати ефекти монетарної політики країн-партнерів через здатність перерозподіляти активи між своїм центральним офісом та іноземними відділеннями (наприклад, внаслідок зміни резервних вимог).

6) *Реалізація стабілізаційних програм*, в межах яких здійснюється фінансування неефективних банківських установ.

7) *Використання потенціалу розвинених фінансових ринків* як ключового компоненту монетарного трансмісійного механізму. Так, С. Краузе та Ф. Ріоджа [10], які досліджували залежність між розвитком фінансових ринків та ефективністю монетарної політики, дійшли висновку, що чим більш розвинутими є фінансові ринки, тим більш ефективною є монетарна політика. Фінансова система є ключовим компонентом монетарного трансмісійного механізму. Використовуючи інформацію по 37 країнам, як розвинутим, так і таким, що розвиваються, вчені виявили, що вплив монетарної політики збільшується, якщо країна має більш розвинені фінансові ринки незалежно від рівня розвитку самої країни.

Більше того, в роботі зазначених авторів стверджується, що розвинені фінансові ринки дають змогу більш ефективно досягати стабілізації в короткостроковому періоді за рахунок монетарних інструментів. Така залежність пояснюється тим, що розвинений фінансовий ринок не тільки розширює інструментарій монетарної політики, але й збільшує передаточну силу окремих елементів самого ринку. Так, наприклад, для подолання кризових явищ регулятор може співпрацювати разом з суб'єктами фінансових ринків (наприклад, під час фінансової кризи 2008 року ФРС разом працювали з інвестиційними банками з метою стабілізації становища).

Важливим при цьому є врахування впливу асиметрії інформації, яка безпосередньо пов'язана з тим, яку політику вибирає центральний банк під час реагування на зовнішній шок, а саме пасивну чи активну. Активна політика полягає в тому, що ЦБ, маючи більше інформації, ніж інші суб'єкти, визначає шок та розробляє політику, спрямовану на подолання наслідків шоку. ЦБ оголошує про свою політику, отже, всі агенти починають формувати свої очікуванні відповідно до політики ЦБ. За пасивної політики ЦБ не оголошує інформацію про шок, тому приватний сектор формує свої очікування самостійно. За пасивної політики волатильність виробництва нижча, а інфляція може бути або вище, або нижче залежно від того, які очікування сформував приватний сектор, не маючи інформації від ЦБ про шок. Оптимальний вибір між активною та пасивною політикою описує модель Тоя [11]: рівень розвиненості фінансових ринків мало впливає на оптимальний вибір політики з урахуванням припущення про постійну наявність асиметрії інформації.

8) *Скорочення резервів, розміщених в американських казначейських облігаціях*, де розмір зниження залежить від динаміки відтоку капіталу та інтервенцій на ринку (КНР, 2017 рік).

9) *Обмеження купівлі офшорних активів* (КНР, 2017 рік).

10) *Активне використання фінансових інновацій*.

Висновки. Нова норма світової економіки передбачає застосування системи контролю над капіталом, згідно з якою контроль є сукупністю заходів для нейтралізації збоїв ринку, спричинених асиметрією інформації, ефектом зараження, невизначеністю тощо. Таким чином, здатність держави передбачити і відкоригувати ринкові імперфекції, використовуючи інструментарій так званої регуляції, стає ознакою неопротекціонізму. Вільний ринок за такого підходу втрачає беззаперечний імунітет в розпізнаванні його «провалів», що приводять до загострення глобальних дисбалансів та асиметрій економічного розвитку. А тому контроль над капіталом можна розглядати не як «новий протекціонізм», а як «новий регуляціонізм» або «неопротекціонізм», який виправдовує інструмент політики, що довгий час вважався інструментом, який сприяє стабільності й економічному зростанню у країнах, що розвиваються.

Контроль за рухом капіталу, або, як його починають називати ті, хто хоче позбавити це поняття відтінку засудження, регулювання рахунку операцій з капіталом, може бути виправданий як спосіб протидії циклам піднесення і кризи, збереження незалежності грошово-кредитної політики і підтримки валютного курсу та фінансової стабільності. Контроль розглядається як засіб досягнення цих цілей структуралістами та кейнсіанцями, а також науковцями, що розробляють свої теорії на основі досягнень неокласиків. Справді, в останніх неокласичних дослідженнях цієї теми контроль названо не класичними протекціоністськими заходами, а коригуючими заходами, що підвищують ефективність функціонування світового ринку капіталів.

Ефективність інструментів фінансового неопротекціонізму, адаптованого на рівні окремо взятих національних економік, вимірюватиметься ступенем внеску останніх в стабілізацію світового ринку капіталу і більш широко у встановленні нової рівноваги в глобальному масштабі. В разі ж зростання дестабілізуючих процесів на світовому ринку капіталів слід констатувати руйнівний характер неопротекціонізму, який на етапі фінансової глобалізації загострить процеси інфікування національних економічних систем інтегрованих країн через канали капіталів, торгівлі та інформації.

Список використаних джерел:

1. Green D. What Happened at the G20? Initial analysis of the London summit / D. Green // Oxfam International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/what-happened-at-the-g20-initial-analysis-of-the-london-summit-115064.

2. London Summit – Leaders' Statement, 2 April 2009 // G20 Communique. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imf.org/external/np/sec/pr/2009/pdf/g20_040209.pdf.

3. Rose A. Financial Protectionism? First Evidence / A. Rose, T. Wieladek // The Journal of Finance. – 2014. – Vol. 69. – № 5. – P. 2127–2149.

4. ECB Annual Report 2015 / European Central Bank. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2015en.pdf.

5. Epstein G.A. Structural Determinants and Economic Effects of Capital Controls in OECD Countries / G.A. Epstein, J.B. Schor // Financial Openness and National Autonomy / T. Banuri, J.B. Schor. – New York : Oxford University Press, 1992. – P. 136–151.

6. G20 Leaders Statement: The Pittsburgh Summit / G20 Information Centre. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009communique0925.html.
7. The G20 Seoul Summit Leaders' Declaration, 11–12 November 2010 // G20 Communique [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://online.wsj.com/public/resources/documents/G20COMMUN1110.pdf.
8. Monetary Policy in a Post-Financial Crisis Era: Summary of the 2014 BOJ-IMES Conference Organized by the Institute for Monetary and Economic Studies of the Bank of Japan 2010 / [I. Fukunaga, D. Ikeda, A. Otani] // Bank of Japan. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imes.boj.or.jp/research/papers/english/me32-1.pdf.
9. A Theory of Capital Controls as Dynamic Terms-of-Trade Manipulation / [A. Costinot, G. Lorenzoni, I. Werning] // Journal of Political Economy. – 2014. – Vol. 122. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://economics.mit.edu/files/9958.
10. Krause S. Financial Development and Monetary Policy Efficiency / S. Krause, F. Rioja // Georgia State University. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=7B2D8106109D09 7CABC05430 6CA46E52?doi=10.1.1.460.8335&rep=rep1&type=pdf.
11. Martin A. Passive Monetary Policy Under Asymmetric Information / A. Martin, T. Rens // CREI Faculty Lunch. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.thijsvanrens.com/notes_comments/slides_MPAI200803.pdf.

УДК 339.9:331.5

Пахуча Е.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
і міжнародних економічних відносин,
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

РОЗВИТОК МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Пахуча Е.В. Розвиток міграції робочої сили як форми міжнародних економічних відносин. Стаття присвячена дослідженню сучасного стану міграції робочої сили як форми міжнародних економічних відносин. Охарактеризовано економічні причини міграції трудових ресурсів. Розраховано абсолютні та відносні показники міграційного руху трудових ресурсів. Досліджено напрями впливу міжнародної міграції трудових ресурсів на економіку країни-експортера та країни-імпортера. Порівняно рівень зайнятості та безробіття населення в Україні та в країнах Європейського Союзу. Визначено тенденцій розвитку міжнародної міграції робочої сили.

Ключові слова: міграційних рух, робоча сила, рівень зайнятості, рівень безробіття, причини міграції, розвиток міжнародної міграції, міжнародні економічні відносини.

Пахучая Э.В. Развитие миграции рабочей силы как формы международных экономических отношений. Статья посвящена исследованию современного состояния миграции рабочей силы как формы международных экономических отношений. Охарактеризованы причины миграции трудовых ресурсов. Рассчитаны абсолютные и относительные показатели миграционного движения трудовых ресурсов. Исследованы направления влияния международной миграции трудовых ресурсов на экономику страны-экспортера и страны-импортера. Сравнен уровень занятости и безработицы населения в Украине и в странах Европейского Союза. Определены тенденции развития международной миграции рабочей силы.

Ключевые слова: миграционное движение, рабочая сила, уровень занятости, уровень безработицы, причины миграции, развитие международной миграции, международные экономические отношения.

Pakhucha E.V. Development of labor migration as a form of international economic relations. The article is devoted to the study of the current state of labor migration as a form of international economic relations. Characterized economic causes of migration of labor resources. The absolute and relative indicators of labor migration are calculated. The directions of the influence of international labor migration on the economy of the exporting country and the importing country are investigated. The comparable level of employment and unemployment in Ukraine and in the countries of the European Union. The trends of the international migration of the labor force are determined.

Key words: migration movement, labor force, employment level, unemployment rate, causes of migration, development of international migration, international economic relations.

Постановка проблеми. Міжнародна міграція робочої сили виступає одним із важливих факторів впливу на розвиток міжнародних економічних відносин, поступаючись таким умовам і факторам розвитку, як віддаленість порівняно з національною економікою суб'єктів міжнародних економічних відносин,

зростаючою залежністю від природних, географічних, демографічних, національних, правових та інших факторів, використання у сфері міжнародних економічних відносин різних національних валют, що зумовлює появу валютного ризику. Отже, не тільки продукти праці характеризуються високим рівнем міжнародної мобільності, фактори виробництва також переміщуються з країни в країну.

В сучасних умовах домінуючою тенденцією в міжнародних економічних відносинах України є інтеграція у світове господарство, однією з форм якої виступає міжнародна міграція робочої сили. У світі все більшого поширення набуває переміщення трудових ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, етнічними та релігійними чинниками. Істотне зростання масштабів міжнародної трудової міграції актуалізує дослідження процесу залучення України до міжнародної міграції робочої сили та її впливу на розвиток національної економіки [1, с. 4].

В контексті глобалізованих ринків товарів та фондів міжнародна трудова міграція набуває надзвичайно великого значення для більшості світових економік. Проблема міграції виникла через нерівномірність розміщення у світі трудових ресурсів, а тому в одних країнах відзначається недостача робочої сили, тоді як в інших країнах населення набагато перевищує потреби в робочих руках. Найбільші проблеми з безробіттям виникають у густонаселених регіонах світу і малорозвинених країнах, що часто співпадає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теорії і практики міжнародної трудової міграції в умовах перехідної економіки зробили провідні вітчизняні вчені, такі як Д. Богиня, В. Будкін, О. Власюк, В. Геєць, М. Долішній, Н. Кочергіна, І. Куревіна, Е. Лібанова, О. Малиновська, С. Пирожков, А. Поручник, А. Румянцев, Л. Семів, С. Сіденко, А. Філіпенко, О. Хомра. Серед зарубіжних вчених, які присвятили свої наукові праці цим проблемам, слід виокремити таких, як Р. Адамс, Г. Бекер, Г. Брюкер, А. Вертуріні, В. Лопез, П. Мартін, А. Реджістер, П. Сталкер, О. Старк, Дж. Тейлор, Г. Фаіні, К. Хансен, А. Шарп. Враховуючи досвід і наукові надбання в дослідженнях провідних вчених, необхідно дослідити і розкрити питання впливу міжнародної трудової міграції на розвиток міжнародних економічних відносин, особливо на сучасному етапі інтеграції України до Європейського Союзу.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження міграції робочої сили як однієї з форм міжнародних економічних відносин, а також дослідження впливу на соціально-економічну сферу міжнародної трудової міграції та визначення тенденцій розвитку міжнародної міграції робочої сили.

Виклад основного матеріалу. Істотне зростання масштабів та нарощування інтенсивності міграційних процесів, залучення до них значної кількості працівників визначають важливу роль міжнародної трудової міграції у соціально-економічному розвитку країни. Постійне зростання масштабів міжнародної міграції, залучення в неї все нових і нових верств населення та країн роблять актуальним дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм міжнародних економічних відносин, а також її впливу на соціально-економічний розвиток як світового господарства, так і окремої країни [2, с. 56].

Поступово складаються й стають особливо тісними всебічні світогосподарські регіональні зв'язки, що охоплюють багато країн. Лібералізація міжнародного обміну полегшила адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливів, сприяла більш активному їх включенню в міжнародний поділ праці і кооперацію, у процес широкого міжнародного спілкування та співробітництва, поширенню міграційних тенденцій у русі факторів виробництва, зокрема міжнародної міграції робочої сили [3, с. 24].

Під міжнародною міграцією робочої сили розуміють переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці терміном більше року, обумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів. Міжнародна міграція робочої сили є складовою міжнародної міграції населення загалом.

Визначальним моментом, який дає змогу виділити міжнародну міграцію робочої сили серед інших видів переміщень осіб через державні кордони, є мотивація. Для міжнародної міграції робочої сили визначальним мотивом є бажання заробити більше, ніж на батьківщині, та прагнення знайти краще застосування своїй кваліфікації. Таким чином, міжнародна міграція робочої сили – це переміщення мас працівників, що шукають роботу, зі своїх країн в інші.

Серед причин міжнародної міграції робочої сили не останнє місце посідають відмінність рівня економічного розвитку окремих країн; відмінності у розмірах заробітної плати; існування органічного (або постійного) безробіття; міжнародний рух капіталу і функціонування міжнародних кооперацій [4, с. 87].

До причин некомерційного характеру міграції робочої сили належать політичні, національні, регіональні, расові, сімейні тощо.

Напрями впливу міжнародної міграції трудових ресурсів на економіку країни-експортера такі:

– країна-експортер залишається без активної та цінної частини своїх трудових ресурсів;

– постійна орієнтація на експорт трудових ресурсів спричиняє певне падіння довіри до економіки країни, що знижує рівень її інвестицій;

– «відтік розумів» – серйозна проблема для більшості країн, що розвиваються;

– здебільшого грошові перекази на батьківщину громадян, які працюють за кордоном, суттєво пом'якшують негативні наслідки виїзду;

– повертаючись на батьківщину, мігранти привозять значні матеріальні цінності, до того ж повертаються більш кваліфікованими працівниками;

– часто після повернення на батьківщину мігранти використовують накопичені за кордоном кошти та цінності для організації підприємницької діяльності в своїй країні;

– еміграція позитивно впливає на економіку країн, які характеризуються значними розмірами безробіття.

Напрями впливу міжнародної міграції трудових ресурсів на економіку країни-імпортера такі:

– імміграція висококваліфікованих професіоналів сприяє економічному зростанню, оскільки заощаджуються кошти на підготовку таких фахівців; скорочуються витрати на придбання ліцензій, патентів, ноу-хау за кордоном;

– залучення іноземної робочої сили підвищує конкуренцію на внутрішньому ринку праці, що стимулює зростання ефективності виробництва в країні;

– додаткова конкуренція на ринку праці призводить до зростання безробіття;

– зростання соціальної напруги в суспільстві, конфлікти на расовій, національній та релігійній основі [5, с. 185].

За сучасних умов в Україні з урахуванням демографічних процесів, економічної ситуації та військового конфлікту на Сході слід очікувати ще більшої активізації еміграційних процесів і, як наслідок, вибуття робочої сили за межі країни, що потребує ретельного дослідження показників зовнішньої трудової міграції в Україні, визначення факторів, причин, наслідків і, відповідно, розробки низки превентивних заходів у регулюванні міграційних процесів [6, с. 535]. Згідно з різними оцінками від 2 до 5 мільйонів українців постійно чи тимчасово перебувають за кордоном, причому еміграція відбувається на тлі критичного загострення демографічної кризи, яка, на відміну від інших постсоціалістичних країн, супроводжує трансформаційну кризу і посилюється нею.

Ситуація на ринку праці оцінюється не тільки через абсолютну кількість зайнятих і безробітних, але й через рівень безробіття й рівень зайнятості, що визначаються як питома вага відповідної категорії робочої сили в кількості економічно активного населення на початок (кінець) періоду.

Зменшився за досліджуваний період рівень зайнятості населення в Україні: у віці 15 років і старше – 2,1 в. п.; у віці 15–64 років – 1,3 в. п., у віці 15–24 років – 6,6 в. п. Рівень зайнятості населення в країнах Європейського Союзу збільшився так: у віці 15 років і старше – 0,9 в. п.; у віці 15–64 років – 2,5 в. п., а у віці 15–24 років, навпаки, зменшився на 0,1 в. п.

Кількість економічно неактивного населення віком 15–64 років у 2016 р. становила більше третини всього населення цього віку. Кожен другий економічно неактивний був пенсіонером, кожен п'ятий – учнем або студентом чи виконував домашні (сімейні) обов'язки.

До вищезазначеної категорії осіб належать незайняті особи працездатного віку, які припинили активні пошуки роботи, тому що втратили надію її знайти (зневірені), та ті, які не знали, де і як шукати роботу, а також переконані у відсутності підходящої роботи.

Збільшився за досліджуваний період рівень безробіття населення в Україні: у віці 15 років і старше, а також у віці 15-64 років – 1,1 в. п.; у віці 15–24 років – 5,8 в. п. Рівень безробіття населення в країнах Європейського Союзу, навпаки, зменшився: у віці 15 років і старше – 1,1 в. п.; у віці 15–64 років – 1,0 в. п., а у віці 15–24 років на 2,3 в. п.

Під час формування стратегії регулювання трудової міграції в країні необхідно орієнтуватися на розвиток приватного сектору, малого та середнього бізнесу, ринку послуг, які можуть компенсувати деформації у структурі зайнятості, зокрема суттєво вплинуть на зменшення масштабів трудових міграційних процесів. Але в окремих регіонах у найближчій перспективі необхідні міри гнучкої регіональної політики. Проведений статистичний аналіз динаміки та структури (структурних зрушень) трудової міграції дає змогу певною мірою органам управління розробити пропозиції щодо розробки активних заходів регулювання трудової міграції.

Таблиця 1

Рівень зайнятості населення в Україні та країнах Європейського Союзу, 2010–2016 рр.

Країни	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
(у відсотках до населення у віці 15 років і старше, для України у віці 15–70 років)					
Україна	58,4	60,2	56,6	56,7	56,3
Євросоюз (28 країн)	51,9	51,3	51,7	52,1	52,8
у віці 15–64 років (у відсотках до населення відповідного віку)					
Україна	61,4	62,8	59,6	60,2	60,1
Євросоюз (28 країн)	64,1	64,1	64,8	65,6	66,6
у віці 15–24 років (у відсотках до населення відповідного віку)					
Україна	33,6	32,5	29,5	28,2	27,0
Євросоюз (28 країн)	33,8	32,1	32,4	33	33,7

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [7]

Таблиця 2

Рівень безробіття населення в Україні та країнах Європейського Союзу, 2010–2016 рр.

Країни	2010 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
(у відсотках до економічно активного населення у віці 15–74 років, для України – у віці 15–70 років)					
Україна	8,2	7,3	9,3	9,1	9,3
Євросоюз (28 країн)	9,6	10,9	10,2	9,4	8,5
у віці 15–64 років (у відсотках до економічно активного населення відповідного віку)					
Усе населення					
Україна	8,4	7,4	9,4	9,2	9,5
Євросоюз (28 країн)	9,7	11	10,4	9,6	8,7
у віці 15–24 років (у відсотках до економічно активного населення відповідного віку)					
Україна	17,2	17	23,1	22,4	23
Євросоюз (28 країн)	21	23,7	22,2	20,3	18,7

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [7]

Трудова міграція посідає особливе місце в системі міграційних процесів в Україні. Нині Україна є однією з найбільших країн-експортерів робочої сили в Європі. Українські громадяни працюють і в західноєвропейських країнах, в країнах, що є новими членами Євросоюзу, на теренах СНД. Основним чинником, що обумовлює поширення трудових міграцій, є значний розрив в рівнях оплати праці в Україні і зарубіжних країнах.

Міграцію трудових ресурсів характеризують абсолютні показники, наведені в табл. 3.

Згідно з даними аналізу міждержавного міграційного руху населення України загальний обсяг зареєстрованих прибулих мігрантів в країну зменшився порівняно з рівнем 2005 р. на 64%. Кількість вибулих зменшилась на 82% у 2016 р. внаслідок пом'якшення дії чинників, які стимулюють від'їзд та завдяки розширенню можливостей здійснення зворотної трудової міграції без зміни місця проживання. За досліджуваний період в країні відбувався міграційний приріст населення.

Абсолютні показники самі по собі не інформативні, використовуються в аналітичній роботі зазвичай лише як вихідні дані для розрахунку відносних показників. Для аналізу міграції робочої сили розглядають також відносні показники (на тисячу осіб населення), а саме коефіцієнти прибуття і вибуття; коефіцієнти чистої міграції (рис. 1).

Аналіз динаміки зміни міждержавної міграції робочої сили за відносними показниками засвідчив, що зменшився коефіцієнт прибуття на 0,90 в. п., що зазначає, що в середньому на кожну тисячу населення припадає один прибулий.

Коефіцієнт вибуття зменшився на 1,61 в. п., в середньому на 1 000 осіб населення 0,6 вибувають, а коефіцієнт чистої міграції зріс на 1,4 в. п.

Отже, міграція робочої сили веде до вирівнювання рівнів оплати праці в різних країнах. В результаті міграції сукупний обсяг світового виробництва збільшується внаслідок ефективнішого використання трудових ресурсів за рахунок їх переміщення між країнами. Експорт робочої сили характеризується переказами емігрантів, які виступають в ролі своєрідної плати за робочу силу. Згідно з даними МВФ приватні перекази включають в себе, крім надходжень від іммігрантів (більше 98% цієї статті), повернення податків, сплачених громадянами даної країни, інші податки та збори, які не обумовлені договором, субсидування різних політичних угруповань, пенсії, надходження, допомогу сім'ям тощо. Отримання валютних доходів від експорту робочої сили не супроводжується одночасними виробничими витратами в країни походження, як це характерно для роздрібної торгівлі.

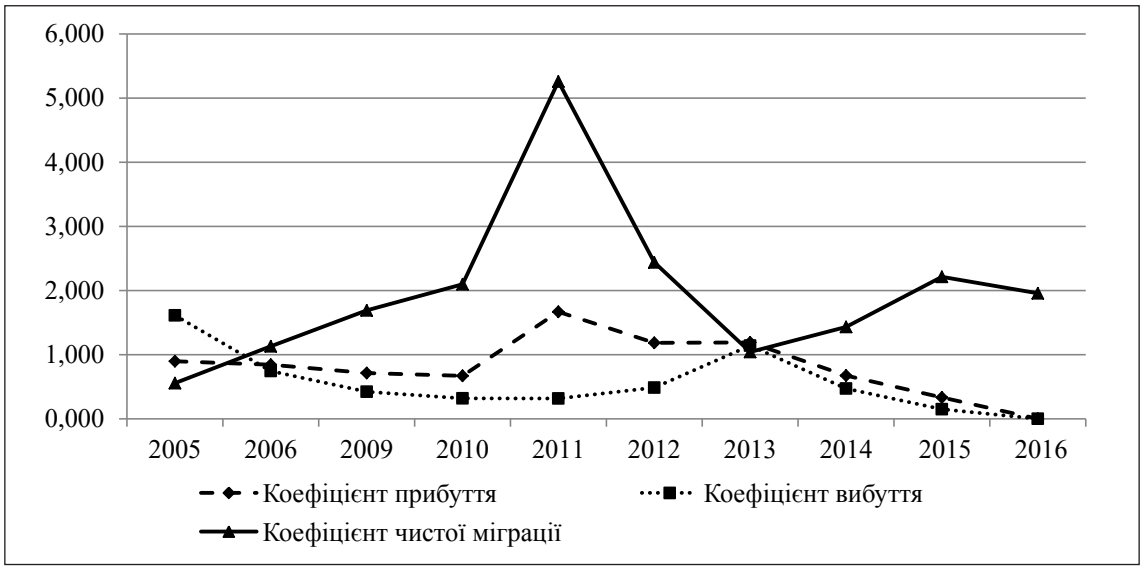


Рис. 1. Динаміка зміни міждержавної міграції робочої сили за відносними показники

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України

Таблиця 3

Міждержавний міграційних рух населення України (осіб), 2005–2016 рр.

Роки	Кількість прибулих	Кількість вибулих	Сальдо міграції	Валова міграція
2005	39 580	34 997	4 583	74 577
2009	32 917	19 470	13 447	52 387
2010	30 810	14 677	16 133	45 487
2012	76 361	14 517	61 844	90 878
2013	54 100	22 187	31 913	76 287
2014	54 250	51 991	22 592	106 241
2015	30 659	21 409	9 250	52 068
2016	14 311	6 465	7 846	20 776

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [7]

Тенденції розвитку міжнародної міграції робочої сили такі: поширення міграційних процесів трудових ресурсів практично на всі країни світу; головний напрям міграції трудових ресурсів з країн, що розвиваються, та країн із перехідними економіками у найрозвиненіші країни; активізація міграційних процесів з однієї розвиненої країни в іншу; посилення міждержавних переселень у межах країн, що розвиваються; пожвавлення маятникової міграції між країнами з перехідними економічними системами; виникнення нової форми міграції трудових ресурсів – міграції науково-технічних кадрів; посилення тенденції «відтік мозку» у розвинені країни; зростання частки «молодої міграції»; розширення обсягів нелегальної міграції, зумовлене жорсткішою міграційною політикою США і країн Західної Європи, які прагнуть обмежити трудові ресурси.

Пріоритетом відносин України з МОМ є спрямування зусиль на отримання технічної або консультативної допомоги у розробленні та реалізації в Україні національних програм у галузі боротьби з контрабандою та торгівлею людьми, міграції населення, облаштування кордонів та повернення в Україну нелегальних мігрантів. Окрема увага приділяється реалізації Угоди між Урядом України та МОМ від 23 лютого 1996 р., предметом регулювання якої є визначення статусу МОМ та налагодження співробітництва у сфері імплементації відповідних міграційних програм в Україні. За 2014 р. МОМ надала допомогу понад 7 500 переселенців з Донбасу, більшість яких складають жінки та діти, організація передає згаданим особам предмети гігієни, холодильники, духові шафи, мікрохвильові печі, шкільне приладдя та шкільну форму [8].

У контексті євроінтеграційного курсу України окремого значення набуває приєднання нашої держави до заяв ЄС з питань міжнародної міграції, які розглядаються важливим елементом загальноєвропейської політики у цій сфері, а також визначають основні аспекти міжнародної міграційної політики.

Висновки. Основними проблемами міжнародної міграції в Україні є втрати економіки України від зменшення працездатного населення, нестача вільних кваліфікованих працівників на ринку праці країн, виникнення нової форми міграції трудових ресурсів – міграції науково-технічних кадрів, значне зростання частки «молодої міграції», еміграція наукових трудових ресурсів за межі України, внаслідок чого зменшується науково-інноваційний потенціал розвитку економіки України. Все це вимагає необхідності регулювання міграційних процесів в Україні і, відповідно, формування дієвої державної міграційної політики.

Наслідки міграційних процесів неоднозначні. З точки зору стратегічних національних інтересів України інтелектуальна еміграція з України має негативні наслідки, але можливість самореалізації висококваліфікованих фахівців навіть за кордоном якоюсь мірою підтримує престиж української науки у світі. Повернення інтелектуальних емігрантів за певних умов в Україну має дати поштовх вітчизняним дослідженням теоретичного і прикладного характеру. Експорт робочої сили певною мірою зумовив притік іноземної валюти в Україну, зменшив тиск надлишкових трудових ресурсів на національний ринок праці. Реалії регулювання міграційних процесів в Україні свідчать про необхідність ефективного законодавства в цій галузі, відсутність самостійної міграційної служби, а також недостатність ресурсів для вирішення наявних міграційних проблем.

Подальшими перспективами в цьому напрямі є поглиблене дослідження наслідків міждержавної трудової міграції для економіки України, на внутрішній ринок праці та рівень зайнятості молоді.

Список використаних джерел:

1. Куревіна І. Конкурентоспроможність людського капіталу України в умовах міжнародної трудової міграції : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Куревіна. – К., 2008. – 20 с.
2. Ивахнюк И. Международная трудовая миграция : [учеб. пособ.] / И. Ивахнюк. – М. : ТЕНС, 2005. – 286 с.
3. Кочергіна Н. Міжнародна міграція робочої сили та її вплив на державну міграційну політику України / Н. Кочергіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – Вип. 109. – С. 23–27.
4. Вишневська О. Сучасна міжнародна трудова міграція та державна міграційна політика / О. Вишневська // Статистика України. – 2008. – № 2. – С. 87–91.
5. Лазебник Л. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / Л. Лазебник. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 219 с.
6. Кваша О. Зовнішні міграційні процеси трудових ресурсів: фактори, стан та наслідки для України / О. Кваша // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 535–540.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
8. Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві / Міжнародна організація з міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/iom.

УДК 338.467.5

Семчук Ж.В.,
доктор економічних наук, доцент,
декан економічного факультету,
Львівський університет бізнесу і права
Петрик І.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Львівський університет бізнесу і права

ДЕТЕРМІНАЦІЯ ПРОФІЛЮ СПОЖИВАЧА ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ: ОЦІНКА РІВНЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Семчук Ж.В., Петрик І.В. Детермінація профілю споживача логістичних послуг: оцінка рівня обслуговування. У статті проаналізовано діяльність логістичних фірм та їх клієнтів в Польщі та Україні, а також перспективи подальшого розвитку. Дані для аналізу отримано шляхом опитування (анкетування) менеджерів фірм та узагальнено у збірній анкеті. Проведено порівняльну характеристику рівня обслуговування логістичними фірмами як з точки зору логістичних фірм, так і з точки зору їх клієнтів, а також виявлено розбіжності в оцінці. Побудовано півматриці для визначення важливості критеріїв обслуговування логістичними фірмами їх клієнтів. У підсумку надано рекомендації щодо покращення рівня послуг логістичних фірм згідно з вимогами клієнтів.

Ключові слова: логістичні фірми, клієнт, анкетування, півматриці критеріїв, рівень обслуговування.

Семчук Ж.В., Петрик И.В. Детерминация профиля потребителя логистических услуг: оценка уровня обслуживания. В статье проанализирована деятельность логистических фирм и их клиентов в Польше и Украине, а также перспективы дальнейшего развития. Данные для анализа получены путем опроса (анкетирования) менеджеров фирм и обобщены в сборной анкете. Проведена сравнительная характеристика уровня обслуживания логистическими фирмами как с точки зрения логистических фирм, так и с точки зрения их клиентов, а также выявлены расхождения в оценке. Построены полуматрицы для определения важности критериев обслуживания логистическими фирмами их клиентов. В итоге даны рекомендации по улучшению уровня услуг логистических фирм согласно требованиям клиентов.

Ключевые слова: логистические фирмы, клиент, анкетирование, полуматрицы критериев, уровень обслуживания.

Semchuk Zh.V., Petryk I.V. Determination of the consumer profile of logistic services: assessment of service level. The article analyzes the activities of logistics companies and their clients in Poland and Ukraine, as well as prospects for further development. The data for analysis were obtained by questioning the managers of firms and summarized in the team questionnaire. A comparative description of the level of service of logistics firms was conducted. Both from the point of view of logistic companies and their clients, and the discrepancies in the evaluation were revealed. Half-matrix were constructed to determine the importance of criteria for servicing the logistics firms of their clients. As a result, recommendations were made to improve the level of logistics companies' services, in line with customer requirements.

Key words: logistic firms, client, questionnaire, half-matrix of criteria, level of service.

Постановка проблеми. На тлі прогресивного розвитку контрактної логістики, яка, з одного боку, викликана зростанням логістичного аутсорсингу з боку великого і середнього бізнесу в промисловості та торгівлі, глобалізацією світової економіки, а з іншого боку, забезпечена відповідним розвитком пропозиції професійних логістичних послуг з боку їх надавачів в умовах високої конкуренції між ними та прямування до максимально можливого адаптування цих послуг до індивідуальних потреб їх споживачів, постійно виникає необхідність актуалізації цих потреб (вимог) [3, с. 105–118]. При цьому важливо забезпечити певний баланс між індивідуальними вимогами клієнтів та рівнем уніфікації як одного з найбільш ефективних методів стандартизації у бізнес-відносинах з метою підвищення ефективності взаємодії контрагентів. Важливо є також встановити пріоритет таких вимог клієнтів, беручи до уваги їх типовий набір, що містить такі складники, як ціна, якість, час, інноваційність, адаптивність, економічність. При цьому часто рейтинг вимог з боку клієнтів не співпадає з рейтингом їх виконання з боку надавачів логістичних послуг, адже високо оцінені вимоги клієнтів можуть бути недооцінені логістичними операторами, і навпаки. Виявлення таких «розривів» може слугувати як джерелом отримання тривалих конкурентних переваг, так і сферою покращення ефективності діяльності [2, с. 298–305].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість досліджень стосується ринку логістичних послуг в тій чи іншій країні в окремих галузях транспорту, окремих

пакетів логістичних послуг. Водночас бракує досліджень перспективного спрямування, які б дали змогу створити майбутній профіль типового споживача, субординувати його преференції, а отже, спрямувати зусилля надавачів логістичних послуг щодо максимально можливої гармонізації виявлених преференцій з цілями власного бізнесу.

Для умов економіки Україні історичний досвід останніх 25 років щодо розвитку ринку логістичних послуг не може гарантувати отримання об'єктивних (нехибних) оцінок перспективи через державну монополію в багатьох сферах логістичних послуг, високу корупцію та брак сучасних систем менеджменту. Тому нами вибрано метод порівняльного аналізу анкетних даних ринку логістичних послуг двох країн, а саме України та Польщі, близьких за багатьма макропараметрами (економічними, структурними, геологічними, кліматичними, демографічними тощо).

Дослідженню роботи логістичних фірм та їх клієнтів в Україні було приділено багато уваги вітчизняних науковців та економістів, таких як, зокрема, Є. Крикавський [3; 10], М. Окландер [6], З. Люльчак, Я. Циран, І. Петецький [10], С. Мороз, Є. Білан, Л. Горська, З. Полякова [5]. Ці ж питання підіймали і зарубіжні автори, такі як, зокрема, D. Hrušecká, M. Pivnička, R. Borges Lopes [1], A. Kasych, M. Vochozka [2], N. Madrano, C. Olarte-Pascual [4]. Питання ефективного функціонування логістичних підприємств з точки зору споживачів не втратило своєї актуальності і висвітлене в цьому дослідженні.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в тому, щоб обґрунтувати необхідність підвищення ефективності діяльності українських логістичних фірм на прикладі фірм країни-сусіда, Польщі, а також проаналізувати вимоги споживачів до послуг цих фірм.

Виклад основного матеріалу. Предметом нашого дослідження є логістичні фірми Польщі та України та їх клієнти. Вибір країн для порівняння був зумовлений близькістю ринків збуту товарів та послуг, а також сусідством країн, що співпрацюють між собою в багатьох галузях. Анкетуванням були охоплені 250 фірм, з яких дали згоду на участь в анкетуванні 200 фірм (50 логістичних фірм Польщі та 50 логістичних фірм України, а також 50 фірм, що користуються логістичними послугами в Польщі, і 50 фірм в Україні відповідно). Вибір фірм був випадковим та не враховував масштаб діяльності, кількість наданих послуг та сферу діяльності.

Беручи до уваги специфіку діяльності фірм, склали анкету. В анкетуванні бралися до уваги критерії, які можуть надати досить повну характеристику фірм, зокрема капітал, форма власності, величина доходу, кількість працівників, галузь діяльності, сфера логістичної діяльності [9, с. 353–366].

Інформація, отримана з анкет, була надана фірмами анонімно, тому назви фірм в дослідженні не будуть згадуватись. В анкетах було наведено по 18 запитань, на які анкетовані мали декілька варіантів відповідей, серед яких можна було вибрати більше однієї відповіді. Відповіді позначалися довільним символом в окремій колонці. Нижче представлені результати анкет (табл. 1).

Результати дослідження, наведені в таблицях, були отримані з опрацьованих анкет. Анкетування прово-

Таблиця 1

Результати анкетування логістичних фірм та їх клієнтів

Питання та варіанти відповіді	Логістична фірма		Клієнт	
	Україна	Польща	Україна	Польща
Приналежність до міжнародної спілки				
так	36	42	40	44
ні	14	8	10	6
Рівень технічного та інформаційного забезпечення фірми				
середній			20	12
високий	50	50	30	38
Рівень обслуговування фірмою клієнта				
вчасна доставка	40	48	41	38
в потрібне місце	44	42	36	42
в потрібній кількості	48	42	22	36
в потрібному асортименті	32	24	16	28
належної якості	42	48	40	38
з мінімальними витратами	28	16	10	2
Сфера діяльності клієнтів				
торгівля	34	36	33	28
виробництво	32	44	45	37
послуги	16	21	18	15
Масштаб діяльності				
державний	50	50	50	50
міжнародний	21	24	15	21
глобальний	11	14	13	16
Плановані зміни у фірмі				
зміна ціни на послуги фірми	38	22	42	40
розширення асортименту пропонованих послуг	24	22	22	18
підвищення якості пропонованих послуг	8	10	36	22

Джерело: власне опрацювання авторів

дилося за допомогою розсилки електронною поштою. В табл. 1 показані ті показники, що були наведені в обох анкетах і є спільними для обох груп опитуваних [7].

Нижче наведений аналіз характеристик логістичних підприємств Польщі та України згідно із заданими питаннями. Згідно з анкетами форма правових відносин фірм у всіх анкетованих така: юридична особа. Фірми мають усі потрібні дозволи на провадження логістичної діяльності і зареєстровані в органах державної влади згідно з усіма вимогами. Також усі фірми в Україні та Польщі оцінюють свій рівень технічного та інформаційного забезпечення як високий.

Проаналізовано відносини «замовник – виконавець» для оцінки отримуваного та бажаного клієнтами логістичних фірм.

Порівнюючи рівень обслуговування фірм в обох країнах, можна стверджувати, що логістичні фірми краще оцінюють свої послуги, ніж їх клієнти. Майже усі фірми в Польщі і більшість фірм в Україні вважають, що вчасно доставляють товар, чого не скажеш про їх клієнтів. Їх оцінка гірша, і вони вважають, що не завжди виконавці справляються із завданням. Це стає причиною зміни виконавця на іншого. Деякі фірми підтверджують, що мають труднощі з доставкою товару в потрібне місце [6, с. 125–134]. В Польщі і логістичні фірми, і їх клієнти погоджуються однаковою мірою. В Україні ситуація інша: багато клієнтів стверджують, що не отримують товар в потрібне місце, що призводить до затрати додаткових коштів і часу. Майже усі фірми стверджують, що доставляють товари в потрібній кількості, і майже виключають можливість втрати товарів. В Україні показники логістичних фірм і їх клієнтів значною мірою різняться. Майже усі фірми стверджують, що у них не буває втрат вантажу, а більше половини їх клієнтів стверджують, що не отримують товар цілком. Що стосується потрібного асортименту, то багато фірм стверджують, що мають широкий асортимент послуг перевезення. У разі Польщі більше клієнтів оцінюють асортимент їх фірм як задовільний і відповідний їх потребам. В Україні половина фірм вважає свій асортимент широким, а лише чверть клієнтів з ними погоджується. Більшість клієнтів повинна пристосовувати перевезення свого товару до наявних можливостей логістичних фірм, що часом приводить до використання послуг не однієї фірми [5, с. 14–21]. Логістичні фірми оцінюють свої послуги з належною якістю, їх клієнти здебільшого з ними погоджують, хоча десята частина з них стверджує, що якість послуг низька, товар може прийти пошкодженим чи документація буде заповнена неправильно. Найгіршою є ситуація з оцінкою витрат. Більшість фірм Польщі оцінює свої послуги як дорогі, і майже усі їх клієнти з цим погоджуються. Більше половини опитуваних фірм в Україні вважає, що ціни на їх послуги доступні, з чим погоджується лише чверть клієнтів. На жаль, така оцінка говорить про те, що клієнти вимушені користатися дорогими логістичними послугами, якщо не мають можливість самостійно перевозити свої товари.

Спробуємо визначити важливість критеріїв обслуговування згідно з ранжуванням фірм та їх клієнтів в Україні. Умовно позначимо обслуговування з мінімальними витратами як $К_1$, належної якості – $К_2$, в потрібному асортименті – $К_3$, в потрібній кількості – $К_4$, в потрібне місце – $К_5$, зі вчасною доставкою – $К_6$ [10, с. 132–134].

Порівнюючи критерій обслуговування витрат, згідно з опрацьованими анкетами, ми бачимо, що клієнти високу вагу віддають двом критеріям, а саме «в потрібному асортименті» та «в потрібній кількості». На жаль, критерій «в потрібному асортименті» був оцінений логістичними фірмами як найменш важливий. Фірми воліють не нести додаткових витрат, пов'язаних із розширенням асортименту своїх транспортних засобів, тим самим змушуючи клієнтів пристосовувати свій вантаж до наявних засобів [4, с. 205–216].

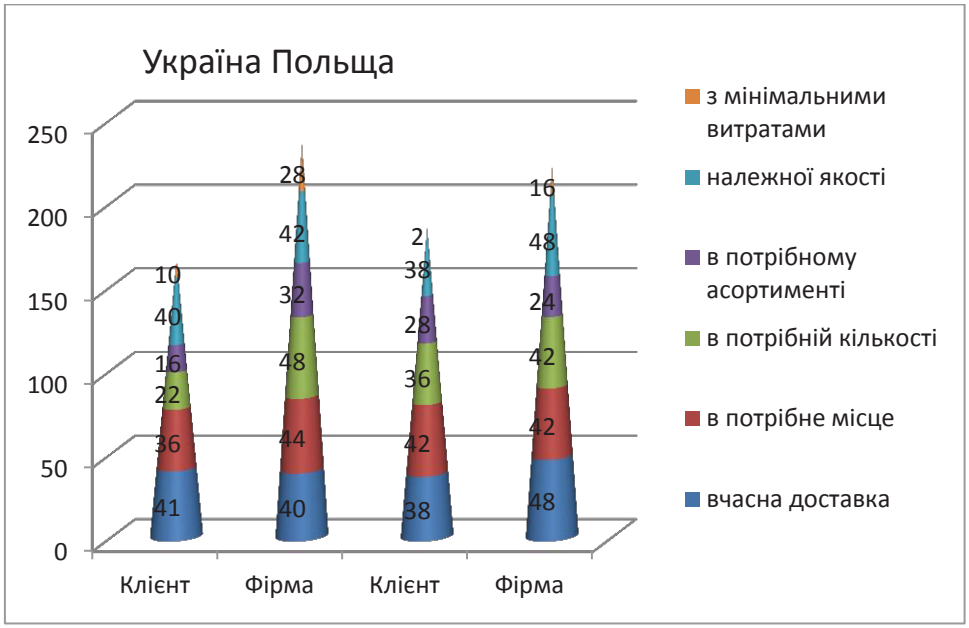


Рис. 1. Оцінка рівня обслуговування

Джерело: власне опрацювання авторів

Таблиця 2

Півматриця для визначення важливості критеріїв обслуговування логістичних фірм

	$К_1$	$К_2$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	Число переваг	Важливість, %	Ранжування
$К_1$		$К_2$	$К_1$	$К_4$	$К_5$	$К_1$	2	14	3
$К_2$			$К_2$	$К_4$	$К_2$	$К_2$	4	29	2
$К_3$				$К_4$	$К_5$	$К_6$	0	0	5
$К_4$					$К_4$	$К_4$	5	36	1
$К_5$						$К_6$	1	7	4
$К_6$							2	14	3
							14	100	

Джерело: власне опрацювання авторів

Таблиця 3

Півматриця для визначення важливості критеріїв обслуговування клієнтів

	$К_1$	$К_2$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	Число переваг	Важливість, %	Ранжування
$К_1$		$К_1$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	1	7	3
$К_2$			$К_3$	$К_2$	$К_2$	$К_2$	3	21	2
$К_3$				$К_4$	$К_3$	$К_3$	4	29	1
$К_4$					$К_4$	$К_4$	4	29	1
$К_5$						$К_5$	1	7	3
$К_6$							1	7	3
							14	100	

Джерело: власне опрацювання авторів

Важливість критерію «в потрібній кількості» також підтверджують і логістичні фірми: проблема крадіжок чи втрати вантажу є проблемою як для клієнтів, так і для логістичних фірм.

Критерію «належної якості» клієнти та логістичні фірми віддають друге місце, вважаючи, що вантаж має прибути до клієнта без будь-якихось пошкоджень, що веде до додаткових витрат на покриття втраченого вантажу.

Наступним за важливістю є критерій «вчасної доставки», в якому оцінки клієнтів та логістичних фірм збігаються. Цей критерій посідає третє місце в обох ранжуваннях, що свідчить про те, що клієнти готові очікувати на свій вантаж, оскільки вчасна доставка може не відбутися через дорожні аварії, затори, очікування та повне завантаження транспорту чи з інших причин [8, с. 229–239].

Критерій «в потрібне місце» також має меншу вагу, оскільки часом транспорт не може доставити вантаж в потрібне клієнтом місце через недостатньо розвинуту транспортну інфраструктуру доріг, малий транспортний асортимент, зокрема розвиненість мультимодального транспорту.

Критерій «з мінімальними витратами» був переоцінений логістичними фірмами вдвічі, якщо порівнювати його з оцінкою клієнтів. Через незначний транспортний асортимент, часте викрадення чи пошкодження вантажів, слабку транспортну інфраструктуру клієнти готові платити більше для уникнення усіх вищеназваних проблем [1, с. 76–87].

Висновки. Порівнюючи діяльність логістичних фірм в Україні та Польщі, можна стверджувати, що рівень їх діяльності є високим, масштаб діяльності та масштаб надаваних послуг є значним, кількість транспортних засобів та якість надаваних послуг є великою. Клієнти логістичних фірм переважно задоволені якістю логістичних послуг, користуються ними часто, а також співпрацюють з перевіреними фірмами, але все ж таки логістичні фірми зависоко, на думку клієнтів, оцінюють якість своїх послуг.

Порівнюючи логістичні послуги в обох країнах, можна стверджувати, що в Польщі клієнти більш вибагливі до рівня отримуваних послуг і готові платити дорожче за їх якість. Розвиток транспортної інфраструктури Польщі кращий, тому є можливість надавати ширший спектр послуг, ніж в Україні. Для покращення рівня та якості логістичних послуг в Україні варто приділити більше уваги вивченню потреб клієнтів, а також покращити рівень послуг через впровадження гнучкої системи оплати, висококваліфікованого персоналу та системи лояльності. Завдання для держави полягає в покращенні інфраструктури, що дасть можливість доставки товарів в потрібне місце і потрібний час.

Список використаних джерел:

1. Logistic management as a system constrains / [D. Hrušecká, M. Pivnička, R. Borges Lopes] // Polish journal of management studies. – 2017. – Vol. 15. – № 1. – P. 76–87. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pjms.zim.pcz.pl/files/Logistics-Management-as-a-System-Constraint.pdf.

2. Kasych A. Theoretical and methodical principles of managing enterprise sustainable development / A. Kasych, M. Vochozka // Marketing and management of innovations. – 2017. – Vol. 2. – P. 298–305. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2017_2_298_305.pdf.

3. Krykavskyy Y. In search of ways for the improvement of the existing supply chains / Y. Krykavskyy // Current problems in management. University of Bielsko-Biala Press. – 2015. – P. 105–118.

4. Madrano N. An empirical approach to marketing innovation to small and medium retailers: an application to Spanish sector / N. Madrano, C. Olarte-Pascual // Contemporary economics. – 2016. – Vol. 10. – Issue 3. – P. 205–216.

5. The current state and prospects of trade relations between Ukraine and the European Union: the Visegrad vector / [S. Moroz, L. Nagyova, Y. Bilan, L. Horska, Z. Polakova] // Economic annals-XXI. – 2017. – Vol. 163. – Issue 1–2 (1). – P. 14–21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V163-03.pdf.
6. Oklander M. Methodological approaches to logistic risk assessment. Innovativeness and entrepreneurship : [monograph] / M. Oklander // Lublin Politechnik. – 2014. – P. 125–134.
7. RB Rail AS, Open Competition "Study on Rail Baltic / Rail Baltica section "Polish / Lithuanian state border – Kaunas – RRT Palemonas". 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://railbaltica.org/en/procurement-17.
8. Simarmata J. Building customer retention in on-line transportation / J. Simarmata, R.B. Ikhsa // Polish journal of management studies. – 2017. – Vol. 15. – № 2. – P. 229–239. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pjms.zim.pcz.pl/files/Building-Customer-Retention-in-On-Line-Transportation.pdf.
9. Szopiński T.S. The influence of purchase date and flight duration over the dispersion of airline ticket price / T.S. Szopiński, R. Nowacki // Contemporary economics. – 2015. – Vol. 9. – Issue 3. – P. 353–366.
10. Партнерські відносини на ринку B2B та B2C : [монографія] / [Є. Крикавський, З. Люльчак, Я. Циран, І. Петецький]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 232 с. – (Серія «Світ маркетингу і логістики»; вип. 11).

УДК 339.944

Самсонова Л.В.,
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет

ВИДОВА ТА ГЕОПРОСТОРОВА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН

Самсонова Л.В. Видова та геопросторова структура міжнародних контрактних відносин. У статті приведено класифікацію міжнародних контрактних відносин відповідно до характеру взаємовідносин між партнерами, а також модифіковано класифікацію з огляду на притаманні особливості певного виду контрактних відносин. Представлено аналітичний матеріал, що відображає світові обсяги використання контрактних відносин як за видовою структурою, так і за галузевою. Визначено, в яких галузях контрактні відносини породжують найбільший соціально-економічний ефект за такими показниками, як обсяги реалізації продукції, додана вартість та працевлаштування. За окремими видами контрактних відносин проведено аналіз їх геопросторової структури, а також визначено, які саме країни та регіони світу є найбільшими замовниками, а які – виконавцями.

Ключові слова: контрактні відносини, ТНК, видова структура КВ, додана вартість, ліцензування, франчайзинг, аутсорсинг, виробництво за контрактом, управління за контрактом, США, Китай, Індія.

Самсонова Л.В. Видовая и геопространственная структура международных контрактных отношений. В статье приведена классификация международных контрактных отношений в соответствии с характером взаимоотношений между партнерами, а также модифицирована классификация с учетом присущих особенностей определенного вида контрактных отношений. Представлен аналитический материал, отображающий мировые объемы использования контрактных отношений как по видовой структуре, так и по отраслевой. Определено, в каких областях контрактные отношения порождают наибольший социально-экономический эффект по таким показателям, как объемы реализации продукции, добавленная стоимость и трудоустройство. По отдельным видам контрактных отношений проведен анализ их геопространственной структуры, а также определено, какие страны и регионы мира являются самыми большими заказчиками, а какие – исполнителями.

Ключевые слова: контрактные отношения, ТНК, видовая структура КВ, добавленная стоимость, лицензирование, франчайзинг, аутсорсинг, производство по контракту, управление по контракту, США, Китай, Индия.

Samsonova L.V. Species and geoprostoral structure of international contractual relations. The article provides a classification of international contractual relations in accordance with the nature of the relationship between partners and a modified classification, taking into account the inherent features of a certain type of contractual relationship. The article presents analytical material, reflecting the world scale of the contractual relations' use, both in the specific structure and in the sectoral structure. There were defined areas in which contractual relations generate the greatest socio-economic impact in terms of: the volume of sales, value added and employment. For some types of contractual relations, has been made an analysis of their geospatial structure and determined which countries and regions of the world are the largest customers and which of them are the providers.

Key words: contractual relations, TNCs, CR' species structure, value added, licensing, franchising, outsourcing, contract manufacturing, contract management, USA, China, India.

Постановка проблеми. Стрімке збільшення використання контрактних відносин (далі – КВ) як інструмента інтернаціоналізації можна пояснити двома обставинами, а саме стратегічними виборами фірми і кількістю сприятливих факторів. Постійна увага акціонерів до показника доходу на вкладений капітал, необхідність зміни важелів управління для фірм в посткризовому світі та можливість уникнення ризиків – все це збільшує привабливість використання КВ разом з низькими стартовими витратами. Чим більше ТНК усвідомлюють необхідність запобігання шокам бізнес-циклу або делегування ринкових ризиків партнеру через контрактні відносини, тим активніше змінюється стратегія розміщення виробничих процесів по всьому світі.

В різних галузях промисловості ТНК схильні фокусуватися на ключових компетенціях, які прискорюють діяльність, екстерналізуючи частини ланцюга створення доданої вартості на інші операції; з огляду на прагнення забезпечити максимальну ефективність на всіх етапах створення доданої вартості в процесі обслуговування зростаючих ринків міжнародні корпорації передають окремі бізнес-функції партнерам по контрактним відносинам, тим самим змінюючи свою структуру виробництва на користь екстерналізації. Таким чином, слід зауважити, що чисельні переваги КВ під час стратегічного вибору фірми суттєвим чином впливають на геопросторову і якісну структуру світового виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриттю окремих аспектів міжнародних кооперацій-них зв'язків у форматі контрактних угод присвячені розробки таких вчених, як Д. Хоргос, Р. Фієнстр, Г. Хансон, Дж.М. Камп, Л.С. Голдберг, Д. Хуммельс, Х. Егер, Дж. Егер, Т. Шверер та Д. Кастелані. Водночас у фаховій літературі нині залишається дискусійним та потребує більш поглибленої уваги питання методів класифікації та, відповідно, оцінювання масштабів контрактних відносин у системі міжнародної кооперації з виокремленням їх впливу на глобальний економічний розвиток та геопросторовий перерозподіл бізнес-процесів між регіонами світу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сутності видової та геопросторової структури міжнародних контрактних відносин, проведення структурного аналізу КВ та визначення особливостей їх локалізації в країнах світу.

Виклад основного матеріалу. Контрактні відносини, відповідно до своєї складності, нелегко піддаються чіткій класифікації, але все ж таки існує найбільш поширена класифікація, яка поділяє контрактні відносини за типом взаємодії між партнерами. Під типом взаємодії експерти ЮНКТАД розуміють договірні взаємовідносини, через які міжнародні компанії, перш за все ТНК, координують діяльність в межах своїх глобальних виробничо-збутових ланцюгів і впливають на управління компаніями приймаючих країн, не беручи участь в капіталі цих компаній [1, с. 127]. Згідно з цією класифікаційною ознакою контрактні відносини поділяються на такі види: підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, підрядне сільськогосподарське виробництво (контрактне фермерство), франчайзинг, ліцензування, управління за контрактом, концесії та інші типи договірних взаємин [2, с. 32].

Дослідивши теоретичний і практичний аспект застосування КВ, можемо побачити послідовність, котра вказує на те, що конкретні види контрактних відносин використовуються лише в певних сферах діяльності. Завдяки цьому спостереженню виникла можливість класифікувати контрактні відносини відповідно до їх застосування в певній сфері господарської діяльності: КВ в переробній промисловості – виробництво за контрактом; КВ у сфері надання послуг – франчайзинг, ліцензування; КВ у сільському господарстві – контрактне фермерство; КВ у сфері інноваційних технологій – аутсорсинг послуг; КВ у банківській сфері та страхуванні – управління за контрактом; КВ у добувній промисловості – концесії. Така класифікація пов'язана з тими сутнісними характеристиками та механізмами взаємодії між партнерами, що втілилися в певному виді КВ.

Трансграничні контрактні відносини нині складають близько 2 трлн. дол. США. З цієї суми 1 трлн. дол. припадає на управління за контрактом та аутсорсинг послуг, близько 350–370 млрд. дол. США – на франчайзинг, близько 340–360 млрд. дол. США – на ліцензування, близько 100 млрд. дол. США – на виробництво за контрактом [3; 4; 5]. Крім того, КВ розвиваються стрімкими темпами (табл. 1). Це зростання обумовлене низкою ключових переваг КВ для ТНК: 1) відносно низькі початкові капітальні витрати, які потрібні, і обмежений оборотний капітал, необхідний для функціонування; 2) знижені ризики; 3) гнучкі можливості для адаптації до змін в циклі ділової активності і попиті; 4) використання цих способів для екстерналізації непрофільної діяльності, яка часто може здійснюватися іншими операторами за більш низьких витрат [1, с. 140].

Згідно з табл. 1 ми можемо бачити, що тенденція розвитку окремих видів контрактних відносин є не однорідною, оскільки механізми їх реалізації значно відрізняються один від одного. Світові економічні процеси по-різному впливають на затребуваність тих чи інших КВ. Наприклад, ми бачимо, що в 2015 р. (відповідно до ланцюгового темпу приросту) обсяги франчайзингових операцій зросли на 11%, а контрактне виробництво зменшилося на аналогічний показник, тобто відбулася різка зміна структури контрактних відносин.

Справді, оцінити адекватно та порівняти франчайзингові операції з контрактним виробництвом досить складно, оскільки до суми франчайзингових операцій включаються як і продажі пакета франшизи, так і франчайзингові потоки, які за своєю природою можуть бути неоднорідними за обсягами та часовим лагом. Виробництво за контрактом визначається як сума платежів, отриманих підрядником від замовника одноразово або декількома траншами, також валютою контракту може виступати сам товар. Проте, як свідчать статистичні дані та тенденції кооперацій-них взаємин, франчайзинг набуває все більшої привабливості як метод реалізації бізнес-інтересів через форму КВ, ніж виробництво за контрактом.

Аналізуючи першопричини цього факту, можна виокремити дві основні переваги франчайзингу: по-перше, за франчайзером залишається право контролю над діями франчазі, а по-друге, стандартна франшиза дає право на дохід у вигляді обумовленого від-

сотка від обігу франчазі. За схемою контрактного виробництва можливість контролю майже відсутня, а також виникає ризик викрадення інтелектуальної власності. Нескладно припустити, що на наступні роки тенденції в розрізі видів КВ будуть зберігатися, до того ж збережеться факт їх неоднорідності. Структура міжнародних контрактних відносин представлена на рис. 1.

Найбільшу частку з 2010 по 2016 рр. мають управління за контрактом та інші бізнес-послуги, що складає в середньому за 6 років 56% від загального обсягу КВ. На всі інші види КВ, а саме ліцензування, франчайзинг, контрактне виробництво та аутсорсинг, припадає в середньому 44%. Слід зазначити, що щорічна зміна структури КВ є незначною, але в 2014 та 2015 рр. відбулося помітне зрушення структури на користь аутсорсингу та франчайзингу.

Виробництво за договором як вид КВ можна оцінити за такими показниками: обсяги торгівлі, створені КВ, додана вартість, обсяги експорту та кількість працевлаштованих осіб загалом і в країнах, що розвиваються, в розрізі окремих галузей зокрема. Тим паче, що інші види контрактних відносин мають значний вплив на окремі індикатори розвитку країн, наприклад франчайзинг – створення робочих місць в країнах, що розвиваються. Аналізуючи основні індикатори КВ, можна виявити різницю залежно від галузі їх застосування. Обсяги торгівлі, додана вартість та обсяги працевлаштування в технологічно інтенсивних галузях, таких

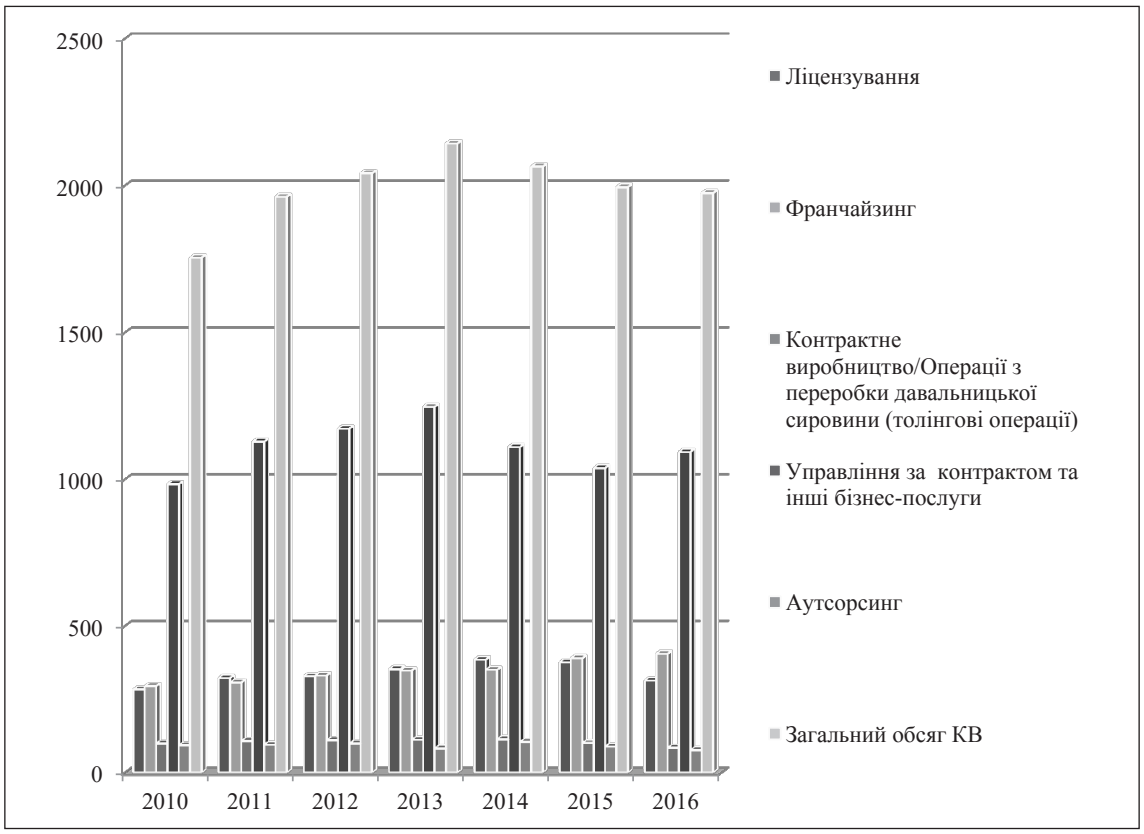


Рис. 1. Структура контрактних відносин за 2010–2016 рр., млрд. дол. США [5; 7]

Таблиця 1

Динаміка контрактних відносин в розрізі їх видів, 2011–2016 рр.

Показники	ТП базисний до 2010 р., %						ТП ланцюговий, %					
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Ліцензування	14	16	25	36	33	11	14	2	7	9	-2	-16
Франчайзинг	4	12	18	19	32	37	4	8	5	1	11	4
Контрактне виробництво/ операції з переробки давальницької сировини (толінгові операції)	9	11	13	15	2	-14	9	2	1	2	-11	-16
Управління за контрактом та інші бізнес-послуги	15	19	27	13	6	11	15	4	6	-11	-6	0,5
Аутсорсинг	2	6	-11	12	-5	-17	2	4	-16	26	-15	-13
Разом	12	16	22	18	14	12	12	4	5	-4	-3	-1

Джерело: складено автором на основі джерел [3; 4; 5; 6]

як електроніка, автомобільні комплектуючі та фармакологія, де виробництво зосереджено в руках декількох великих міжнародних компаній, відрізняються від показників традиційних працеінтенсивних галузей, таких як виробництво одягу, взуття та іграшок, де зосереджена велика кількість малих і середніх підприємств.

В автомобільній галузі виробництво за договором охоплює 30% від глобального експорту автомобільних комплектуючих та четверту частину від кількості працевлаштованих осіб. В галузі електроніки виробництво за договором займає ще більшу частину в показниках торгівлі та працевлаштування. В працеінтенсивних галузях виробництво за контрактом відіграє ще більш важливу роль, ніж в будь-яких інших.

В таких галузях, як виробництво автомобільних комплектуючих, виробництво електроніки, призначеної для персонального користування, виготовлення одягу, готельний бізнес та ІТ, торгівля через механізми контрактних відносин складає значний відсоток від загального обсягу (табл. 2) [8].

Контрактні відносини за своєю сферою поширення та з огляду на особливості реалізації їх механізмів в господарській діяльності виявляються через складні, часто взаємопов'язані та переплетені форми співпраці. До них перш за все відносять таку давно відому форму взаємовідносин, як виробництво за контрактом (договором) (аутсорсинг, або переробка давальницької сировини).

Контрактні відносини у формі виробництва за договором широкі та далекосяжні за своїм масштабом. Вони пов'язують між собою широко поширені операції великої кількості провідних ТНК світу. Більша частина цих процесів в рамках міжнародного інтегрованого виробництва протікає в межах транснаціональних операцій ТНК, які виявляються більшою мірою через внутрішньо-фірмову торгівлю. Проте виробництво за договором (або підрядне виробництво) почало набувати сильного поширення лише в минулій декаді нашого століття, а саме відтоді, як ТНК почали використовувати мережеві форми виробництва [11, с. 154].

Значущість виробництва за договором як для України, так і для світової економіки підкреслюється ще й тим, що темп росту його використання в певних галузях більший від темпу росту самої галузі (рис. 2). Для більшої наочності на рис. 2 зображені саме ті галузі, в яких найінтенсивніше використовуються контрактні відносини у формі виробництва за договором.

У галузі електроніки в 2014 р. приріст склав лише 2,6%, при цьому використання виробництва за договором в цій галузі зросло на 15%. В легкій промисловості, а саме у сфері виготовлення одягу приріст виробництва за договором лише на декілька процентних пунктів перевищив приріст галузі. Така тенденція обумовлена тим, що виробництво одягу досить давно використовує підрядне виробництво, а ринок є насиченим і висококонкурентним.

Використання підрядного виробництва помітно варіюється між галузями. Наприклад, такі види діяльності, як виготовлення іграшок та спортивних товарів, електроніка та автомобільна галузь, є основними

Таблиця 2

Показники обсягів та структури міжнародних контрактних відносин в розрізі окремих галузей, середньорічні значення за 2010–2015 рр.

		Показники			
		Продажі, млрд. дол. США	**Додана вартість, млрд. дол. США**	**Працевлаштування, млн. осіб**	**Працевлаштування в країнах, що розвиваються, млн. осіб**
1.	Виробництво за контрактом (технологічно-, капіталомісткі галузі)				
1.1.	Електроніка	58–60	6–10	1,4–1,7	1,3–1,5
1.2.	Автомобільні комплектуючі	53–55	4–7	1,1–1,4	0,3-0,4
1.3.	Фармацевтика	6–8	2–4	0,1–0,2	0,05–0,1
2.	Виробництво за контрактом (трудомісткі галузі)				
2.1.	Одяг	50–52	6–9	6,5–7,0	6,0–6,5
2.2.	Взуття	12–15	2–7	1,7–2,0	1,6–1,8
2.3.	Іграшки	3–5	1–3	0,4–0,5	0,4–0,5
3.	Аутсорсинг послуг				
3.1.	ІТ послуги та аутсорсинг бізнес-процесів	90–100	50–60	3,0–3,5	2,0–2,5
4.	Франчайзинг				
4.1.	Роздрібна торгівля, готельно-ресторанний бізнес та кейтерінг, бізнес та інші послуги	330–350	130–150	3,8–4,2	2,3–2,5
5.	Управління за контрактом (відібрана галузь)				
5.1	Готельний бізнес	15–20	5–10	0,3–0,4	0,1–0,15
			Відсотки	Пов'язана торгівля	Пов'язана додана вартість
6.	Ліцензування				
6.1.	Міжгалузеве		17–18	340–360	90–110

Джерело: складено автором на основі [3; 9; 10]

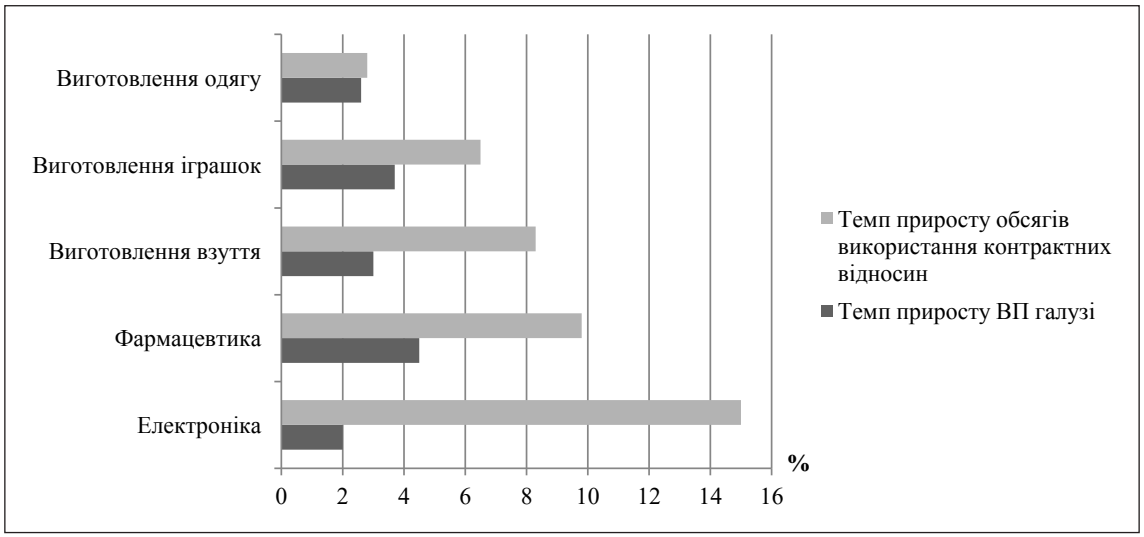


Рис. 2. Співвідношення темпів приросту сукупного галузевого виробництва та за договором в окремих галузях, 2014 р. [3]

користувачами послуг підрядного виробництва, віддаючи на аутсорсинг 50% вартості виробництва від вартості реалізованих товарів. З іншого боку, в таких галузях, як фармацевтика, відносно нещодавно почало використовуватись підрядне виробництво, яке і досі має невеликий відсоток відносно реалізованої продукції [12, с. 27].

Сутність і походження учасників контрактних відносин, географічне поширення операцій в рамках контрактних відносин, їх масштаб та точки концентрації відрізняються залежно від галузі. Наприклад, у сфері електроніки та IT-BPO послуг (інформаційні технології та аутсорсинг бізнес-процесів) ТНК, що є лідерами своєї галузі, сильно поширюють свою діяльність, розміщуючи активи у відносно невеликій кількості локацій по всьому світі, а в таких галузях, як виробництво одягу та взуття, спостерігається полярна ситуація: невеликі фірми розміщують свої активи в низьковитратних локаціях та мають сильне географічне поширення [1, с. 169].

В IT та капіталомістких галузях ТНК рідко вдаються до таких форм співпраці, як контрактні відносини. У сфері виготовлення автомобільних комплектуючих, фармакології та IT-BPO компанії з розвинених країн є найбільшими споживачами контрактних відносин, тоді як в електроніці та виробництві напівпровідників превалює змішана ситуація, хоча в країнах, що розвиваються, перевага віддається контрактному виробництву. У разі трудомісткого виробництва ТНК з країн, що розвиваються, виконують роль посередників між провідними ТНК та фірмами, що надають послуги за контрактом, забезпечуючи виробничий процес в глобальних виробничих мережах [13].

З середини 1980-х рр., коли офшори стали однією із найбільш привабливих форм для ПІ, ТНК почали використовувати переваги дешевої, відносно кваліфікованої робочої сили в приймаючих країнах для виробництва та збирання проміжних товарів, які потім поверталися до країни базування. Вже наприкінці 80-х рр., компанії в галузі електроніки почали, так би мовити, позбавлятися від виробничих процесів з метою посилення концентрації ресурсів на таких процесах, як розробка продуктів, дизайн та бренд-менеджмент. А сам процес виробництва був переданий компаніям, що надавали послуги з виготовлення електроніки.

Сьогодні нараховується невелика кількість крупних виробників електроніки, лише 10 компаніям належать 2/3 прибутку всього ринку послуг з виготовлення електроніки за договором. Вони працюють майже на всі основні бренди в галузі, починаючи з “Dell” та “Hewlett-Packard” у виготовленні комп’ютерів до “Apple”, “Sony” та “Philips” у виробництві споживчої електроніки. Вартість таких послуг на виробництво електроніки в 2014 р. склала в середньому 321 млн. дол. США [10].

Всі, окрім трьох з десяти компаній, знаходяться в східній Азії, основне ж виробництво сконцентровано в східній та південно-східній Азії, переважно в Китаї (табл. 3). Протягом минулої декади фірми, що надавали послуги з виготовлення електроніки, освоїли й інші регіони (частіше за все шляхом придбання виробничих потужностей у провідних ТНК). Це й перетворило їх на повноцінні ТНК в своєму напрямі. Сьогодні вони володіють та керують сотнями виробництв у країнах, що розвиваються, які знаходяться далеко за межами країни базування, включаючи Бразилію, Індію, Мексику та Туреччину. Окрім цих велетнів в галузі існує велика кількість малих та середніх підрядників, які виникають в локаціях по всьому світі і є важливими учасниками тієї чи іншої локальної виробничої системи [14, с. 33]. Але таким компаніям не вистачає глобальної присутності та наближеності до провідних ТНК в галузі електроніки; проте багато з них виступають як друга чи третя ланка постачальників для великих компаній, що надають послуги за договором.

У галузі електроніки завдяки 10 компаніям, що надають послуги з виробництва за контрактом, працевлаштовані 1 115 тис. осіб, а продажі в рамках цих 10 компаній становили в 2015 р. 237,3 млн. дол. США. Майже такі ж самі цифри показують 10 провідних компаній, що займаються виготовленням автомобільних

Таблиця 3

Найбільші учасники контрактних відносин (виробництво за договором) за відібраними галузями, середні показники за 2011–2015 рр.

Назва компанії	Продажі, млн. дол. США	Кількість працевлаштованих, тис. осіб	Назва компанії	Продажі, млн. дол. США	Кількість працевлаштованих, тис. осіб
Електроніка					
Foxconn/Hon Hai (Taiwan Province of China)	59,3	611	Inventec (Taiwan Province of China)	13,5	30
Flextronics (Singapore)	30,9	160	Jabil (United States)	13,4	61
Quanta (Taiwan Province of China)	25,4	65	TPV Technology (Hong Kong, China)	8,0	24
Compal (Taiwan Province of China)	20,4	58	Celestica (Canada)	6,5	35
Wistron (Taiwan Province of China)	13,9	39	Sanmina-SCI (United States)	5,2	32
Сума				196,5	1 115
Комплектуючі для автомобілів					
Denso (Japan)	32,0	120	LG Chem (Republic of Korea)	31,1	13
Robert Bosh (Germany)	25,6	271	Faurecia (France)	13,0	58
Alsin Selki (Japan)	22,1	74	Johnson Controls (United States)	12,8	130
Continental (Germany)	18,7	148	Delphi (United States)	11,8	147
Magna International (Canada)	17,4	96	ZF Friedrichshafen (Germany)	11,7	60
Сума				196,2	1 117
Фармацевтика					
Catalent Pharma Solutions (United States)	1,6	9	Jubilant Life Sciences (India)	0,7	6
Lonza Group (Switzerland)	1,3	4	NIPRO Corp. (Japan)	0,6	10
Boehringer (Germany)	1,1	6	Patheon (Canada)	0,5	4
Royal DSM (Netherlands)	1,0	4	Fareva (France)	0,4	5
Piramal Healthcfre (India)	0,7	7	Haupt Pharma	0,4	2
Сума				8,3	65,3
Виготовлення напівпровідників					
TSMC (Taiwan Province of China)	9,2	26	Dongbu HiTek (Republic of Korea)	0,4	3
UMC (Taiwan Province of China)	2,9	13	VIC (Taiwan Province of China)	0,4	3
Chartered Semiconductor (Singapore)	1,5	4	Tower Jazz (Israel)	0,3	2
Globalfoundries (United States)	1,1	10	Samsung Electronics (Republic of Korea)	0,3	…
SMIC (China)	1,1	10	IBM Microelectronics (United States)	0,3	…
Сума				17,5	71
IT-BPO					
International Business Machines (United States)	38,2	190	NTT Data Corp. (Japan)	8,9	35
Hewlett-Packard (United States)	34,9	140	Computer Sciences Corporation (United States)	6,5	45
Fujitsu (Japan)	27,1	18	Cap Gemini (France)	6,1	109
Xerox (United States)	9,6	46	Dell (United States)	5,6	43
Accenture (Ireland)	9,2	204	Logica (United Kingdom)	5,5	39
Сума				151,6	869

Джерело: розраховано автором на основі джерел [15; 16; 17]

комплектуючих на умовах аутсорсингу чи на давальницькій сировині. На третьому місці за реалізацією знаходиться сфера IT-BPO (151,6 млн. дол. США (продажі 10 найбільших компаній)). Найменші показники як щодо реалізації, так і щодо працевлаштування у компаній, що працюють у фармацевтичній галузі, а саме 17,5 млн. дол. США становлять продажі, 71 тис. осіб працевлаштовані.

Використання контрактних відносин у сфері виробництва одягу та взуття має довгу історію, особливо для компаній, що знаходяться в країнах, що розвиваються. Якщо говорити загалом, то виробництво за договором є висококонкурентною галуззю, яка відрізняється величезною кількістю малих фірм, що обслуговують відносно обмежену кількість міжнародних брендів та торгових марок. Найбільшими брендами у світовому масштабі є "Adidas" (Німеччина), "Christian Dior" (Франція) та "Nike" (США); найбільшими торговими марками, що працюють у сфері мас-маркету, є "Walmart" (США), "Marks and Spencer's" (Великобританія); спеціалізовані "Gap" (США) та "H&M" (Швеція). Обсяг ринку контрактного виробництва одягу за величиною продажів становить 58–60 млрд. дол. США, що дещо менше від ринку електроніки (приблизно на 10 млрд. дол. США), при цьому створюючи вдвічі більшу додану вартість. Це, а також кількість працевлаштованих (7 млн. осіб) свідчать про те що, масштаби використання виробництва за договором в легкій промисловості колосальні [18, с. 57].

Договори в цій сфері часто укладаються через агентів або посередників, які фактично є підрядниками, що переросли в постачальників послуг з управління виробничою системою, всотуючи все більше і більше складових виробничого ланцюга (наприклад, дизайн та аутсорсинг) та інколи позбавляючись від основних виробничих операцій. Так трапилося і з компанією "Li & Fung Ltd.", яка сьогодні має 80 офісів по всьому світі (здебільшого в країнах, що розвиваються) та 12 000 постачальників, що пов'язані договірними відносинами підряду, в 40 економіках, що розвиваються. Деякі постачальники послуг з підряду самі собою є ТНК, але з меншою глобальною присутністю, наприклад виробники з Гонконгу та Індонезії з філіалами в сусідніх країнах з меншою вартістю робочої сили, таких як Камбоджа, Лаос чи Лесото [1, с. 143].

Аутсорсинг не можна назвати абсолютно новим явищем у світовій та вітчизняній бізнес-практиці. Більшість дослідників сходиться на думці, що аутсорсинг є однією з розвинених форм промислової кооперації, який набув поширення і стрімко розвивався у другій половині XX століття. Так у Японії, на початку 80-х рр. частка малих фірм, що працюють за аутсорсинговими схемами, склала 65%, причому в електронній промисловості, тобто основній галузі японської економіки, ця цифра досягала 86%.

Згідно з даними "Sign Up for Free Basic Account" світовий ринок аутсорсингу протягом 2000–2012 рр. поступово зростав, а у 2013 р. порівняно з 2012 р. зменшився на 16,2 млрд. дол., або на 16,35%. Основною причиною зниження вартості ринку була чергова хвиля світової кризи, яка привела до зменшення вартості контрактів на аутсорсинг. В 2014 р. ринок показав значний ріст і досягнув небаченої з 2000 р. позначки в 104, 6 млрд. дол. США, що на 25,3% більше від попереднього року. Однак в 2015 та в 2016 рр. обсяг ринку почав стрімко зменшуватися та досягнув позначки 76,9 млрд. дол. США, що дорівнює рівню 2006 р. Динаміку розвитку ринку аутсорсингу в світі наведено на рис. 3.

"ISG" (Information Services Group) надає щорічно статистику кількості і вартості аутсорсингових контрактів у світі (враховуються контракти, річна вартість яких не менше 5 млн. дол. США). У 2016 р. загальна кількість контрактів становила 1 155, що на 2% більше, ніж у 2015 р. Щодо вартості цих контрактів, то у 2016 р. вона збільшилась на 9% і становила 37,4 млрд. дол. США. Статистика свідчить про те, що 69,09% припали на нові контракти, а 30,91% – на реструктуровані. Кількість нових контрактів у 2016 р. зменшилась на 5%, отже, їхня кількість становила 798, а вартість зменшилась на 27% до 11,2 млрд. дол. США порівняно з 2015 р. Кількість реструктурованих контрактів зросла на 22% і становила 357, а їх вартість зменшилась на 2% до 7,5 млрд. дол. США [20].

У 2016 р. найбільші частки припали на контракти у сферах IT-аутсорсингу (43,5%), аутсорсингу бізнес-процесів (17,3%) та на хмарних технологій (39,2%). Кількість контрактів IT-аутсорсингу зменшилась на 5%, а бізнес-процесів зменшилась на 2%, аутсорсинг же хмарних технологій збільшився на 54% порівняно з 2015 р. Щодо вартості контрактів, то вони зменшились для обох видів: IT-аутсорсингу – на 5% до 16,3 млрд. дол. США, а бізнес-процесів – на 2% до 6,5 млрд. дол. США [20].

Згідно з рейтингом THOLONS у 2014 р. перші два місця щодо рівня розвитку аутсорсингу посідала Індія (м. Бангалор і м. Мумбаї(), третє – Філіппіни (м. Маніла), у 2012 р. перші три позиції належали Індії. Регіонами, де найшвидше і найкраще розвинений аутсорсинг, є Південно-Східна Азія, Східна Європа і Південна Америка.

У 2015 р. найбільше вплинули на розвиток ринку аутсорсингових послуг такі країни (країни, у яких засновані компанії): США (47%), Індія (21%), Китай (7%), Велика Британія (5%), Росія (4%), Франція (2%),

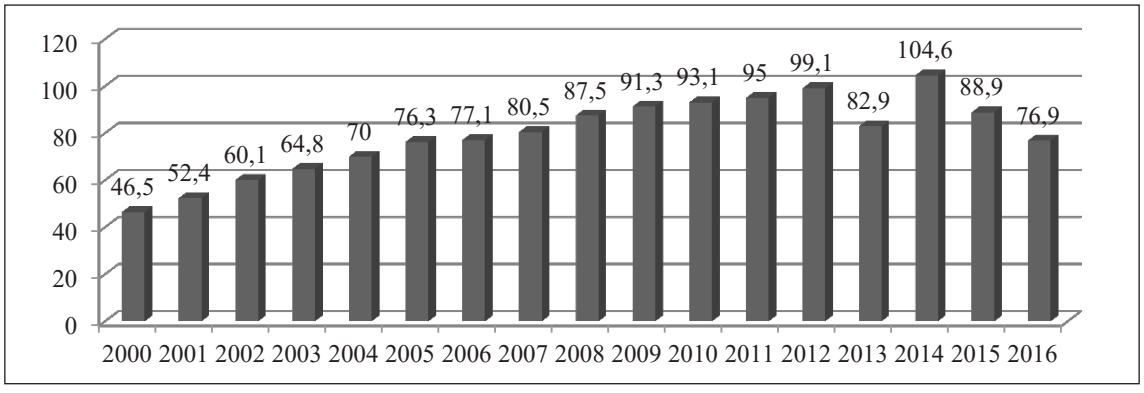


Рис. 3. Обсяг глобального ринку аутсорсингових послуг 2000–2016 рр. [19]

Данія, Ірландія, Мексика, Нідерланди, Бразилія, Філіппіни, Чехія, Швейцарія, Малайзія, Аргентина, Білорусь, Канада, Шрі-Ланка та Швеція (по 1%) [21].

Загальні продажі в рамках франчайзингу в усьому світі в 2014 р. досягли 2,5 трлн дол. США, з яких 330–350 млрд. дол. США відноситься до механізмів контрактних відносин. Частка іноземних франшиз, представлених на ринку тієї чи іншої країни, суттєво відрізняється. На найбільш розвинених ринках частка домашніх франшиз досягає 80–90% від усіх франшиз, проте на деяких зростаючих ринках справа франчайзингу досягла зрілої стадії. В Бразилії, наприклад, закордонна мережа франшиз представлена всього 10% від загальної кількості франшиз, а 10 найбільших і найбільш прибуткових франшиз цієї країни є представниками «домашнього» франчайзингу. Незважаючи на це, саме міжнародні франчазі є рушійною силою в розвитку франчайзингу в країнах, що розвиваються. В більшості африканських країн, за винятком Південної Африки, кількість закордонних франчазі досягає 80% від їх загальної кількості, водночас на зростаючих ринках, таких як Мексика, Російська Федерація та Туреччина, їх частка знаходиться в межах 30–40% [3; 9].

Формула франчайзингу використовується в багатьох секторах і приймає багато різновидів. Найвагомішими секторами економіки, де застосовується франчайзинг, є роздрібна торгівля, ресторанний бізнес (частіше за все ресторани швидкого харчування), готельний бізнес, надання бізнес-послуг, а також інших видів послуг від освітніх до послуг персонального догляду. В розвинених країнах частка послуг з великою доданою вартістю є більшою; в США, наприклад, франчайзинг з надання персональних бізнес-послуг досягає 37% в структурі франчайзингу. Протилежна ситуація спостерігається в країнах, що розвиваються: тут найбільш поширеними є мікрофранчайзинг (бізнес однієї особи) та франчайзинг послуг із низьким вмістом доданої вартості. Наприклад, в Південній Африці основним є франчайзинг ресторанів швидкого харчування з часткою 25% в структурі франчайзингу, за ним йде з часткою 22% франчайзинг роздрібної торгівлі товарами з низькою доданою вартістю. Схожа ситуація склалася в Індії, де сектор франчайзингу роздрібної торгівлі становить 32%, а франчайзинг ресторанів швидкого харчування складає 16%. Показники міжнародних КВ в розрізі транскордонного франчайзингу представлені в табл. 4.

Найбільші глобальні франчайзингові компанії (продавці франшизи) виникли в розвинених країнах. Майже всі топ-15 глобальних франчайзерів походять зі США, за винятком по одній компанії з Японії, Канади та Великобританії. Більшість цих компаній є мережею фаст-фудів, таких як “McDonald’s” (США) та “Pizza Hut” (США). Компанії, які були згадані за межами цієї групи, представляють поширені мережі готелів, включаючи “7-Eleven” (Японія) та “InterContinental” (Великобританія). Глобальна мережа франчайзингу неймовірно сильно поширена за рахунок великої кількості франшиз в країнах, що розвиваються. Наприклад, “KFC” (ресторани швидкого харчування) має франчайзингові представництва в 110 країнах по всьому світі, з яких 75 є країнами, що розвиваються; компанія “Holiday Inn” представляє аналогічну ситуацію, а саме 100 країн, 80 з яких є тими, що розвиваються.

Висновки. Незаперечні переваги контрактних відносин, найголовнішою з яких є мінімізація ризиків ведення бізнесу за кордоном, змушує ТНК все частіше віддавати головні і другорядні процеси підрядникам за схемою контрактних відносин. Статистика показує, що з року в рік обсяги оперування КВ знаходяться близько позначки в 2 трлн дол. США й, незважаючи на настигаючі хвилі світової кризи, утримують свої позиції як гідна альтернатива прямому інвестуванню. Аналіз показав, що деякі інструменти оперування ТНК є більш затребуваними через їх гнучкість та мобільність, до яких перш за все відносяться управління за контрактом, що в структурі КВ займає більше половини, а також франчайзинг і ліцензування.

Однією з особливостей КВ є те, що певні їх види здебільшого використовуються в певній галузі або

Таблиця 4

Показники міжнародних КВ в розрізі транскордонного франчайзингу, 2015 р.

Регіон/країна	Системи франчайзингу*, од.	Кількість представництв, тис. од.	Продажі, млрд. дол. США	Кількість працевлаштованих, тис. осіб	Питома вага трансграничних представництв в їх загальній кількості, %
Світ	30 000	2 640	2 480	19 940	15
Розвинені країни	12 200	1 310	2 210	12 400	10
Європа	7 700	370	340	2 830	20
Японія	1 200	230	250	2 500	5
США	2 500	630	1 480	6 250	5
Країни, що розвиваються, або перехідні економіки	17 400	1 330	270	7 540	30
Африка	1 600	40	30	550	70
Латинська Америка та Карибські острови	3 800	190	70	1 810	20
Азія	11 200	1 070	170	4 810	25
Південно-Східна Європа	800	30	5	370	50

* мається на увазі загальна кількість зареєстрованих франшиз, що оперують під однією назвою і в одному форматі, наприклад франчайзингова система “McDonald’s”

Джерело: складено автором на основі [22]

сфері послуг, що свідчить про те, що існують найбільш придатні та відточені механізми КВ, що задовольняють конкретну специфіку ведення бізнесу. До цього слід додати, що темп росту використання контрактних відносин в певних галузях більший від темпу росту самих галузей, що свідчить про структурну зміну виробничих процесів. Геопросторова структура КВ засвідчує, що саме розвинені країни є безпосередніми замовниками, а країни, що розвиваються, переважно виступають виконавцями. Дискусійним залишається питання того, хто з них отримує більшу вигоду, а також якими є стратегічні перспективи таких співпраці. Деякі країни, вплітаючи в канву економічного розвитку контрактні відносини, розроблюють цілі програми нівелювання негативних наслідків, тим самим добиваючись для свого виробника рівних умов ведення бізнесу. Проте предмет контрактних відносин залишається новим широким полем роботи для вчених, як теоретиків, так і практиків. Адже КВ – це вже не просто супутнє явище, що доповнює міжнародну бізнес-діяльність, а самодостатня альтернатива у веденні бізнесу.

Список використаних джерел:

1. UNCTAD (2011d) – WIR17. World Investment Report 2017: Investment and digital economy. New York and Geneva : United Nations.
2. Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world / [S. Barrientos, G. Gereffi, A. Rossi] // International Labour Review. – 2011. – № 150. – P. 319–340.
3. Statistical data Organization for economic co-operation and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org.
4. Statistical data Intermediate Goods in Trade Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Intermediate-Goods-in-Trade-Statistics.
5. Statistical data World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_chap9_e.htm.
6. Statistical data United Nations conference on trade and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=17629.
7. Statistical data Organization for economic co-operation and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org.
8. Grossman G.M. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring / G.M. Grossman, E. Rossi-Hansberg // American Economic Review. – 2008. – № 98:5. – P. 1978–1997.
9. Economic Impact of Franchised Businesses, Vol. IV, September, 2016 // Prepared by PwC for IFA and the Franchise Education and Research Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.franchise.org/sites/default/files/Economic%20Impact%20of%20Franchised%20Businesses_Vol%20IV_20160915_0.pdf.
10. Statistical data of IAOP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iaop.org/Content/23/126/1852/Default.aspx.
11. Review June: 79–99. Jose Campa & Linda S. Goldberg, 1997. “The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries”, NBER Working Papers 5919, National Bureau of Economic Research, Inc.
12. Пудриков К.А. Проблематика контрактных отношений в фармацевтических организациях / К.А. Пудриков. – М. : ГОУ ВПО Московская медицинская академия им. И.М. Сеченова, 2010.
13. Международная кооперация производства: основные признаки и виды [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyweb.org/?p=236.
14. Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade / [D. Hummels, D. Rapoport, Yi. Kei-Mu] // Federal Reserve Bank of New York Economic Policy.
15. Статистичні дані Організації Об’єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/databases.
16. Статистичні дані Конференції Організації Об’єднаних Націй з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx.
17. Статистичні дані Організації Об’єднаних Націй з промислового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unido.org/statistics.html.
18. Gereffi G. The global apparel value chain, trade and the crisis: challenges and opportunities for developing countries / G. Gereffi, F. Stacey // World Bank Policy Research Working Paper. Washington, DC : World Bank, 2010.
19. The Outsourcing Institute Unveils the Future of Outsourcing: Outsourcing 2.0 / PR Newswire. PR Newswire Association LLC. 2007. HighBeam Research. 17 Nov. 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.highbeam.com/doc/1G1-160150372.html.
20. IT Outsourcing Review from Central and Eastern Europe The Conference / Business IT Optimization Summit 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.itonews.eu/en/news/news-ukraine/conference-business-it/index.html.
21. Finbarr L. From Global to Local: The Making of Things and the End of Globalisation Profile Books / L. Finbarr. – London, 2017. – 224 p.
22. Franchise Business Economic Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.franchise.org/research.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 631.164.01.15:636.2

Алієв Ф.М.,
здобувач кафедри маркетингу, підприємництва і організації виробництва,
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАТЕРІАЛЬНОГО ПОТОКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Алієв Ф.М. Особливості формування матеріального потоку в аграрному секторі економіки. У статті висвітлено теоретичні основи поняття «матеріальний потік». Розкрито особливості його формування в аграрному секторі. Визначено фактори впливу на формування матеріального потоку в сучасних умовах. Проаналізовано зовнішній і внутрішній матеріальні потоки в аграрному секторі. Встановлено, що формування матеріальних потоків має стати невід'ємним складником модернізації інфраструктури національної економіки.

Ключові слова: матеріальний потік, аграрний сектор, сільське господарство, ефективність, національна економіка, формування.

Алиев Ф.М. Особенности формирования материального потока в аграрном секторе экономики. В статье рассмотрены теоретические основы понятия «материальный поток». Раскрыты особенности его формирования в аграрном секторе. Определены факторы влияния на формирование материального потока в современных условиях. Проанализированы внешний и внутренний материальные потоки в аграрном секторе. Определено, что формирование материальных потоков должно стать неотъемлемой составляющей модернизации инфраструктуры национальной экономики.

Ключевые слова: материальный поток, аграрный сектор, сельское хозяйство, эффективность, национальная экономика, формирование.

Aliev F.M. Features of the formation of material flow in the agrarian sector of the economy. The article deals with the theoretical basis of the concept of "material flow". The peculiarities of its formation in the agrarian sector are revealed. The factors of influence on formation of a material stream in modern conditions are defined. The external and internal material flow in the agrarian sector is analyzed. It is determined that the formation of material flows should become an integral part of the modernization of the national economy infrastructure.

Key words: material flow, agrarian sector, agriculture, efficiency, national economy, formation.

Постановка проблеми. Ефективне управління формуванням матеріальних потоків аграрного сектору повинно стати невід'ємним складником модернізації інфраструктури національної економіки, оскільки дасть змогу підвищити прибутковість внаслідок зниження загальновиробничих витрат, скоротити час обігу продукції і створити безперервні ланцюги управління матеріальними потоками, що загалом сприятиме зменшенню втрат вирощеного урожаю, покращенню цілорічного забезпечення населення продуктами харчування за доступними цінами, поширенню позицій сільгоспвиробників на міжнародних ринках і зменшенню частки імпортної продукції у внутрішньому споживанні [1].

Сільськогосподарське виробництво є первинним джерелом сировини, де бере початок матеріальний потік, який, проходячи через функціональні сфери логістичної системи логістичними ланцюгами, перетворюється і доводиться до кінцевого споживача у вигляді готової продукції. Сучасний стан формування матеріальних потоків в аграрному секторі України не відповідає сучасним світовим вимогам і приводить до економічних втрат як сільськогосподарських товаровиробників, так і інших економічних суб'єктів, задіяних у процесі просування сільськогосподарської продукції на ринки.

У зв'язку з необхідністю підвищення ефективності національної економіки, що ґрунтується на зростанні та обсягах виробництва національного доходу на душу населення, питання формування матеріальних потоків у аграрному секторі економіки держави набирає все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань формування матеріального потоку в аграрному секторі приділяли увагу у своїх працях А.М. Гаджинський [3], О.М. Окландер [9], А.Н. Родні-

ков [6], Т.І. Савинкова [7], В.І. Сергеєв [8], О. М. Сумць [10], О.В. Шубравська [6], О.В. Ульянченко [10] та інші. З огляду на вагомі дослідження провідних науковців, питання ефективного формування матеріальних потоків в аграрному секторі економіки потребують детального дослідження з урахуванням сучасного розвитку національної економіки держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – обґрунтувати особливості формування матеріального потоку в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Великий вплив на формування матеріальних потоків мають глобалізаційні та інтернаціоналізаційні процеси. Матеріальний потік є складником логістичної діяльності аграрного сектору. Метою прийняття рішень у логістичній діяльності в умовах глобалізації є оптимізація руху матеріально-інформаційно-фінансових потоків регіону за рахунок ефективного управління виробництвом, транспортом, використання інформаційних систем підтримки прийняття рішень та сучасних технологій складування.

Матеріальний потік можна розглядати як предмети праці, що знаходяться у постійному русі від одного місця до іншого під час процесу виробництва та переробки певного виду продукції. Матеріальний потік узагальнює процеси постійного переміщення і зміни матеріальних ресурсів у сфері виробництва та обігу (табл. 1). Варто відзначити, що матеріальні потоки в аграрному виробництві мають певні особливості. Оскільки в сільському господарстві виробничий процес тісно переплітається з біологічним, то матеріальний потік може мати біологічну природу і характеризується значним споживанням вже виробленої продукції всередині виробничого циклу.

Це стосується, насамперед, галузей тваринництва: скотарства, свинарства та птахівництва, де відбувається переведення тварин з однієї статево-вікової групи в іншу. Ще однією особливістю аграрного виробництва є використання живих організмів, що враховуються до складу основних фондів аграрного підприємства й обліковуються у фінансовій звітності. Це приводить до своєрідного поділу матеріального потоку на дві і більше частин, які відрізняються одна від одної як за біологічними особливостями, так і за характером надходження до кінцевого споживача, причому частково або повною мірою ці матеріальні потоки можуть бути спожиті у процесі виробництва. Тобто може спостерігатися певне розширення за асортиментом матеріального потоку під час проходження по логістичному ланцюгу.

Ключові міжнародні тенденції, які впливають на логістичну діяльність, характеризуються зростанням складності нових утворень (відносин «конкуренції + + кооперації») і кількістю параметрів, що формують міжнародне середовище [12]. З огляду на світові тренди, які визначено в глобальних програмах Світового Економічного Форуму (The World Economic Forum) за 2012–2017 роки, а також у працях відомих економістів Світової Організації Торгівлі (The World Trade Organization) і Fung Global Institute [12; 13], основними проблемами формування матеріальних потоків у межах логістичної діяльності регіону під час формування глобальних ланцюгів постачання є: зміна потреб споживачів та поява нових очікувань; мережева економіка; глобалізація та складність логістичних процесів; нестабільність середовища; стійкість розвитку системи; зростаючі ризики; відсутність надійної інфраструктури; зростаючі урядові обмеження та бар'єри.

Розширення меж матеріальних потоків є потужним інструментом підняття рівня агропродовольчого

Таблиця 1

Наукові підходи до сутності поняття «матеріальний потік»

Визначення терміна	Автор, джерело
Матеріальний потік – продукція, що розглядається у процесі додавання до неї різних логістичних операцій (транспортування, складування тощо) і віднесена до часового інтервалу	А.Н. Родніков [6, с. 98]
Матеріальний потік – матеріальні ресурси, що знаходяться у стані руху, незавершене виробництво і готова продукція, до яких застосовуються логістичні активності, пов'язані з фізичним переміщенням у просторі, навантаження, розвантаження, завантаження, перевезення, сортування, консолідація, розукрупнення тощо	В.І. Сергєєв [8]
Матеріальний потік – вантажі, деталі, товарно-матеріальні цінності, розглянуті в додатку до них різні логістичні операції і віднесені до тимчасового інтервалу	А.М. Гаджинський [3, с. 160]
Матеріальний потік – матеріальні ресурси, що знаходяться в стані руху, незавершене виробництво, готова продукція, до яких застосовуються логістичні операції і функції. Параметрами матеріального потоку є номенклатура, асортимент і кількість продукції; габаритні характеристики(об'єм, площа, лінійні розміри), вагові характеристики (загальна вага, вага брутто, вага нетто); фізико-хімічні властивості; характеристики тари(упаковки); умови транспортування і зберігання; вартісні характеристики	Т. І. Савинкова [7, с. 226]
Матеріальний потік – сукупність сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, які рухаються від постачальників у вигляді предметів праці, надходять у виробничі підрозділи підприємства, поперетворюючись там на готові продукти праці, через канали фізичного розподілу доводяться до споживачів. Циркуляція охоплює надходження матеріальних ресурсів на склад, переміщення їх до цеху на початкову операцію, транспортування незавершених продуктів праці в межах цеху, між цехами і після закінчення всіх операцій переміщення готових продуктів праці за межі підприємства у сферу споживання	О.М. Окландер [6, с. 189]
Матеріальний потік створюється в результаті транспортування, складування і виконання інших матеріальних операцій із сировиною, напівфабрикатами та готовими виробами – починаючи від першоджерела сировини і до кінцевого споживача	О.М. Сумець [10, с. 45]

Джерело: сформовано автором

сектору України. Так, набрання чинності з 1 січня 2016 року Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом посилило конкуренцію на внутрішньому та зовнішньому ринках [1], що сприятиме підвищенню експорту продукції до ЄС. За підрахунками експертів Інституту аграрної економіки, поточного року експортні обсяги сільськогосподарської харчової продукції до ЄС порівняно з 2016 роком зростуть на 492,8 млн дол. і становитимуть 4,7 млрд дол. При цьому зовнішньоторговельне сальдо зросте на 477,8 млн дол., до 2,956 млрд дол.

У вересні 2017 року в Європейському Союзі підписано документ про запровадження додаткових тимчасових торговельних преференцій для України на три роки. Торговельні преференції для України включають упровадження нульових митних тарифів для деяких різновидів сільськогосподарської продукції, зокрема, на 625 тис. т кукурудзи, 325 тис. т ячменю, 65 тис. т пшениці, 2,5 тис. т меду, а також на 23 різновиди промислових товарів [11].

Зовнішня торгівля відіграє важливу роль в економіці України. За даними 2016 року, загальний експорт товарів з України становив близько 70%, решта 30% припадала на послуги. Тенденцією останніх 5 років є скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції. Проте, незважаючи на загальний негативний тренд, експорт неагропромислової продукції скорочується значно швидшими темпами, ніж аграрний, при цьому у 2016 році спостерігається зростання експорту сільськогосподарської продукції. Подібна тенденція зберіглася і в 2017 році. За перше півріччя 2017 року експорт сільськогосподарської продукції становив 8,7 млрд дол. США, що на 28,1% більше, ніж за аналогічний період 2016 року [11].

Розвиток експорту країни забезпечує розвиток галузі та нові робочі місця, що надзвичайно важливо для забезпечення стабільності в державі. По-друге, встановлення добрих, міцних і взаємовигідних відносин з іншими країнами є дуже важливим показником міжнародної діяльності [5]. За результатами 2016 року Україна є світовим лідером з виробництва й експорту соняшникової олії, подібна тенденція зберіглася і в 2017 році. Зовнішні поставки соняшникової олії зросли на 27% (+498,3 млн дол. США). Експорт зернових культур зріс на 614,1 млн дол. США, а експорт насіння і плодів олійних культур – на 175,4 млн дол. США (де ключове місце займають соєві боби). Експорт останніх у першому півріччі 2017 року порівняно з 2016-м зріс на 33,5%, або на 147,4 млн дол. США [11].

Основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, котрий дещо зменшив частку у структурі українського експорту у першому кварталі 2017 року до 42,5% (з 45,2% у першому кварталі 2017 року). Основними країнами-партнерами з Азії у поточному році були Індія, Іран та Туреччина. На другому місті – країни ЄС із часткою 28,1%, де головними партнерами є Іспанія, Нідерланди й Італія. Обсяги обігу продукції з країнами ЄС постійно зростають. Для європейського ринку співвідношення якості та ціни української сільськогосподарської продукції є конкурентоспроможним. Трійку лідерів закривають країни Африки, котрі збільшили частку на +4,4%. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Лівія і Туніс [4] (рис. 1). Також дещо збільшився обсяг торгівлі з країнами СНД.

Станом на 1 січня 2016 року Україна може здійснювати експорт продукції до країн-членів ЄС із 235 українських сільськогосподарських підприємств. Вимоги Європейського Союзу високі. Ці вимоги гарантують високу безпеку, якість продукції і можливість реалізувати її не тільки на ринку ЄС, а й на інших міжнародних ринках, диференціювати збут, будувати ефективну стратегію продажу [4].

Сільськогосподарські виробники продовжують розширювати зовнішньоекономічну діяльність, оскільки вони постійно перебувають у середовищі змін та зовнішніх перетворень, які найчастіше втілюються через урядову політику різних держав, фрагментацію каналів постачання і невідрегульовану логістичну інфраструктуру.

Трансформація матеріального потоку в товарний у сфері зовнішньої торгівлі зумовлена обов'язковим використанням товарно-грошових відносин у процесі

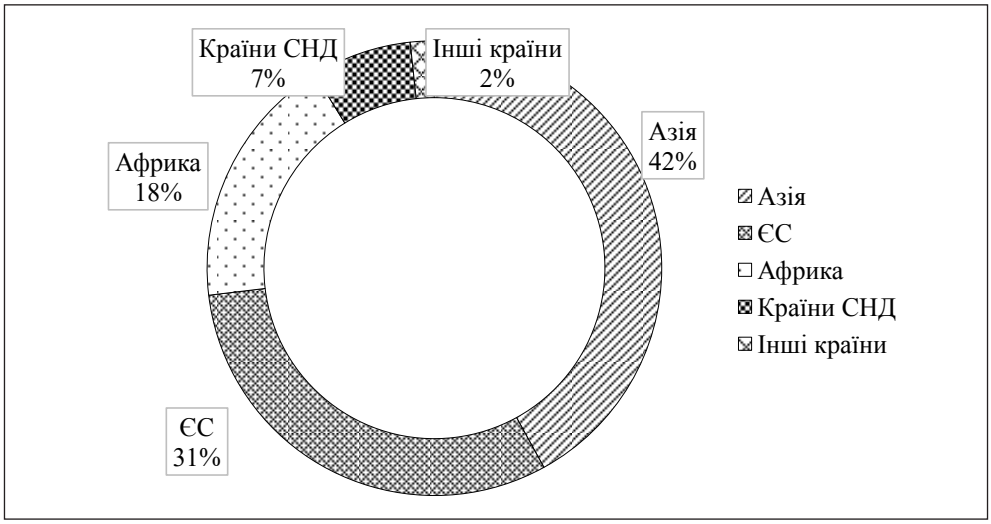


Рис. 1. Географічна структура українського експорту у І-му півріччі 2017 р.
Джерело: за даними джерела [4]

його переміщення від постачальника до одержувача, у тому числі – і під час перетину митного кордону будь-якої держави. Найважливіша роль в оптимізації руху товарного потоку між державами відводиться фінансовому потоку, що забезпечує переміщення товарно-матеріального потоку через митні кордони. З позицій логістичних процесів, які відбуваються в міжнародному просторі, важливо переосмислити всі можливі стратегії постачання, наприклад, вдосконалювати із використанням концепцій Single Sourcing (мінімальна кількість постачальників), Global Sourcing чи Eine Quelle Versorgung (єдиний постачальник), виробничо-синхронне постачання, Just-in-time (точно, своєчасно), Zulieferintegration (інтеграція постачальників у розвиток виробництва) [2]. Для реалізації зазначених концепцій необхідно враховувати ризики економічного та політичного характеру сучасного глобалізованого світу, а також доцільно здійснювати раціональну диверсифікацію джерел постачання для того, щоб уберегти фінансово-господарську діяльність від загроз іззовні.

Отже, глобалізація за своїм змістом суттєвим чином впливає на формування матеріального потоку аграрного сектору. Саме глобалізація сприяє оптимізації розміщення ресурсів, розширенню асортименту продукції і підвищенню її якості, стимулюючи при цьому розвиток всієї транспортно-логістичної інфраструктури, що обслуговує логістичну інфраструктуру як у межах держави, так і за її кордоном [4].

Аграрний сектор порівняно з іншими галузями характеризується досить великим ризиком, насамперед пов'язаним із наявністю та якістю сировини, що робить актуальним упровадження логістичних технологій як на окремих підприємствах, так і на регіональному та державному рівнях. У зв'язку з цим формування матеріальних потоків у межах логістичної діяльності потребує чітко вираженої стратегії її розвитку [10, с. 5], внаслідок реалізації якої сформується налагоджений механізм управління за ключовими характеристиками ефективності потоків замовлень, продукції (сировини, матеріалів), фінансів, а також їх організації та обслуговування. У сучасних умовах переважно на підприємствах відсутня чітко спланована і виокремлена логістична діяльність, яка повинна виражатися процесом послідовного і повного використання логістичного потенціалу виробництва.

Таким чином, ефективно сформований матеріальний потік у межах логістичної діяльності регіону є основним інструментарієм ефективності виробництва.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, ефективно сформований матеріальний потік у межах логістичної діяльності регіону є основним інструментарієм ефективності виробництва. Ефективне формування матеріальних потоків у межах логістичної діяльності повинно стати невід'ємним складником модернізації інфраструктури національної економіки, оскільки дасть змогу підвищити прибутковість підприємств внаслідок зниження загальновиробничих витрат, скоротити час обігу товарів і створити безперервні ланцюги управління матеріальними потоками за правильно сформованого організаційно-економічного забезпечення.

Список використаних джерел.

1. Агробізнес сьогодні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agro-business.com.ua.
2. Воробей В. Відповідальне управління ланцюгами постачань. Представництво ООН в Україні. Ініціатива Глобального договору в Україні / В. Воробей, А. Данилюк, І. Журовська. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/09-Kliukvina.pdf.
3. Гаджинский А.М. Логістика / А.М. Гаджинский // Учебник для высших и средних специальных заведений. – М. : Маркетинг, 2001. – 396 с.
4. Гриценко Д. Основні показники зовнішньої торгівлі України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/ zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini.
5. Європейська правда. Міжнародна безпека та євроінтеграція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua.
6. Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь / А.Н. Родников // – [2-е изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
7. Савенкова Т. И. Логистика : учеб. пособие / Т.И. Савенкова. – М. : Омега-Л, 2011. – 255 с.
8. Сергеев В.И. Наиболее распространенные логистические стратегии / В.И. Сергеев. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/ 2007/12/11/logisticheskie_strategii.html.
9. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження / А.О. Старостіна // Практичний аспект. – К.; М.; СПб.: Сейбр-Світло, 1995. – 365.
10. Сумец А.М. Логистика: Теория, ситуации, практические задания: учебное пособие. – К.: Хай-Тех Пресс, 2008. – 320 с.
11. У 2017 році експорт аграрної продукції збільшився. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.radiosvoboda.org/a/news/28884392.html.
12. Global value chains in a changing world [Електронний ресурс] / Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU) and World Trade Organization (WTO). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.wto.org/english/res_e/booksp _e/aid4tradeglobalvalue13_e.pdf.
13. Outlook on the logistics & supply chain industry 2013. Global Agenda Council on Logistics & Supply Chain Systems 2012-2014. – [Електронний ресурс] / The World Economic Forum. – July 2013. – Geneva, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. sheffi.mit.edu/sites/default/files/WEF_GAC.pdf.

УДК 338.24

Бавико О.Є.,
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва і торгівлі,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Бавико О.Є. Система державного регулювання розвитку бізнесу. Метою представленого дослідження є визначення структури та ступеню ефективності системи державного регулювання розвитку бізнесу в Україні. У дослідженні використано комплекс загальнонаукових методів: узагальнення та наукового абстрагування, структурно-функціонального аналізу та моделювання. За результатами дослідження встановлено, що система державного регулювання розвитку бізнесу складається з підсистем заходів адміністративно-правового регулювання та економічного стимулювання. Найбільшою ефективністю вирізняється оптимізація інституційного середовища розвитку бізнесу, що знаходить свій прояв у дерегуляції, мараторії на перевірки, зменшенні облікової ставки НБУ, податкових пільгах. Ефективність регуляторної політики є часткової оскільки на фоні позитивних інституційних змін відбувається скорочення кількості підприємств та зайнятого населення.

Ключові слова: бізнес, підприємництво, державне регулювання, засоби адміністративно-правового регулювання, засоби економічного стимулювання.

Бавико А.Е. Система государственного регулирования развития бизнеса. Целью представленного исследования является определение структуры и степени эффективности системы государственного регулирования развития бизнеса в Украине. В исследовании использован комплекс общенаучных методов: обобщения и научного абстрагирования, структурно-функционального анализа и моделирования. В результате исследования установлено, что система государственного регулирования развития бизнеса состоит из подсистем мер административно-правового регулирования и экономического стимулирования. Наибольшей эффективностью отличается оптимизация институциональной среды развития бизнеса, что находит проявление в дерегуляции, маратории на проверки, уменьшении учетной ставки НБУ, налоговых льготах. Эффективность регуляторной политики является частичной. На фоне положительных институциональных изменений происходит сокращение количества предприятий и занятого населения.

Ключевые слова: бизнес, предпринимательство, государственное регулирование, средства административно-правового регулирования, средства экономического стимулирования.

Bavyko O.E. The system of state regulation of business development. The purpose of this study is to determine the structure and extent of the system of state regulation of business development in Ukraine. The research uses a set of general scientific methods: generalization and scientific abstraction, structural-functional analysis and modeling. According to the results of the study, the system of state regulation of business development consists of subsystems of measures of administrative-legal regulation and economic stimulation. The greatest effectiveness is the optimization of the institutional environment for business development, which is manifested in deregulation, a test marathon, a reduction in the NBU rate, and tax privileges. The effectiveness of regulatory policy is a partial decline in the context of positive institutional changes, reducing the number of enterprises and the employed population.

Key words: business, entrepreneurship, state regulation, means of administrative-legal regulation, means of economic stimulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Офіційним трендом державного управління економікою в Україні за часів сучасної та попередніх політичних еліт було формування сприятливого для розвитку підприємництва, інституційного середовища. Необхідно визнати, що за період незалежності в Україні було створено систему державного регулювання підприємницької діяльності, яка виконує основні належні їй функції. Одночасно, низький рівень технологічності та конкурентоспроможності національної економіки, що знаходить свій прояв у сировинному характері експорту та негативному зовнішньоекономічному балансі, вказують на те, що існуюча регуляторна модель не є прийнятною для умов постіндустріальної економіки. За відповідних умов постає завдання щодо визначення структури та оцінки ефективності системи державного регулювання розвитку бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державне регулювання бізнесу є однією з найактуальніших тем у сучасних прикладних дослідженнях економічних відносин. Теоретичним та прикладним аспектам визначення змісту механізму державного регулювання та підтримки бізнесу, присвятили свої роботи Т.Г. Васильків [1], О.В. Кушнір [2], О.М. Мельник [3], В.В. Мачуський, Л.О. Кожура, Ю.В. Сагай-

дак [4], М.І. Ямкова [5]. Нормативну базу державного регулювання окремих сфер підприємництва її зміст та ґенезу в умовах інтеграції до Європейського Союзу аналізують та оцінюють у своїх дослідженнях О.В. Гаврильченко [6], А.О. Корнецький [7], А.М. Омаров [8] та інші.

Мета дослідження. Метою представленого дослідження є визначення структури та ступеню ефективності державного регулювання розвитку бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах здійснення практичної економічної діяльності поняття «підприємництво» та «бізнес» зазвичай ототожнюються. Одночасно необхідно зауважити, що поняття «бізнес» може бути використаним як для відображення окремого суб'єкта підприємництва, так і для всієї сукупності ділових відносин у суспільстві, кінцевою метою яких є отримання прибутків у законний спосіб. Етимологія поняття «бізнес» (від англ. business – діло, справа, підприємство, ділова угода, операція, комерція) сформувалась в результаті ототожнення будь-якої економічної діяльності, що спрямована на отримання прибутків з поняттями «діло», «ділова активність».

В українському законодавстві відсутнє чітке розмежування визначень щодо суб'єктів бізнесу та підприємництва. Відповідно до п. 17 підрозділу 10 розділу XX Податкового кодексу України електронні перевірки, передбачені цим кодексом, проводяться, зокрема, стосовно «суб'єктів господарювання мікро-, малого та середнього бізнесу» [9].

У той же час частина 3 ст. 55 Господарського кодексу України встановлює поняття «суб'єктів господарювання мікро-, малого та середнього підприємництва» [10].

При вивченні системи державного регулювання бізнесу підприємництво необхідно розглядати як один з основних організаційних елементів бізнесу, що створює основу для загальної ділової активності.

Державне регулювання бізнесу є одним з найважливіших елементів державної економічної політики. Відповідний напрям діяльності держави врегульовується основними джерелами права у сфері підприємництва: Конституцією та Господарським Кодексом України, Законами України «Про підприємництво», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні».

Важливість формування дієвої системи державного регулювання розвитку бізнесу є основою для виділення відповідного напряму в державній політиці.

Аналіз існуючої практики державного регулювання розвитку бізнесу надає підстави для формування наступного визначення: це напрям державної політики, який визначається стратегічними завданнями економічного розвитку країни та передбачає здійснення комплексу організаційно-правових та економічних заходів, що сприяють розвитку всіх форм ділової активності.

Основними завданнями, що вирішуються у процесі здійснення державного регулювання розвитку бізнесу є наступні:

– створення сприятливих правових та економічних умов для розвитку всіх форм підприємництва;

– захист конкуренції та протидія проявам монополізму;

– стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів підприємництва;

– сприяння збільшенню експорту товарів та послуг українських виробників;

– захист внутрішніх ринків від експансії імпортних товарів та контрабанди;

– організаційно-фінансова підтримка підприємницької ініціативи громадян.

В основу здійснення політики підтримки розвитку бізнесу в Україні покладено наступні принципи:

– системність та ефективність підтримки розвитку бізнесу;

– доступність отримання державної підтримки суб'єктами підприємництва;

– забезпечення участі представників бізнесу та громадських організацій, що представляють інтереси підприємців у формуванні та реалізації державної політики;

– створення рівних можливостей для всіх підприємців, що відповідають вимогам, передбаченим загальнодержавними, регіональними та місцевими програмами розвитку, до участі у виконанні таких програм та для отримання державної підтримки;

– ефективність використання бюджетних коштів, передбачених для виконання зазначених програм;

– відкритість і прозорість проведення процедур надання державної підтримки;

– доступність об'єктів інфраструктури підтримки бізнесу для всіх його суб'єктів.

Основними напрямами державної політики у сфері підтримки розвитку бізнесу в Україні є:

– зменшення кількості регуляторних актів, спрощення дозвільних процедур та процедур здійснення державного контролю;

– удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування;

– залучення суб'єктів підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб;

– забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами;

– розвиток інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва;

– реформування системи вищої та професійної освіти у відповідності до вимог сучасного ринку праці;

– впровадження механізмів щодо сприяння та стимулювання інноваційної діяльності.

Механізм державної підтримки розвитку бізнесу складається з двох методичних підсистем заходів адміністративно-правового регулювання та економічного стимулювання. Аналіз змісту та спрямування регулюючого впливу юридичних джерел, предметом правового регулювання яких є різні організаційні аспекти та види бізнесу, надає підстави для виокремлення двох груп:

– джерела права загальної дії, що встановлюють правосуб'єктність та принципи здійснення підприємництва;

– джерела права спеціалізованої дії, що визначають алгоритми діяльності суб'єктів господарських відносин в залежності від їх безпосереднього змісту.

Основними джерелами права загальної дії є Конституція України, Закони України «Про підприємництво», «Про захист економічної конкуренції», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва», «Про захист прав споживачів».

Основними джерелами права спеціалізованої дії у сфері державного регулювання підприємницької діяльності в Україні є галузеві кодекси, а також Закони України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про технічні регламенти», «Про стандартизацію», «Про основні засади державного нагляду у сфері господарської діяльності».

Головним джерелом права, що закріплює правові основи підприємництва в Україні є Господарський кодекс. Положення кодексу містять визначення господарської діяльності, підприємництва, суб'єктів господарських відносин, загальних принципів господарювання, державних засобів регулювання господарської діяльності, заходів щодо захисту від недобросовісної конкуренції. Розширеного тлумачення в ньому набувають питання організації підприємницької діяльності, її форм, гарантій та державної підтримки. Визначаються можливі види та організаційні форми підприємств, принципи побудови організаційної, майнової структури та управління. Визначаються принципи функціонування державних, комунальних підприємств, господарських товариств, кооперативів, об'єднань підприємств. Встановлюється правовий режим використання природних ресурсів, прав інтелектуальної власності, укладання та реалізації господарських договорів, визнання банкрутства, відповідальності за правопорушення у сфері господарювання. Визначаються особливості правового регулювання в окремих галузях господарювання.

Система правових основ підприємництва містить також підзаконні акти – це нормативні документи компетентних органів, що приймаються у відповідності до закону, на його основі та для його виконання.

Організація діяльності спеціалізованих органів виконавчої влади у сфері регулювання підприємництва здійснюється на основі відповідних положень – нормативних документів, які врегульовують процедури формування, структурної будови, фінансово-матеріального забезпечення, компетенції, ієрархічної підпорядкованості відповідних структур.

Укази, постанови, накази, інструкції й інші підзаконні акти встановлюють перелік організаційних заходів щодо вирішення визначених проблем соціально-економічного розвитку. Наприклад, Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» встановлює перелік заходів, що спрямовані на забезпечення ефективного реформування вітчизняної економіки.

На окрему увагу заслуговують стандарти та санітарні правила і норми, що встановлюють вимоги до якості і безпеки товарів, які виробляються або ввозяться на митну територію України [11; 12]. Станом на кінець 2014 р. національна система стандартів України нараховувала 27,5 тис. документів. У відповідності до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом постановою Кабінету Міністрів України від 09.12.2014 р. було прийняте рішення про скасування до кінця 2015 р. стандартів, розроблених до 1992 р. На заміну близько 13 тис. застарілих документів до 2020 р. в Україні будуть введені у дію приблизно 5 тис. стандартів гармонізованих з міжнародними документами. Впровадження міжнародних норм якості та безпеки товарів слугуватиме організаційним підґрунтям для успішного виходу українських підприємств на міжнародні ринки та підвищення їх економічної ефективності.

Одним з основних адміністративно-правових процесів у сфері підтримки розвитку бізнесу є дерегуляція, яка передбачає:

– усунення надмірного регулювання господарської діяльності завдяки зменшенню кількості регуляторних норм та дозвільних документів, дозвільно-погоджувальних процедур та переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні;

– обмеження державного контролю за діяльністю господарюючих суб'єктів на основі запровадження ризикоорієнтованої системи державного контролю;

– скорочення кількості регуляторних і контролюючих органів;

– сумарне скорочення витрат суб'єктів господарювання на виконання обов'язкових державних регуляторних приписів на 20%.

Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» дерегуляцію визначено інструментом для кардинального поліпшення бізнес-клімату та інвестиційного клімату в Україні, чинником створення нових робочих місць та підвищення якісних стандартів життя.

За інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у 2016 р. Кабінетом Міністрів України було скасовано 360 регуляторних документів. З 2014 р. діє мораторій на проведення планових перевірок суб'єктів господарської діяльності. Перевірки можуть здійснюватись лише за наступних умов:

– письмова заява суб'єкта господарювання за його бажанням;

– за рішенням суду;

– у разі настання аварії, нещасного випадку на підприємстві;

– у разі звернення фізичної особи до контролюючого органу про порушення суб'єктом господарювання її законних прав.

Одним критеріїв оцінки результативності процесу дерегуляції є місце України у світовому рейтингу легкості ведення бізнесу. Згідно з рейтингом Doing Business 2017, Україна за показниками легкості ведення бізнесу зайняла 80 місце зі 190 країн, див. табл. 1.

За загальним рейтингом Україна позиціонується як держава з середніми показниками сприятливості умов для ведення бізнесу. Сусідами України по рейтингу є: Китай (78), Сан-Маріно (79), Боснія і Герцеговина (81), В'єтнам (82). Найвищих значень набули показники України щодо процедури реєстрації підприємств та отримання кредитів. Одночасно Україна залишається аутсайдером за показниками отримання дозволів на будівництво, підключення до електричних мереж, міжнародної торгівлі та вирішення проблем неплатоспроможності. Покращенням відзначаються п'ять з десяти показників. Загальна ситуація у сфері сприятливості умов ведення бізнесу за результатами рейтингового оцінювання Doing Business у 2015-2017 рр. має позитивний вектор розвитку.

Стимулювання ділової активності відбувається за рахунок поліпшення умов ведення бізнесу. Серед

Таблиця 1

Сприятливість умов ведення бізнесу в Україні згідно рейтингу Doing Business 2017

Критерії	DB 2017	DB 2016	Зміна у рейтингу
Загальний рейтинг	80	81	↑1
Реєстрація підприємств	20	24	↑4
Отримання дозволів на будівництво	140	137	↓3
Підключення до електричних мереж	130	140	↑10
Реєстрація власності	63	62	↓1
Отримання кредитів	20	19	↓1
Захист міноритарних інвесторів	70	101	↑31
Оподаткування	84	83	↓1
Міжнародна торгівля	115	110	↓5
Забезпечення виконання контрактів	81	93	↑12
Вирішення неплатоспроможності	150	148	↓2

відповідних заходів найчастіше використовують зниження облікової ставки Національного банку. За період 2015-2017 рр. облікову ставку Національного банку України було зменшено з 22% до 12,5%, що значно здешевило вартість банківських кредитів для підприємницьких структур.

До числа засобів економічного стимулювання відносяться також податкові пільги. Пільговий режим для сільгоспвиробників за податком на додану вартість застосовувався в Україні з 1998 по 2016 рр. Сільськогосподарські підприємства не сплачували податок на додану вартість до бюджету, а перераховували 100% суми податку на свої спеціальні рахунки. Прикладом податкового стимулювання розвитку високотехнологічних галузей є запроваджений в Україні у 2013 р. пільговий режим оподаткування операцій з постачання програмної продукції. Відповідні підприємства ІТ-галузі тимчасово звільнені від сплати податку на додану вартість, а ставку податку на прибуток зменшено до 5%. Засобом вирішення проблеми збільшення обсягів експорту українських товарів є процедура повернення сум сплачених у якості податку на додану вартість підприємствам-експортерам.

Висновки. Існуюча в Україні система державного регулювання розвитку бізнесу складається з підсистем заходів адміністративно-правового регулювання та економічного стимулювання. Виконуючи свої основні функції державні органи визначають загальнообов'язкові правила ведення бізнесу, права та обов'язки всіх суб'єктів економічних відносин, встановлюють юридичні гарантії щодо захисту прав підприємців та механізми державного контролю. Одним з основних адміністративно-правових процесів у сфері державного регулювання розвитку бізнесу є дерегуляція, яка передбачає зменшення нормативної регламентації та контролюючого навантаження з боку органів державної влади. Діяльність уряду України щодо покращення умов ведення бізнесу можна визнати частково успішною, що підтверджує 80 місце у світовому рейтингові легкості ведення бізнесу та зменшення загальної кількості працюючих підприємств у 2016 р. на 5,5% (108 тис.) у порівнянні з 2015 р.

Список використаних джерел:

1. Васильків Т.Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Т.Г. Васильків // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 145–150.

2. Кушнір О.В. Правове регулювання підприємницької діяльності та формування державної економічної політики / О.В. Кушнір // Наукові праці МАУП. – 2014. – № 2 (41). – С. 104–107.

3. Мельник О.М. Правове регулювання та шляхи підвищення його ефективності : дис. … канд. юрид. наук : спец. 12.00.01 «Теорія та історія держави і права; історія політичних і правових вчень» / О.М. Мельник. – К., 2004. – 208 с.

4. Правове регулювання господарської діяльності: навч. посіб. [В.В. Мачуський, Л.О. Кожура, Ю.В. Сагайдак та ін.]. – К. : КНЕУ, 2015. – 152 с.

5. Ямкова М.І. Напрями вдосконалення правового забезпечення підприємницької діяльності в Україні / М.І. Ямкова // Економіка та право. – 2013. – № 2. – С. 47–51.

6. Гаврильченко О.В. Правове регулювання підприємницької діяльності в Україні / Гаврильченко О.В. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 41. – С. 275–280.

7. Корнецький А.О. Законодавче регулювання малого підприємництва в Україні / А.О. Корнецький // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 6. – С. 77–80.

8. Омаров А.М. Господарсько-правове забезпечення малого підприємництва в Україні / А.М. Омаров // Економічна теорія та право. – 2016. – № 1 (24). – С. 159–170.

9. Податковий кодекс України із змінами та доповненнями станом на 26 липня 2017 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

10. Господарський кодекс України із змінами та доповненнями станом на 02 серпня 2017 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

11. Бавико О.Є. Семантична генеза поняття якість у підприємницькій діяльності та стандартах з управління якістю / О.Є. Бавико // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 12. – С. 6–9.

12. Бавико О.Є. Сучасна номенклатура показників якості для експертизи трикотажних виробів та динаміка ступеню їх відповідності у продукції українських виробників / О.Є. Бавико // Торгівля і ринок України. – 2016. – № 39–40. – С. 122–132.

УДК 338.2

Білоусова С.В.,
доктор економічних наук, професор,
Міжнародний університет бізнесу і права
Аніщенко О.В.,
аспірант,
Міжнародний університет бізнесу і права

РІЧКОВИЙ ТРАНСПОРТ: ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Білоусова С.В., Аніщенко О.В. Річковий транспорт: економічні передумови та ресурсний потенціал. У статті розглянуто економічні передумови, що склалися на території України та формували галузь річкового транспорту. Також автором зроблена спроба стислого аналізу ресурсного потенціалу річкового транспорту.

Ключові слова: обсяги перевезень, умови судноплавства, виробничі потужності, технічний менеджмент, транспортна економічна політика

Белоусова С.В., Анищенко А.В. Речной транспорт: экономические предпосылки и ресурсный потенциал. В статье рассмотрены экономические предпосылки, которые сложились на территории Украины и формировали отрасль речного транспорта. Также автором сделана попытка краткого анализа ресурсного потенциала речного транспорта.

Ключевые слова: объемы перевозок, условия судоходства, производственные мощности, технический менеджмент, транспортная экономическая политика.

Bilousova S.V., Anishchenko O.V. River transport: economic precautions and resource potential. The article considers the economic conditions that formed in Ukraine to date and formed the river transport industry. Also, the author attempts a brief analysis of the resource potential of river transport.

Key words: volumes of transportation, shipping conditions, production capacities, technical management, transport economic policy

Постановка проблеми. У багатьох країнах світу річковий транспорт відграє важливу роль, задовольняючи потреби у перевезеннях вантажів і пасажирів у більш екологічний та значно економніший спосіб порівняно з іншими видами транспорту. Україна має досить високий судноплавний потенціал річок. Це зумовлює високу актуальність цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження розбудови і розвитку річкових перевезень на внутрішніх водних шляхах України розпочалися ще в другій половині XIX століття такими вченими, як О. Афанасьєв-Чужбинський (дніпровське лоцманство), А. Ілловайський (динаміка перевезень по Дніпру), М. Моштакова (опис річок дніпровського басейну). Проблемам розвитку річкового транспорту багато уваги приділяли вітчизняні науковці та практики, такі як А. Горбань, В. Гурнак, Н. Гончаров, А. Захаров, М. Кавицький, М. Козак, В. Коба, Ю. Кулаєв, С. Круглов, Л Макаров, В. Пилипенко, М. Славов, Г. Степанов, Л. Шульгін, Н. Яшник та багато інших.

Постановка завдання. Для відродження в Україні судноплавства внутрішніми водними шляхами, підвищення ефективності використання потенціалу річкового транспорту як екологічного виду перевезень необхідно зробити аналіз передумов економічного стану державного регулювання, на чому і сконцентрована увага у статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з XVIII століття річковий транспорт був головним і зручним шляхом у перевезеннях вантажів і пасажирів. Особливого розвитку він набув після будівництва і введення в дію Запорізької ГЕС і шлюзу, що дало можливість відкрити наскрізне судноплавство по Дніпру. Великий внесок зробив річковий транспорт у загальну перемогу у Великій Вітчизняній війні 1941–1945 років. Із 1943 року були проведені відновлювані роботи, що дало можливість уже в травні 1945-го відкрити наскрізне судноплавство на Дніпрі. Введення в експлуатацію гідроелектростанцій дніпровського каскаду сприяло збільшенню гарантованих глибин на ділянці Київ – Херсон до 3,65 метрів та відповідно нарощенню обсягів перевезень: у 1970 році – до 27,4 млн. т; у 1975 році – до 42,4 млн. т; у 1980 році – до 51,7 млн. т; у 1990 році – до 65,7 млн. т.

У подальшому обсяги перевезень почали різко скорочуватися і становили у 2016 році лише 3145 тис. т, що було пов'язано з багатьма проблемами, які негативно вплинули на річкове судноплавство, особливо після фінансово-економічної кризи.

Сьогодні ґрунтовних досліджень сучасного стану річкового транспорту і його виходу зі стагнації дуже мало.

В аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень констатується, що в багатьох країнах світу річковий транспорт відіграє помітну роль в економічній діяльності держав, а також у повсякденному житті громадян. За показниками енерговитрат річковий транспорт у 5 разів ефективніший від залізн-

ничного і в 10 – від автомобільного транспорту, що раніше забезпечувало найнижчу собівартість вантажних перевезень у перерахунку на одну умовну тонну вантажу. В Україні у 1955 році експлуатаційна довжина річкових судноплавних шляхів загального користування становила 5,4 тис. км, зокрема: з освітлювальними та світловідбиваючими знаками – 2,3 тис. км, відповідно в 1990 році – 4,0 і 3,6 тис. км, у 2012 році – 2,1 і 1,1 тис. км, у 2014 році – 1,6 і 1,0 тис. км. Сьогодні експлуатуються такі судноплавні шляхи: на Дніпрі – 1205 км, на Південному Бузі – 155 км, на Дунаї – 160 км та 80 км на інших річках.

По Дніпру і Південному Бузі перевозиться 90% вантажів, решта 10% припадає на Дунай та інші річки. З часу набуття Україною незалежності довжина судноплавних річок скоротилися майже в 2 рази, річкових суден відповідно – з 2825 до 1261 одиниць.

Одночасно зменшилася щільність річкових судноплавних шляхів. Якщо в 1990 році вона становила 7 км шляхів на 1 тис. км^2, то у 2016 році – лише 2,8 км шляхів на 1 тис. км^2.

Інтенсивність перевезень вантажів скоротилася з 3 млн. т-км на 1 км у 1990 році до 0,7 млн. т-км на 1 км у 2016 році, інтенсивність перевезення пасажирів відповідно зменшилася з 0,15 до 0,02 млн. пас-км на один кілометр.

На початку незалежності України з метою залучення кредитів ЄБРР для будівництва флоту потрібно було розробити і застосувати таку методику, яка забезпечувала би повернення кредитів у межах чинного законодавства України і Великобританії без державних гарантій. Суть такої методики полягала в такому: отримувачі кредиту – кіпрські судноплавні компанії (одне судно – одна компанія) – новозбудовані й залогові судна передають у бербоут-чартер АСК «Укрічфлот», при цьому застосовується право паралельної реєстрації, а на вказаних суднах підіймається прапор України. Потім вказані судна передаються у тайм-чартер холдинговій компанії «Укршиппінг Лімітед», зареєстрованій на Кіпрі. Рахунки (операційний, резервний і повернення кредитів) «Укршиппінг Лімітед» відкриваються в «Скотленд банку» (Шотландія). Останній є учасником кредитування будівництва флоту. Комерційний, фінансовий і технічний менеджмент здійснюється від імені «Укршиппінг Лімітед» спеціалістами АСК «Укрічфлот» за окремим менеджментським договором. За такою схемою фінансування протягом 1998–2007 років було побудовано 16 «ріка – море» теплоходів, зокрема: 7 теплоходів типу «Десна» дедвейтом 3,5 тис. т, які будувалися на судноверфі «Навол» у Румунії та призначалися для роботи з річкових портів Дніпра до портів Чорного, Азовського, Мармурового, Середземного, Північного, Балтійського морів. Крім того, цей тип теплоходів після введення в дію нового Митного кодексу України міг використовуватися для організації внутрішнього трансшипменту на перевезеннях контейнерів із морських торговельних портів по Дніпру до річкових портів Запоріжжя, Дніпропетровська, Києва та інших терміналів, що й сьогодні є дуже важливим завданням; 9 теплоходів типу «Буг», які будувалися на вітчизняному заводі «Дамен Шипярдс Океан» дедвейтом 6,3 тис. т і призначалися для перевезення генеральних, тарно-штучних, зернових і контейнерних вантажів на лініях: гирлові річкові порти Дніпра і Дунаю, українські морські торговельні порти до портів Чорного, Азовського, Мармурового, Середземного, Північного, Балтійського морів, крім того, вони можуть бути задіяні на фідерних перевезеннях контейнерів.

Будівництво нового флоту позитивно вплинуло на збільшення обсягів перевезень вантажів річковим транспортом України. Так, якщо у 2000 році обсяги перевезень становили 8350 тис. т, то в 2005-му вони збільшилися на 54% до 12 869 тис. т, а відповідно у 2007-му – на 81% до 15 121 тис. т, зокрема, обсяги в закордонному сполученні за цей період зросли на 19% і становили 5124 тис. т.

Із часів фінансово-економічної кризи 2008–2009 років обсяги перевезень вантажів річковим транспортом почали різко скорочуватися і досягли в 2016 році 3145 тис. т (прогноз на 2017 – у межах 2015–2016 років).

Річковим транспортом України сьогодні перевозиться тільки 0,25% від загального обсягу перевезень всіма видами транспорту, тоді як у країнах ЄС – 3,5%, США –7,6%, Китаї – 15,4%, Росії – 1,4%. Нині на внутрішніх водних шляхах продовжує залишатися організаційно-економічна невизначеність щодо ролі річкового транспорту в розвитку економічного потенціалу держави. Затримується прийняття Закону України «Про внутрішній водний транспорт», залишається надмірне навантаження на тарифи річкових перевезень за рахунок сплати різних зборів щодо проходження суднами шлюзів, мостів, каналів, морських портів тощо. Наприклад, для проходження річкових суден із Миколаєва до річкових портів Дніпра необхідно двічі оформляти «відхід-прихід», тобто перший раз під час відходу з Миколаєва до Херсона, в подальшому під час підходу до Херсона, навіть не заходячи в порт, судно повинно зупинитися на рейді, виконати формальності з огляду судна компетентними органами, оформити прихід і одночасно відхід уже із порту Херсон. За всі ці операції необхідно платити. Такі та багато інших подібних процедур заважають річковому судноплавству. Останнє стало причиною неконкурентоспроможності річкового транспорту порівняно з іншими видами транспорту й обвалу обсягів перевезень до недопустимих рівнів. У цьому провина виконавчих органів морського і річкового транспорту, які своїми некомпетентними рішеннями поступово знищували цей у минулому найефективніший вид транспорту.

До цього потрібно додати, що інвестиційна політика розвитку водних шляхів, флоту, портів та інших об'єктів призвела до недопустимого рівня зношення основних засобів річкового транспорту.

Є й об'єктивні причини занепаду річкового транспорту. Якщо розглянути судноплавну частину Дніпра з гарантованими глибинами 3,65 м, то у зв'язку з непроведенням своєчасних днопоглиблювальних і гідротехнічних робіт на окремих ділянках за максимальних рівнів води глибини досягають тільки 3,40 м, особливо це стосується дільниці від нижнього б'єфа Дніпродзержинської ГЕС до м. Дніпра. Раніше для підтримання гарантованих глибин на цій ділянці Держкомводгост України розробляв і погоджував з Укрводшляхом графіки скидання води для пропуску суден. Сьогодні цього немає, і річковики дізнаються про такі операції тільки після їх проведення. Проте це впливає на безпечність судноплавства.

Тепер щодо Дунаю. За останні роки відбулися суттєві зміни в економіках європейських країн та їх транспортній політиці. Ці зміни вплинули і на розвиток 7-го транспортного коридору річки Дунай. Через ембарго ООН проти колишньої Югославії, війни на Балканах Дунай почав втрачати свою провізну спроможність. Якщо в 1987 році обсяги перевезень на Дунаї становили 91,8 млн. т, то вже в 1990-му вони впали до 69 млн. т. Але в подальшому після бомбування авіацією НАТО мостів у місті Н. Сад (Сербія) обсяги перевезень обвалилися до 27 млн. т. Після будівництва нових мостів перевезення почали збільшуватися, сьогодні вони становлять близько 75 млн. т. Проте навіть після відновлення вільного судноплавства в районі Н. Сад перевезення українських експортних вантажів продовжувало скорочуватися. Це пов'язано з падінням фрахтової конкурентоспроможності дунайського варіанту доставки вантажів споживачам порівняно із залізничною дорогою. Особливо це стосується перевезень залізорудної сировини через Ізмаїльський порт для металургійних комбінатів, які знаходяться в придунайських країнах, таких як Румунія, Сербія, Угорщина, Австрія. На собівартість залізнично-водних перевезень значно вплинули: зростання вартості палива і дисбурсментських витрат в порту Ізмаїл; падіння попиту на залізорудну сировину в придунайських країнах; незадовільний стан судноплавного шляху на дільниці Дунаю від Австрії до Суліни. Так, дисбурсментські рахунки в порту Ізмаїл збільшилися на 56%, вартість перевалки – в 3,7 раза, значно зросла вартість допоміжних робіт із подачі і зачищення залізничних вагонів.

Особливо вплинули на перевезення незадовільні умови судноплавства на річці Дунай. На окремих його дільницях у серпні-вересні навігація часто зупиняється або обмежується у зв'язку з падінням глибин на окремих перекатах від 1,6 м до 1,2 м, що не дозволяє вантажним суднам і буксирним караванам вільно переходити через них.

В окремі періоди на цих дільницях зупинялося понад 300 навантажених суден, зокрема, з небезпечними вантажами і зерном. Особливо це стосується 374–645 кілометрів Дунаю. Але не тільки природними явищами пояснюється важкий стан із глибинами на Дунаї, а й недотриманням країнами – членами Дунайської комісії (ДК) власних планів докорінного покращення судноплавних умов на Дунаї і невнесенням необхідних інвестицій з їхнього боку в діючу інфраструктуру водного шляху. Для України незадовільними є такі дільниці, як: від сходу Відня (1921–1879 км); угорська Соб-Мохач (1708–1438 км); сектор Апатин (1406–1400 км); сумісна болгарська-румунська (845–375 км) та ділянка Кола-раш-Браїла (375–170 км). Всі ці дільниці включені до проекту TEN-T держав – членів ДК, який спрямований на покращення інфраструктури за рахунок регуляційних гідротехнічних робіт. Але ці проекти не виконуються. Експерти з гідротехнічних питань і робоча група ДК з технічних питань констатують, що на дільниці Відень – Суліна Дунаю потрібно створювати ступені підпору, які забезпечать глибину 3,5 м, а не виконувати регуляційні гідротехнічні споруди. Незважаючи на великі технічні складнощі і фінансові витрати, саме такий підхід є для Дунаю вирішальним, якщо країни – члени ДК не хочуть втратити статус Дунаю як найбільшої міжнародної водної артерії Європи.

Тим не менше, потенціал для зростання перевезень українських експортних вантажів зберігається. Як ми вже зазначали, через неконкурентоспроможність залізнично-водної схеми перевезень велика кількість вантажів йде паралельно Дунаю залізничним і автомобільним транспортом, що не відповідає екологічним вимогам та міжнародним конвенціям і стандартам Європейського Союзу.

Одним з основних проблемних питань погіршення стану річкового господарства України є скорочення інвестицій в основний капітал. У дослідженні констатується, що з 2010 по 2016 рік інвестиції в основний капітал на річковому транспорті скоротилися з 146,6 млн. грн. до 44,5 млн. грн. у фактичних цінах, що призвело до погіршення стану судноплавних шлюзів, згортання транспортної діяльності, зменшення завантаження виробничих потужностей річкових портів і суднoремонтних заводів. Сьогодні їх ресурсний потенціал у середньому використовується на 25–30%. Наявний потенціал річкового флоту зменшується через наближення значної його частки до критичного терміну експлуатації.

На річковому транспорті технічно й морально застарілі судна із середнім віком експлуатації від 21 до 25 років становлять 81,9% флоту.

У структурі транспортного флоту частка застарілих суден припадає на вантажопасажирські – 97,1%; паливні – 89,5%; суховантажні – 84,4%; службово-допоміжні і рейдові – 77,7%. Сьогодні річковий флот України здатний перевозити 10–12 млн. т вантажів, з яких насипних – понад 9 млн. т (будівельні, зерно, вугілля, залізна та інші руди), тарно-штучні – 1–2 млн. т (метал, ліс, добриво в мішках та інші вантажі в пакетах). Проте порівняно з іншими європейськими країнами, де вантажопотік по річках Одер, Вісла, Рейн та інших становить майже 450 млн. т, можна констатувати, що величезний потенціал Дніпра майже не використовується. Інфраструктура річкових портів не відповідає сучасним міжнародним стандартам і використовується на 5–10% від своєї пропускної спроможності.

Висновки. За останні кризові роки стан на ринку річкових перевезень в Україні загострюється. За 2007–2016 роки загальні обсяги перевезень вантажів зменшилися в 4,6 раза, пасажирських перевезень – у 3,6 раза, у 2016 році вони становили лише 600 тис. пас.

Скорочення вітчизняного річкового флоту, технічне і моральне старіння суден, незадовільний стан інфраструктури, відсутність коштів для державного фінансування інфраструктури та недостатня зацікавленість приватних інвесторів брати участь у її розбудові створюють загрозу подальшого занепаду річкового транспорту в Україні.

Водночас у світі спостерігається тенденція до відродження судноплавства внутрішніми водними шляхами як найбільш економічного та екологічного виду транспорту.

Для розвитку ресурсного потенціалу річкового транспорту України необхідно розробити і впровадити науково обґрунтовану стратегію розвитку річкового транспорту України як на довгострокову перспективу, так і на середньостроковий і короткостроковий періоди.

Список використаних джерел:

1. Горошко К.О. Оцінка сучасного стану та перспективні шляхи розвитку внутрішнього водного транспорту України / К.О. Горошко // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Сер. «Економіка і управління». Вип. 26. – К.: ДЕТУТ, 2013. – С. 169–173.
2. Горбань А.В. Проблеми розвитку матеріально-технічної бази річкового транспорту в умовах гідротехнічного будівництва на Дніпрі (1950–1980 рр.) /А.В. Горбань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// takya.ru/nuda/a-v-gorbane-problemi-rozvitku-materialeno-tehnichnoyi-baziric/main.html.
3. Волик А.М. И флот, и терминалы, и верфь / А.М. Волик // Порты Украины. – 2013. – № 9. – С. 28–31.
4. Скичко Ю.И. За речной логистикой – будущее / Ю.И. Скичко // Порты Украины. – 2013. – № 10. – С. 44–46.
5. Михайлова В.М. Зерно заставит Днепр работать / В.М. Михайлова // Порты Украины. – 2013. – № 8. – С. 12–13.

УДК: 336.15:332.146:332.142.4:332.68

Галинська Ю.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління,
Сумський державний університет
Байстрюченко Н.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління,
Сумський державний університет

РОЗПОДІЛ ЧАСТКИ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОЇ РЕНТИ ПАЛИВОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ МІЖ ПОЗАБЮДЖЕТНИМИ ФОНДАМИ НА РІВНІ РЕГІОНУ

Галинська Ю.В., Байстрюченко Н.О. Розподіл частки природно-ресурсної ренти паливодобувних підприємств між позабюджетними фондами на рівні регіону. У статті продовжується дослідження формування бюджетів територіальних громад за рахунок розподілу природно-ресурсної ренти паливодобувних підприємств. Визначена необхідність створення позабюджетних фондів, таких як «фонд хеджування ризиків майбутніх поколінь», «фонд відтворення природно-ландшафтних комплексів» та «фонд компенсації негативних наслідків на цій території нинішніх і майбутніх поколінь». Акцентована увага на перерозподілі частки природно-ресурсної ренти паливодобувних підприємств між позабюджетними фондами на рівні регіону, що передбачає раціональне вилучення та оптимальний розподіл рентних доходів від видобування природних ресурсів у системі «держава – місцева громада – підприємство».

Ключові слова: природні ресурси, розподіл природно-ресурсної ренти, державне регулювання, позабюджетні фонди.

Галинская Ю.В., Байстрюченко Н.О. Распределение доли природно-ресурсной ренты топливодобывающих предприятий между внебюджетными фондами на уровне региона. В статье продолжается исследование формирования бюджетов территориальных общин за счет распределения природно-ресурсной ренты топливодобывающих предприятий. Определена необходимость создания внебюджетных фондов, таких как «фонд хеджирования рисков будущих поколений», «фонд воспроизводства природно-ландшафтных комплексов» и «фонд компенсации негативных последствий на данной территории нынешних и будущих поколений». Акцентировано внимание на перераспределении доли природно-ресурсной ренты топливодобывающих предприятий Украины между внебюджетными фондами на уровне региона, предусматривающем рациональное изъятие и оптимальное распределение рентных доходов от добычи природных ресурсов в системе «государство – местная община – предприятие».

Ключевые слова: природные ресурсы, распределение природно-ресурсной ренты, государственное регулирование, внебюджетные фонды.

Halynska Yu.V., Baistriuchenko N.O. Distribution of the natural resource rent share of fuel production enterprises between extra budgetary funds at the regional level. We continue the study of the formation of budgets of territorial communities due to the distribution of the natural resource rent of the fuel production enterprises in this article. We determined the necessity of creating the extra budgetary funds: “the hedge fund for future generations”, “the fund for the restoration of nature-landscape complexes” and “the fund for compensation of negative consequences in this territory for the present and future generations”. We focused on the redistribution of the natural resource rent share of fuel production enterprises between extra budgetary funds at the regional level, which involves the rational removal and optimal allocation of rental income from the natural resource extraction in the system “state – local community – enterprise”.

Key words: natural resources, natural resource rent distribution, state regulation, extra budgetary funds.

Постановка проблеми. Ця стаття є продовженням дослідження щодо формування бюджетів територіальних громад за рахунок розподілу природно-ресурсної ренти паливодобувних підприємств України у складі колабораційного альянсу. Ми вже зазначали, що надходження рентних доходів від видобування природних ресурсів загальнодержавного значення не лише до державного, а й до міських і районних бюджетів стає реальною необхідністю [1]. Раціональне вилучення і перерозподіл рентних доходів від видобування природних ресурсів є стратегічно важливим питанням, особливо в ситуації нестабільного економічного і внутрішньополітичного становища в країні.

На законодавчому рівні за останні п'ять років були прийняті рішення і проекти, згідно з якими створюються умови, сприятливі для розвитку місцевих громад [2], підписаний Указ про необхідність проведення реформ на рівні регіонів (Стратегія – 2020). Із 2018 року набирає чинності Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин», згідно з яким 5% від рентних доходів буде надходити в місцеві та районні бюджети [3]. При цьому немає чіткої схеми перерозподілу рентних доходів, на що повинні використовуватися ці кошти. Аналіз досвіду розвинених країн засвідчив, що вищезазначені реформи є дуже перспективними, але поряд із цим необхідно створювати фінансові важелі, за допомогою яких можна спрямовувати грошові ресурси на розвиток країни. У світовій практиці такими важелями є різні фонди, наприклад, Фонд розвитку (Іран), Урядовий пенсійний фонд (Норвегія), Державний нафтовий фонд Азербайджанської Республіки (Азербайджан), Національний фонд добробуту (Росія), Соціально-економічний стабілізаційний фонд (Чилі) та інші фонди, спрямовані на хеджування ризиків майбутніх поколінь. В Україні відповідно до Постанови Кабінету Міністрів передбачено використання коштів Стабілізаційного фонду для стабілізації економічного становища країни в кризових ситуаціях. При цьому джерелами формування Стабілізаційного фонду є понадпланові надходження від цільового розміщення державних цінних паперів [4].

З огляду на досвід розвинених країн, ми запропонували створити аналог Стабілізаційного фонду на рівні регіонів – «фонд перерозподілу рентних доходів». Це дасть змогу регіонам, де відбувається видобування природних ресурсів, отримувати певну частину від рентних доходів, яку вони зможуть спрямовувати на відтворення територій після видобування ресурсів, компенсувати негативні наслідки для здоров'я та життя населення й акумулювати кошти для витрат у майбутньому. Цей окремий фонд буде поповнюватися за рахунок природно-ресурсної ренти від видобування природних ресурсів загальнодержавного значення (нафта, газ, вугілля, руда та інші). Усі кошти повинні спрямовуватися лише за цільовим призначенням [5].

При цьому ми запропонували розділити цей фонд на «фонд хеджування ризиків майбутніх поколінь», «фонд відтворення природно-ландшафтних комплексів» та «фонд компенсації негативних наслідків на цій території нинішніх і майбутніх поколінь». До частини фондів компенсування та відтворення будуть надходити фінансові ресурси у вигляді рентних доходів від видобування природних ресурсів загальнодержавного значення (нафта, газ) для вкладення найближчим часом у розвиток інфраструктури регіонів видобування ы на соціальні проекти. «Фонд хеджування ризиків майбутніх поколінь» необхідний для акумулювання коштів для хеджування ризиків, що можуть виникнути в майбутньому як на економічному, так і на соціоекологічному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти функціонування державних бюджетних цільових фондів розглядали такі вчені, як Л.К. Воронова, В.П. Кудряшов, О.М. Цибульська, Т.О. Кравченко, Н.П. Кучерявенко, О.П. Орлюк, О.П. Гетманець, В.Ф. Роль, В.В. Сергієнко, С.М. Попова, К.В. Савченко, О.І. Підгурська, О.О. Лапко. Механізми функціонування позабюджетних фондів щодо розподілу рентного доходу від видобування природних ресурсів розглядали такі вчені, як R. Allen, D. Radev, F. Bastagli, D. Coady, S. Gupta, J.A. Frankel, S. Gupta, C. Patillo, S. Wagh, M. Sarraf, M. Jiwanji, J. West, G. Sanjeev, A. Segura-Ubiergo, E. Flores, E.R. Larsen, J. Isham, L. Pritchett, M. Woolcock, G. Busby.

Проведений аналіз досліджень авторів світу засвідчив, що в Україні недостатньо розвинена система фінансування окремих регіонів видобування природних ресурсів. Регіони, на території яких відбувається видобування природних ресурсів загальнодержавного значення, беруть на себе все навантаження від цього видобування та не отримують ніякого додаткового фінансування на відновлення цих територій і на компенсацію еколого-економічних збитків. Також немає механізму хеджування ризиків майбутніх поколінь, який допоможе пом'якшити кризові ситуації в майбутньому. Необхідно зауважити, що основна проблема полягає в невизначеності частини рентного доходу паливодобувних підприємств, яка буде розподілятися між позабюджетними фондами на рівні регіону для забезпечення хеджування ризиків, компенсації збитків та відновлення території, де відбувається видобування природних ресурсів.

Мета статті – визначити в пропорційному значенні частини рентного доходу щодо розподілу між позабюджетними фондами на рівні регіону в паливодобувній галузі України.

Виклад основного матеріалу. Необхідно зазначити, що ми пропонуємо розглядати механізм, який передбачає оптимальний розподіл рентного доходу від видобування природних ресурсів у системі колабораційних альянсів [6]. Згідно з цим методом рентний дохід розподіляється між трьома учасниками колабораційного альянсу (держава – місцеві громади – видобувне підприємство). Упровадження методу оптимального розподілу рентних доходів буде забезпечувати надходження коштів до Фонду перерозподілу рентних доходів на регіональному рівні.

Отже, проблема полягає в тому, що немає визначення (в кількісному вимірюванні) частини рентного доходу щодо розподілу між позабюджетними фондами, такими як «фонд хеджування ризиків майбутніх поколінь», «фонд відтворення природно-ландшафтних комплексів» та «фонд компенсації негативних наслідків на цій території нинішніх і майбутніх поколінь». Відповідно до методики оптимального розподілу рентного доходу від видобування природних ресурсів у системі «держава – місцева громада – підприємство» до

бюджету місцевих громад необхідно перераховувати 14% від рентного доходу паливодобувних підприємств [7]. Однак немає механізму перерозподілу цієї частини рентного доходу: чи потрібно враховувати еквілібріум між трьома позабюджетними фондами.

Дослідження показали, що у світі небагато країн, які ефективно залучають власні природні ресурси для підвищення економічного розвитку та зміцнення благополуччя. До таких країн належать Австралія, Ботсвана, Канада, Чилі, Норвегія та інші. Але все частіше вчені наводять приклади так званого «ресурсного прокляття», що є найпоширенішою причиною для поганих економічних показників багатих на природні ресурси країн [8]. Вони зазначають, що основна емпірична закономірність – це несподіваний зворотний зв'язок між залежністю кількості природних ресурсів та економічними показниками порівняно з ресурсним запасом країн. Основна гіпотеза полягає в тому, що природні ресурси створюють несподівану динаміку, гальмують процес зростання економіки країн. Ця динаміка має як політичний, так і економічний вимір.

Політичний аспект розглядається як домінуюча сила в умовах поганої економічної ефективності. Оскільки природні ресурси пов'язані з рентабельністю поведінки, вони запобігають появі інклюзивного політичного режиму та ефективних інститутів. Достатність природних ресурсів дає змогу авторитарним лідерам залишатися при владі, усуває необхідність внутрішнього оподаткування та перешкоджає виникненню систем стримувань і противаг, що сприяють підзвітності, прозорості та ефективному використанню ресурсів [9]. Кілька країн, які врятувалися від «ресурсного прокляття», мали такі відносно сильні інститути. Аргументом є те, що матеріальне багатство спотворює стимули, які генерують рентну поведінку, що підриває демократичну відповідальність [10].

Економічний вимір часто пов'язують із феноменом «голландської хвороби». Зі збільшенням експорту ресурсів та припливом капіталу, що підвищує вартість валюти, переміщенням робочої сили товари, що виробляються на внутрішньому ринку, стають менш конкурентними [11]. Деякі вчені вважають, що створення позабюджетних фондів, які можуть контролювати надходження додаткових доходів від ресурсів, буде сприяти нівелюванню симптому «голландської хвороби». У цьому контексті було зроблено припущення, що «ресурсного прокляття» можна уникнути, якщо рентний дохід від природних ресурсів буде розподілено безпосередньо населенню [12]. Як наслідок, деякі вчені стверджують, що необхідно долучати населення країни до управління та контролю над природними ресурсами в регіонах, створюючи таким чином відповідальну поведінку місцевих громад щодо видобування та заощадження природних ресурсів. Отже, механізм формування «фонду перерозподілу рентних доходів» із подальшим формуванням позабюджетних фондів, який ми запропонували, є об'єктивною необхідністю.

Витрати, що формують необхідність створення позабюджетних фондів на рівні регіону у сфері природокористування.

Рентна політика пов'язана із соціально-економічними відносинами, що створюються у суспільстві. Розвиток інфраструктури регіонів, сфери охорони здоров'я та відновлення ландшафтної цілісності регіонів після видобування природних ресурсів може бути посилений за оптимального розподілу природно-ресурсної ренти від видобування природних ресурсів. Трансформація рентної політики буде впливати на трансформацію соціально-економічних відносин, що формуються у процесі розподілу рентного доходу, та цілі, на які будуть спрямовані ці фінансові ресурси. Аналіз гострих соціально-економічних проблем допоміг нам виявити основні напрями щодо формування необхідності позабюджетних фондів на рівні регіону через сферу природокористування.

1. У сучасних реаліях українського суспільства гостро стоїть проблема рекультивації розорених земель після видобування природних ресурсів. Поряд із цим фахівці з рекультивації землі засвідчують те, що 25% родючої землі сьогодні непридатні для посівів. Це пов'язано з видобуванням природних ресурсів, із ненормованим використанням земельних ресурсів, вирубуванням лісів. В Україні нараховується понад 1,1 млн га деградованих, малопродуктивних і техногенно забруднених земель, що підлягають консервації; 143,4 тис. га порушених земель, які потребують рекультивації, та 315,6 тис. га малопродуктивних угідь, що потребують поліпшення [13].

Наприклад, у Сумській області площа деградованих земель становить 222,5 тис. га. Відповідно до нормативно-правових актів у сфері землеустрою та кадастру затверджений Наказом Держкомзему України, Міністерства фінансів та Міністерства економіки України розмір оплати земельно-кадастрових робіт становить від 7020 до 15 500 грн. залежно від рівня складності робіт. Таким чином, нескладно розрахувати, що необхідна сума для рекультивації земель лише в Сумській області становить 2 447 500 000 грн.

2. Відповідно до статистичних даних та досліджень науковців за останні роки спостерігається стійка тенденція до зростання захворюваності та поширеності хвороб як серед населення України загалом, так і серед жителів Сумської області зокрема. Серед факторів, що впливають на зростання хвороб органів дихання, крім медико-соціального, є і стан довкілля, зокрема, рівень забруднення атмосферного повітря. Це призводить до різких хронічних захворювань (фарингіт, тонзиліт, бронхіальна астма тощо). Високі показники захворювань органів дихання, що перевищують загальнообласний показник, зафіксовані у Кролевецькому (22 048,97 на 100 тис. осіб), Білопільському (22 296,75), Краснопільському (24 846,23) і Тростянецькому (25 203,08) районах та м. Суми (31 869,03 на 100 тис. осіб). Найнижчий рівень захворюваності мають Ямпільський (11 182,54 на 100 тис. осіб), Лебединський (13 099,91) та Липоводолинський (13 594,31) райони [14].

Основу структури захворюваності традиційно формують хвороби, пов'язані із соціально-економічними чинниками: станом довкілля, способом життя та побуту, розвитком системи охорони здоров'я (обсяг та якість медичних послуг); некерованими чинниками – кліматом, іншими природними умовами. Аналіз медико-демографічних показників засвідчує зменшення тривалості життя населення, народжуваності, природного приросту, підвищення смертності, зростання рівня інвалідності населення країни. Необхідно відзначити, що територіальна диференціація показників регіонального

здоров'я та їх динаміка в Сумській області маловивчені. Як відзначають фахівці, в сучасній системі охорони здоров'я України особливо недостатньо розвиненою є профілактика захворювань, що зумовлює постійне збільшення кількості виявлених гострих і хронічних захворювань. Фахівці зазначають, що ця ситуація склалася у зв'язку з нестачею коштів [15].

Виявлені проблеми посідають перше місце серед загальних проблем українського суспільства, а це означає, що передусім необхідно орієнтуватися саме на їх вирішення.

Провідні науковці світу зазначають, що соціальний захист населення країни – це відображення економічних процесів і явищ, що відбуваються в суспільстві, але якщо країна має природні ресурси, які є безумовним джерелом доходу територіальних громад, то природна рента повинна бути джерелом додаткового доходу та соціальної захищеності населення. Тому одним з основних завдань соціально-орієнтованої політики держави є справедливий розподіл рентних доходів від видобування природних ресурсів між усіма членами суспільства як соціальна захищеність чи додатковий дохід.

Розроблений автором механізм оптимального розподілу рентного доходу від видобування природних ресурсів передбачає, що 14% рентного доходу від видобування природних ресурсів загальнодержавного значення необхідно перераховувати до бюджету місцевої громади регіону видобування (табл. 1).

Відповідно до виявлених витрат на рекультивацію земель після видобування природних ресурсів та на охорону здоров'я населення в регіонах видобування й екологізацію виробництва ми пропонуємо такий розподіл рентного доходу на рівні регіону (рис. 1). До частини фондів компенсування та відтворення будуть надходити фінансові ресурси у вигляді рентних доходів від видобування природних ресурсів загальнодержавного значення (нафта, газ) для вкладення найближчим часом у розвиток інфраструктури регіонів видобування і на соціальні проекти. «Фонд хеджування ризиків майбутніх поколінь» необхідний для акумулювання коштів для хеджування ризиків, що можуть виникнути в майбутньому як на економічному, так і на соціоекологічному рівні.

Усі ці трансформаційні процеси необхідно підтримувати відповідними рішеннями з боку державного регулювання соціально-економічної політики в регіонах України.

По-перше, державне управління, крім функцій регулювання та контролю, повинне виконувати функції стимулювання до екологізації всіх виробничих та споживчих процесів у країні. Також необхідно ввести функцію заощадження природних ресурсів для майбутніх поколінь щодо мотивування видобувних підприємств та місцевих громад через трансформацію рентних відносин. При цьому необхідно враховувати особливості видобувної галузі України і ступінь довіри та відкритості суспільства під час створення форм взаємодії «держава – суспільство – бізнес».

По-друге, трансформація соціально-економічних відносин між державою – місцевою громадою – видобувним підприємством повинна додержуватися встановлених норм та принципів, зазначених у Світовій екологічній конституції землі (ЕКЗ), започаткованій у 1992 році за ініціативою академіка НАН України Юрія Тунця та колективу співавторів – зарубіжних і вітчизняних науковців. Це узагальнюючі єдині принципи та норми екологічного видобування, використання і споживання ресурсів землі для всіх країн світу.

Висновки. Аналіз процесів глобалізації чітко визначив тенденцію зміни традиційного розподілу в управлінських відносинах держави і бізнесу. Видобувний бізнес із підконтрольного з боку держави-об'єкта поступово перетворюється на суб'єкт, що починає впливати на міждержавні відносини, соціально-економічні процеси, міжнародну й регіональну політику і т.д., використовуючи для цих цілей свої переваги. Тому з огляду на дедалі зростаючі труднощі відносин суспільства, держави і бізнесу необхідно шукати підходи до побудови механізму їх взаємодії на основі створення системи конвергенції інтересів усіх її учасників, ресурсів із метою збереження їх для майбутніх поколінь.

Дослідження засвідчили, що трансформація соціально-економічних відносин української економіки потребує активної участі як держави, так і місцевих громад у формуванні відповідних заощаджень із метою підтримання та подальшого розвитку інвестиційного середовища країни. Це дасть змогу заощаджувати кошти в майбутньому в періоди економічних спадів для недопущення системних криз в економіці. Вивчення та критичне узагальнення світового досвіду формування і розвитку стабілізаційних фондів формує наукове підґрунтя для розроблення фінансового механізму реалізації стабілізаційної політики в Україні.

Таблиця 1

Оптимальний розподіл рентного доходу від видобування природних ресурсів (постійні значення)

t	Рік	Активи (підприємство), млрд грн	Видатки на охорону здоров'я в загальному фонді місцевих бюджетів, млрд грн.	Державний бюджет, податкові надходженн , млрд грн.	Частина рентного доходу, що залишається на підприємстві, %	Частина рентного доходу, що перераховується до місцевого бюджету, %	Частина рентного доходу, що перераховується до Державного бюджету, %
$a_1 = -0{,}748;\ a_2 = -0{,}002;\ a_3 = 0{,}109$					Рента (29 %)		
1	2018	36,402	44,023	502,574	30	14	56
2	2019	37,21	44,787	544,107	30	14	56
3	2020	38,167	45,666	593,232	30	14	56
4	2021	39,301	46,682	651,353	30	14	56
5	2022	40,646	47,858	720,131	30	14	56

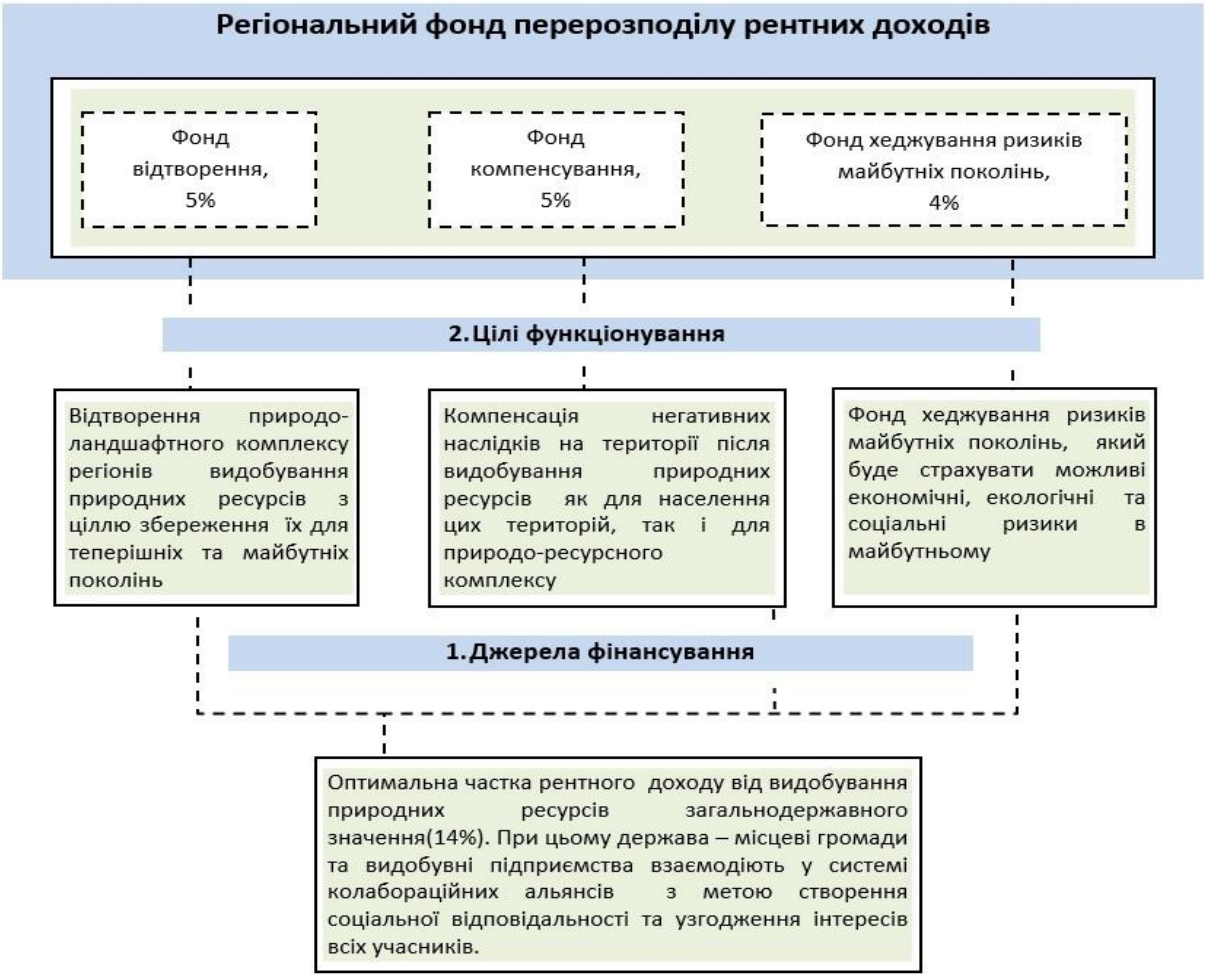


Рис. 1. Схема регіонального фонду перерозподілу рентного доходу

Створення «фонду перерозподілу рентних доходів» дасть змогу регіонам, де відбувається видобування природних ресурсів, отримувати певну частину від рентних доходів паливодобувних підприємств, яку вони зможуть спрямовувати на відтворення територій після видобування ресурсів, компенсувати негативні наслідки для здоров'я та життя населення й акумулювати кошти для витрат у майбутньому. Цей окремий фонд буде поповнюватися за рахунок природно-ресурсної ренти від видобування природних ресурсів загальнодержавного значення (нафта, газ, вугілля, руда та інші). Усі кошти повинні спрямовуватися лише за цільовим призначенням.

Розподіл частини природно-ресурсної ренти між позабюджетними фондами, такими як «фонд хеджування ризиків майбутніх поколінь», «фонд відтворення природно-ландшафтних комплексів» та «фонд компенсації негативних наслідків на цій території нинішніх і майбутніх поколінь», допоможе, по-перше, акумулювати фінансові ресурси від природно-ресурсної ренти на рівні регіонів; по-друге, планувати стратегії регіонального розвитку, спираючись на конкретні відсотки рентного доходу від видобування природних ресурсів. При цьому до частини фондів компенсування та відтворення будуть надходити фінансові ресурси у вигляді рентних доходів від видобування природних ресурсів загальнодержавного значення (нафта, газ) для вкладення найближчим часом у розвиток інфраструктури регіонів видобування і на соціальні проекти. «Фонд хеджування ризиків майбутніх поколінь» необхідний для акумулювання коштів для хеджування ризиків, що можуть виникнути в майбутньому як на економічному, так і на соціо-екологічному рівні.

Сьогодні в умовах трансформації рентної політики та соціально-економічних відносин державне управління повинне формувати соціальні цінності суспільства через екологічне використання та споживання ресурсів і впроваджувати заощадливу політику щодо видобування природних ресурсів України. Тому акумулювання фінансових ресурсів від природно-ресурсної ренти природодобувних підприємств на рівні регіону сприятиме посиленню відповідальності місцевих громад щодо розвитку власних територій та підвищенню ефективності використання місцевих ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Галинська Ю.В. Основні принципи соціальної відповідальності при формуванні системи колаборaційних альянсів у природодобувній галузі / Ю.В. Галинська // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – Запоріжжя, 2017. – Вип. 4 (10).

2. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015. – № 13. – Ст. 91. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19.

3. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015. – № 12. – Ст. 76. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79-19.

4. Citizen dividends and oil resource rents. A focus on alaska, norway and nigeriaby alanna hartzok usbig discussion paper. – 2004, March. – No. 82.

5. Галинська Ю.В. Формування бюджетів територіальних громад за рахунок розподілу природно-ресурсної ренти паливодобувних підприємств» / Ю.В. Галинська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2017. – Вип. 2 (50).

6. Галинська Ю.В. Необхідність створення колаборaційних стратегічних альянсів у природодобувній галузі України при впровадженні соціально-орієнтованої політики регіонів / Ю.В. Галинська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон : Вид-во «Видавничий дім «Гельветика», 2017. – Вип. 23. – С. 70–74.

7. Halynska Y. The analysis of the experience of distribution of rent income from extraction of natural resources in the countries of the world / Y. Halynska // International journal "The scientific Heritage". – Hungary, Budapest : The scientific heritage, 2016. – No. 6 (6). – P. 46–51.

8. Frankel (2010) provides a survey of the "resource curse." The few case studies of success stories include Larsen (2003) on Norway and Sarraf and Jiwanji (2001) on Botswana.

9. The most dramatic characterization of this view was provided by Pérez Alfonso, Venezuela's oil minister and co-founder of the Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC). In 1975, he described petroleum as "the devil's excrement," bringing waste, corruption, excessive consumption and debt. Studies on the political dimension include Collier and Venables (2009), Leite and Weidmann (1999), and Isham et al. (2005).

10. Mehlum, Moene, and Torvik (2006) argue that the main reason for the diverging experiences of resource-rich countries lies in the quality of institutions.

11. For the analytical underpinning of the argument see Corden and Neary (1982). Empirical studies include Gelb and Associates (1988), Spatafora and Warner (1995) and Arezki and Ismail (2010). Cherif (2013) argues that less-advanced countries are more vulnerable to Dutch disease.

12. DDMs seek to reduce discretion in the use of natural resource revenues as a way to mitigate corruption and rentseeking. Proponents include Sala-i-Martin and Subramanian (2003), Gillies (2010) and Rodriguez, Morales and Monaldi (2012).

13. Деякі питання удосконалення управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними : Постанова Кабінету Міністрів України від 7 червня 2017 р. – № 413.

14. Знаменська М.А. Аналіз захворюваності та поширеності хвороб серед населення України / М.А. Знаменська, Г.О. Слабкий // Неонатологія, хірургія та перинатальна медицина. – 2015. – Т. V, № 3 (17).

15. Гандзюк В.А. Динаміка захворюваності та поширеності хвороб системи кровообігу серед населення України на сучасному етапі: національний та регіональний аспекти. [Електронний ресурс] / В.А. Гандзюк. – Режим доступу : file:///C:/Users/Yulia/Downloads/3376-12646-2-PB.PDF.

УДК 330.322.3+330.341.1]:005.336.4:[005.336.1:330](477)

Гинда С.М.,
аспірант кафедри інформаційних систем у менеджменті,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Гинда С.М. Інвестиційно-інноваційні пріоритети розвитку інтелектуальної капіталізації економіки України. У статті розкрито основні інвестиційно-інноваційні пріоритети розвитку інтелектуальної капіталізації економіки України. З'ясовано інструменти стимулювання розвитку цих процесів. Визначено проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку економіки. Охарактеризовано елементи інноваційної інфраструктури. Сформульовано висновки та запропоновано напрями вирішення ідентифікованих проблем.

Ключові слова: інвестиції, інновації, освітні кластери, транснаціональні освітні корпорації, освітні онлайн-платформи, бізнес-інкубатори.

Гинда С.Н. Инвестиционно-инновационные приоритеты развития интеллектуальной капитализации экономики Украины. В статье раскрыты основные инвестиционно-инновационные приоритеты развития интеллектуальной капитализации экономики Украины. Выяснены инструменты стимулирования развития этих процессов. Определены проблемы инвестиционно-инновационного развития экономики. Охарактеризованы элементы инновационной инфраструктуры. Сформулированы выводы и предложены направления решения идентифицированных проблем.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, образовательные кластеры, транснациональные образовательные корпорации, образовательные онлайн-платформы, бизнес-инкубаторы.

Hynda S.M. Investment-innovative priorities of development of intellectual capitalization of economy of Ukraine. In the article the basic are exposed investment are innovative priorities of development of intellectual capitalization of economy of Ukraine. The instruments of stimulation of development of these processes are found out. Problems are certain investment – innovative development of economy. The elements of innovative infrastructure are described. Conclusions are set forth and directions of decision of the identified problems offer.

Key words: investments, innovations, educational clusters, multinational educational corporations, educational on-line platforms, business-incubators.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У XXI ст. стан національної економіки країни визначається її позицією у світі стосовно інвестиційної привабливості, інноваційності, конкурентоспроможності та загального економічного потенціалу.

Сьогодні Україна є державою, що розвивається і прагне інтегруватися в Європейське співтовариство. Зараз вона перебуває у глибокій кризі. Щоб її подолати в умовах зовнішньої агресії з боку РФ, фінансової залежності, різних проблем внутрішнього характеру, необхідно збільшити масштаби інвестицій та інновацій, удосконалювати інтелектуальну капіталізацію економіки України. З огляду на напрями інвестиційної діяльності та її зміни в Україні, актуальною залишається проблема поліпшення інвестиційно-інноваційної привабливості [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інвестиційно-інноваційної політики та інноваційного розвитку держави займалися зарубіжні дослідники, такі як І. Шумпетер, К. Маркс, П. Массе, Дж. Кейнс, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Л. Гітман, І. Бланк, К. Макконел та інші, а також багато вітчизняних науковців, таких як В.М. Геєць, Л.М. Борщ, Т.Й. Товт, О.Є. Кузьмін, Г.І. Климкова, М.В. Гаман, Л.І. Федулова, Б.А. Малицький, А.С. Попович та інші. Однак окремі питання щодо розроблення інвестиційно-інноваційної політики держави не отримали належного висвітлення та потребують подальшого детального дослідження і вдосконалення.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначити основні інвестиційно-інноваційні пріоритети розвитку інтелектуальної капіталізації економіки України, сформулювати проблеми та запропонувати напрями їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб зрозуміти сутність інвестиційно-інноваційної політики та її вплив на інтелектуальну капіталізацію економіки України, ми розглядаємо окремо кожну категорію. Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки особливого значення надається державній політиці, що стимулює розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності [2, с. 78].

Так, базовим законом, що регулює інвестиційну діяльність в Україні, є Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р., № 1560-XII, який гарантує захист прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності, загальні умови і порядок державного регулювання [3]. Зауважимо, що загальним недоліком законодавства щодо заохочення інвестиційної діяльності є призупинення дії окремих положень, згідно з якими у інвестора відсутні достатні гарантії

непорушності умов його діяльності. Також спостерігаються можливі винятки з відповідної норми заохочення інвестицій, які не передбачені в нормативному акті, де міститься саме правило.

Недосконаліть інституційних засад інвестування в Україні опосередковано засвідчують рейтинги інвестиційної привабливості, такі як Індекс Doing Business; Індекс інвестиційної привабливості та ін. Так, індекс Doing Business засвідчує легкість започаткування бізнесу, отримання дозволів, реєстрації права власності та отримання кредитів, враховує захист інвесторів, режим оподаткування та зовнішньої торгівлі у 189 країнах. Україна серед них займає 96 місце [4]. Позитивними тенденціями в Україні є прогрес у спрощенні системи оподаткування, а негативними – питання банкрутства підприємств, ведення зовнішньоекономічної діяльності та захисту прав міноритарних акціонерів.

В Україні державні органи влади повинні запропонувати методику для удосконалення інвестиційної привабливості країни, що характеризує інвестиційний клімат як сукупність політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших чинників. За його допомогою визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання. В Україні він знаходиться на найнижчих позиціях за всю історію дослідження.

Індекс інвестиційної привабливості в Україні за 2010–2015 рр., за розрахунками Європейської бізнес-асоціації [5], не досягає нейтрального значення.

Позитивним для України є рішення експертів ООН, які відносять її до двадцятки найпривабливіших для прямих іноземних інвестицій країн. Найбільш привабливою галуззю для інвестицій іноземного капіталу в Україні є галузь високих технологій, оскільки в країні є у наявності ефективна освітня база для побудови експортно-орієнтованого ІТ-бізнесу та фінансова, характерні високі відсоткові ставки у банках. Проте сьогодні необхідні інвестиції в такі галузі, як сільське господарство, енергетика, деревообробка, переробка побутових і промислових відходів, туризм, оскільки тоді наша країна стане інвестиційно привабливою.

Позитивна тенденція спостерігається щодо збільшення інвестицій в Україну з ЄС, оскільки країна має порівняно низькі витрати на кваліфіковану робочу силу, місткий внутрішній ринок та зручне географічне розташування на кордоні ЄС.

З вищесказаного можна дійти висновку, що наша держава є непривабливою для інвесторів через незадовільний стан правової, судової та податкової систем.

На нашу думку, в Україні існують такі передумови для залучення інвестицій, як зручне географічне розташування та доступ до ринків ЄС, Росії, сусідство із Середнім Сходом; країна є одним із найбільших ринків Європи (населення понад 42 млн.); населення має великий інтелектуальний потенціал; розвинуті окремі найперспективніші промислові галузі (гірничодобувної, сільськогосподарської, хімічної промисловості, металургії) та є інтерес інвесторів до них.

Такі країни, як США, Люксембург, Фінляндія, Данія, Канада, Ірландія, Швейцарія, Японія є світовими інноваційно-інвестиційними центрами та лідерами в розробленні сучасних технологій та програмного забезпечення. Тут найвища у світі заробітна плата, продуктивність праці [6], а також відбувається підвищення рівня освіченості, доступності знань, розвиток та стимулювання високих технологій та фінансування інформатизації суспільства.

Політика ж України спрямована на збільшення кількості робочого класу, який обмежений тільки професійно-технічною спеціалізацією, не має вищої освіти; широка міграція молоді викликає деградацію суспільства. Також в Україні спостерігається політика щодо недоступності вищої освіти, тобто зменшення ліцензійного обсягу студентів для ВНЗ, закладання високого рівня непрохідності під час здачі ЗНО випускниками шкіл, неможливість використання отриманих сертифікатів через рік, обов'язкова здача ЗНО для потенційних студентів-заочників, скорочення фінансування та одночасне підвищення навантаження викладачів, недоступність навчання для малозабезпечених верств населення та реклама щодо навчання і реалізації молоді за кордоном.

Таким чином Україна руйнує свій високоінтелектуальний потенціал та гальмує економічне зростання, ініціативу та орієнтири населення щодо отримання нових знань і власного інтелектуального розвитку, що негативно відобразиться на національних економічних інтересах. Саме тому, за останніми прогнозами, на початку 2051 р. населення України з вищою освітою становитиме 16,8% від його загального обсягу [6].

Ще одним пріоритетом розвиту економіки України є інноваційна діяльність, яка спрямована на покращення використання ресурсів, підвищення рівня та розширення структури задовольняючих потреб суспільства. Основою розвитку інноваційної діяльності є чинне законодавство України, яке потрібно удосконалити.

Ще однією з перешкод для здійснення інноваційної діяльності та економічного зростання є корупція. За Індексом сприйняття корупції Transparency International Україна в 2016 році посіла 131 місце зі 176 позицій, опинившись поруч із Росією, Непалом, Казахстаном та Іраном.

Рівень економічної свободи також є перешкодою для здійснення інноваційної діяльності в Україні. Фондом The Heritage Foundation та Wall Street Journal щорічно розраховується Індекс економічної свободи. В Індексі економічної свободи 2015 року Україна посідає 162 місце зі 178 країн, у звіті минулого року вона посідала 155 місце [7]. Дослідники відзначають, що Україна погіршила свої позиції за вісьмома з десяти показників, найгірша ситуація – з гарантіями прав власності, інвестиціями, управлінням державними витратами. Україна перебуває на останньому місці з 43 країн Європи, її загальний бал нижчий, ніж загалом у світі. Крім України, до списку країн із «репресивною економікою» входять ще 25 країн. Поруч з Україною в рейтингу – М'янма і Болівія. На основі наведених даних можна стверджувати, що вітчизняна економіка поки не відповідає вимогам інноваційного розвитку.

Отже, в результаті проведеного дослідження виокремлено основні проблеми, що впливають на інвестиційно-інноваційний розвиток України, такі як недосконаліть законодавчо-правового забезпечення та умов для забезпечення переходу на іннова-

ційну модель розвитку економіки; корупція; дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційно-інноваційних програм; знос основних виробничих фондів; незадовільний фінансовий стан підприємств; відсутність ефективного менеджменту на підприємствах; відсутність стимулювання щодо впровадження нових технологій; мала присутність середнього та малого бізнесу в інвестиційно-інноваційній діяльності; нерозвиненість регіональної інфраструктури інвестиційно-інноваційного процесу; відсутність системи моніторингу стану інноваційної діяльності; недосконаліть системи забезпечення інноваційної діяльності необхідними інвестиціями, механізмами стимулювання та забезпечення захисту інтелектуальної власності [8].

Для вирішення зазначених проблем в Україні був розроблений Проект «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» з урахуванням ключових положень, закладених у проекті «Стратегії інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року» [9]. Ця стратегія являє собою комплексну модель інноваційного розвитку України на основі чітко визначених стратегічних пріоритетів і ключових заходів. Її мета – забезпечити до 2020 р підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5–2 рази порівняно із сьогоденням, а саме формування нового типу інноваційної системи, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на основі використання вітчизняного наукового потенціалу та технології.

Сьогодні Україна має досить вагомий науково-технічний потенціал і в майбутньому здатна забезпечити перехід української економіки до найвищого технологічного укладу, проте натепер у національній економіці домінує ресурсна модель розвитку, для якої характерною ознакою є недостатній розвиток міжнародного науково-технологічного співробітництва [10, с. 22]. Саме тому необхідно, на нашу думку, прискорити розвиток науково-технологічного потенціалу країни. Для цього необхідно через розвиток нових форм науково-освітньої діяльності залучати талановиту молодь у сферу науки та вищої освіти, впроваджувати принципи наскрізної безперервної освіти, проводити спеціальні навчальні курси та тренінги з підготовки та підвищення кваліфікації фахівців у галузі інноваційного менеджменту та трансферу технологій, а також проводити фінансову та інформаційну підтримку наукових колективів, які ведуть пошукові дослідження і розроблення за пріоритетними напрямами [11]. Важливим напрямом розвитку науково-технічного потенціалу України на сучасному етапі є технологічна модернізація національної економіки, підвищення рівня її інноваційної активності, виробництво інноваційної продукції, застосування передових технологій, методів організації та управління господарською діяльністю для поліпшення добробуту громадян і забезпечення стабільного економічного зростання.

Зауважимо, що сьогодні ми спостерігаємо диспропорцію між освітою, наукою та економікою. А основною проблемою в країні є проблема вищої освіти. Ми спостерігаємо занепад матеріально-технічної бази, старіння педагогічних кадрів, низьку заробітну плату, зниження соціального статусу працівників освіти, застарілу систему управління і фінансування, зростаючу нерівність у доступі до якісної освіти, комерціалізацію освітніх послуг, корупцію, зниження якості освіти та падіння рівня знань і вмінь учнів, моральне старіння методів і методик навчання тощо. Саме тому держава повинна зробити ставку винятково на інтелектуальний капітал. Для підвищення якості вищої освіти в Україні необхідно поєднати освіту з наукою та інноваціями; створити спеціалізовані акредитаційні агентства та громадські організації; ввести постійно діючий моніторинг якості вищої освіти з урахуванням світового, європейського та національного досвіду; запровадити звітність керівництва вищих шкіл та періодичні перевірки діяльності вузів; удосконалювати рейтингову систему оцінювання результатів діяльності вищих навчальних закладів; розробити такі освітні технології, які давали б можливість сформувати активно-діяльну особистість; створити оптимальні умови для інтелектуального розвитку особистості [12].

Для вирішення цих проблем Міністерство освіти і науки представило проект Концепції розвитку освіти на період 2015–2025 років, який визначає основні пріоритети реформи системи вищої освіти в Україні.

Зауважимо, що освітня система неспроможна подолати усі проблеми інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні, тому виникає необхідність для формування просторових освітніх систем. Вони є елементами інноваційної інфраструктури і здатні у співпраці з освітніми, суспільно-економічними, науковими установами й організаціями створити затребуваний інноваційний продукт. Такими своєрідними просторовими системами є освітні кластери, освітні корпорації (університети-підприємства), транснаціональні освітні корпорації, навчально-освітні комплекси, освітні онлайн-платформи тощо. Їх особливістю є наявність науково-освітнього ядра, яке здатне продукувати нові знання та інновації, а також бази для проведення наукових досліджень та їх реалізації, зокрема, і на комерційній основі. Розглянемо діяльність окремих просторових систем в Україні.

Сьогодні в Україні розпочався процес формування мережі вищих навчальних закладів, які все частіше розглядаються з підприємницьких позицій, а студенти, аспіранти, докторанти у таких закладах аналізуються як клієнти освітньої корпорації, що стають покупцями освітніх послуг ВНЗ, на запити яких орієнтується освітньо-навчальна робота викладачів [13, с. 53]. Ми наголошуємо, що ВНЗ сам пропонує ринку новий освітній продукт, і у нього зростає зацікавленість в одержанні доходу, у зміцненні свого іміджу як науково-інноваційного та освітнього центру [14].

Ще одним важливим елементом інноваційної інфраструктури є віртуальні освітні структури, серед яких – освітні онлайн-платформи, які створили цілу індустрію онлайн-освіти. Вони доступні та різноманітні [15]. Освітні онлайн-курси можуть функціонувати як на комерційній основі, так і безкоштовно [16]. За статистичними даними, кількість користувачів, що записалися хоча б на один онлайн-курс, сьогодні досягла 35 мільйонів [17].

Для стимулювання розвитку інвестиційно-інноваційних процесів в Україні необхідно: об'єднати

зусилля для залучення інвестицій в країну органів державної влади, підприємств та установ незалежно від форм власності; створити нову структуру державного замовлення, яка б стимулювала розвиток високотехнологічної, інноваційної продукції; впроваджувати загальнодержавні, галузеві та регіональні інноваційні фонди за рахунок прямих бюджетних інвестицій, які будуть стимулювати залучення коштів промисловості, приватного сектора економіки до фінансування інноваційних проектів і програм; організувати систему надання інформації вітчизняним та іноземним інвесторам про потенційні можливості підприємств, організацій та установ; ефективно використовувати інвестиційні і кредитні ресурси; розробляти інвестиційні та інноваційні програми, проекти, пропозиції для залучення інвестицій на технічне переобладнання підприємств; освоювати нові технології і сприяти створенню інноваційних підприємств [18, с. 156].

Зауважимо і те, що, згідно із Законом України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» було визначено галузі, які сприяють ефективному розвитку виробничого та експортного потенціалів, створюють нові робочі місця, виробляють високотехнологічну продукцію, високоякісні послуги [19]. Ці галузі поділено на стратегічні та середньострокові. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначив стратегічні напрями інноваційної діяльності на 2011–2021 роки [20]: 1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергетично ефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; 2) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; 3) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки та ін.

Щодо середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності у цьому законі запропоновані такі заходи, як [20]: 1) розвиток інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технологічних та наукових парків, технополісів, венчурних фондів тощо); 2) першочерговий розгляд заявок на винаходи; 3) пряме бюджетне фінансування та співфінансування; 4) відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках; 5) кредитування за рахунок коштів державного бюджету; 6) кредити, позики і гранти міжнародних фінансових організацій, які залучені державою або під державні гарантії; 7) субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам.

На наш погляд, ще одним вдалим рішенням для уникнення проблем може стати досвід західних країн зі створення проектів з використанням явища «економіки спільної участі», які передбачають здешевлення послуг перевезень, позик, розподілу надлишку благ на основі технопарків, наукових та індустріальних парків, бізнес-інкубаторів, інноваційних кластерів.

Зауважимо, що завдяки ефективному фінансуванню інноваційних проектів і «стартапів» відбувається поява нових технологічних засобів. Тому ми пропонуємо розвивати цей напрям інноваційної діяльності, а також краудфандинг, заснований на добровільному фінансуванні найбільш інноваційних задумок. Згідно з трактуванням С.О. Кушніра, краудфандинг – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій [21].

Сьогодні краудфандинг в Україні є новинкою і малорозвиненим явищем. Найбільш ефективним видом краудфандингових платформ вважається краудлендинг, тобто можливість надавати та брати грошові кошти в борг. Це як кредитування фізичними особами фізичних осіб, так і кредитування фізичними особами юридичних осіб, як правило, малого та середнього бізнесу [22]. Варто зауважити, що усі створені в Україні краудфандингові платформи спрямовані лише на такі сфери, як соціальні екологічні та культурні проекти, тобто їх вартість фінансування є низькою. Сьогодні в Україні використовують закордонні краудфандингові платформи. Так, українська компанія SmartAtoms виставила дані для збору коштів на сайті Kickstarter [21], найбільшою українською краудфандинговою платформою є Спільнокошт/BigIdea (www.biggggidea.com), якою профінансовано понад 50 проектів [23].

Зауважимо, що сьогодні населення України не спроможне фінансувати стартапи і нові підприємства, оскільки не довіряє інноваціям підприємців, існує політична нестабільність, низька заробітна плата, високий рівень інфляції. Що стосується авторів ідей, то пропонуємо використати зарубіжний досвід і супроводжувати їх маркетинговим забезпеченням, а також публікувати відео і статті про проекти, проводити конкурси серед «стартап-команд» тощо.

Сьогодні в Україні актуальна стартап-екосистема – це співпраця влади, стартаперів та інвесторів для побудови потужної економіки не лише міста, а й країни. Тому місцева влада повинна давати можливості для розвитку стартаперів, створюючи бізнес-інкубатори, які надають на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, із метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності [24]. Під час налагодження співпраці між місцевою владою та стартаперами важливим є залучення інвесторів.

Ще одним варіантом для допомоги у фінансуванні, у забезпеченні приміщенням та порадами є бізнес-акселератор. Це соціальний інститут підтримки стартапів, де найкращі проекти не лише фінансують, а надають кожній команді менторів, професійних експертів, які навчають розвивати проекти до високого рівня, але в обмін на частку в капіталі компанії [24].

Висновки із цього дослідження. З вищесказаного можна дійти висновку, що причинами значного відставання України в інноваційному розвитку є економічна і політична нестабільність, відтік кваліфікованих кадрів за кордон, відсутність розвиненої фінансової системи. Держава повинна створити сприятливі умови для реалізації інновацій та залучення інвестиції з-за кордону. Таким чином, вважаємо, що активізація інвестиційно-інноваційних процесів неможлива без активної державної політики.

Список використаних джерел:

1. Мельниченко О.А. Інвестиційний клімат: сутність та напрямки його покращення в Україні /О.А. Мельниченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – 14(185). – Ч. 1. – С. 292–295.
2. Мусіна Л. Основні положення переходу до економіки знань: перспективи для України / Л. Мусіна // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 78–87.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р., № 1560-XII.
4. Інформація Світового Банку «Doing Business» за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014
5. Інформація Європейської бізнес асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index
6. Шевчук П.Є. Прогноз рівня освіти населення України до 2050 р. [Електронний ресурс] / П.Є. Шевчук, Г.Ю. Швидка // Демографія та соціальна економіка – 2007. – № 1. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11681/08-Shevchyk.pdf
7. Інформація «The Heritage Foundation», «Index of Economic Freedom» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/download
8. Демчишак Н. Б. Джерела фінансування інвестиційної діяльності в умовах відкритості економіки / Н. Б. Демчишак // Збірник наукових праць Націо- нального університету ДПСУ. – 2009. – № 2. – С. 46–55.
9. Проект «Стратегии инновационного развития Украины на 2010– 2020 годы в условиях глобализационных вызовов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/ doccatalog /document?id=48722 20. Проект Концепции развития образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.osvita.ua/news/43501/
10. Хамініч С. Проблеми та пріоритети конкурентоспроможності економіки України / С. Хамініч // Економіст. – 2007. – № 2. – С. 22–24.
11. Мацевитый Ю., Тарелин А. Какая все таки наука нужна стране / Ю. Мацевитый, Ф. Тарелин // Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти 169 2000–К.: МЕГА–поліграф. – 2015. – С. 24.
12. Вагнер И.М., Стахів О.Я. Качество высшего образования в Украине. Управление качеством в современном вузе. Труды X Международной научно–методической конференции «Управление качеством в современном вузе» (30–31 октября 2012 г.). Вып. 10. – СПб: МБИ. – 2012. – 163 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://waucondastore.com/kachestvo–vysshego– obrazovaniya–v–ukraine
13. Романовський О.О. Шляхи впровадження інновацій, підприємництва та підприємницької освіти в системі національної освіти України: Монографія./ О.О. Романовський – Вінниця: Нова книга, 2010. – 416 с.
14. Шевченко Л. С. Транснаціоналізація вищої освіти: сутність, етапи, наслідки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=31470
15. Prometheus [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://theukrainians.org/prometheus.
16. MOOCology Learning Hubs [Три українських проекти в сфері інтерактивної освіти [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://forbes.net.ua/ua/lifestyle/1391381-tri-ukrayinskih-proekti-v-sferi-interaktivnoyi-osviti.]
17. Київський національний торгово-економічний університет [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/d87f90e5eab7630e4cf4b87b407aab8a.pdf
18. Цадо Г. В. Сутність та значення інвестиційно-інноваційних процесів в системі регіонального розвитку / Г. В. Цадо // Інноваційна економіка. – 2011 – № 1 – С. 154–160.
19. «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць»: закон України від 06.09.2012 р. № 5205–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5205-17 (дата звернення: 30.11.2016).
20. «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»: закон України № 3715-VI від 08.09.2011 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17 (дата звернення: 05.10.2016)
21. Кушнір С.О. Краудфандінг як одна з реальних можливостей фінансування стартапів та перспективи його розвитку в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua
22. Артамонов В. Коли в Україні з'явиться краудфандинг? [Електронний ресурс] / В. Артамонов // Сайт журналу «Forbes Україна». – Режим доступу: http://forbes.ua/
23. Спільнокошт – краудфандінг в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://biggggidea.com/
24. https://uk.wikipedia.org/wiki/

УДК 330.3:330.8:338.2:378

Денисенко М.П.,
доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет технологій та дизайну
Бреус С.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет технологій та дизайну

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ВНЗ У РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗРІЗІ: ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ РИЗИКУ, БЕЗПЕКИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ НЕБЕЗПЕКИ

Денисенко Н.П., Бреус С.В. Економічна безпека ВНЗ у регіональному розрізі: дослідження сутності ризику, безпеки та економічної небезпеки. У статті здійснено дослідження та уточнення сутності і змісту таких категорій, як «ризик», «загроза», «безпека», «небезпека», «економічна небезпека». Обґрунтовано логічний зв'язок між ними в розрізі економічної безпеки. Враховано доцільність розгляду цих категорій з позиції забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів (зокрема, переміщених із тимчасово окупованих територій) та особливостей відтворення їх потенціалу.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, економічна безпека, економічна безпека ВНЗ, ризик, загроза, безпека, небезпека, економічна небезпека.

Денисенко Н.П., Бреус С.В. Экономическая безопасность вузов в региональном разрезе: исследование сущности риска, безопасности и экономической опасности. В статье проведено исследование и уточнение сущности и содержания таких категорий, как «риск», «угроза», «безопасность», «опасность», «экономическая опасность». Обоснованна логическая взаимосвязь между ними в разрезе экономической безопасности. Учтена целесообразность рассмотрения этих категорий с позиции обеспечения экономической безопасности высших учебных заведений (в частности, перемещенных с временно оккупированных территорий) и особенностей воспроизведения их потенциала.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, экономическая безопасность, экономическая безопасность вузов, риск, угроза, безопасность, опасность, экономическая опасность.

Denysenko M.P., Breus S.V. Economic security of higher education institutions under a regional context: study of the essence of risk, security and economic danger. In article the research and clarify the nature and content of such categories as "risk", "threat", "security", "danger", "economic danger". Grounded logical connection between these concepts under the context of economic security. Included advisability of considering these categories from the standpoint of ensuring of higher education institutions economic security, in particular those displaced from temporarily occupied territories and features of reproduction of their potential.

Key words: higher education institutions, economic security, higher education institutions economic security, risk, threat, security, danger, economic danger.

Постановка проблеми. Вищі навчальні заклади є основною ланкою якісного відтворення населення та джерелом поповнення інтелектуальних ресурсів держави. Вони перебувають під впливом низки чинників (які як позитивно, так і негативно впливають на забезпечення ефективності їхньої діяльності), провідне місце серед яких посідають економічні, такі як економічна нестабільність, низька платоспроможність населення (особливо характерно для сучасного розвитку вітчизняної економіки), породжуючи загрози їхній діяльності, а у підсумку – їхній економічній безпеці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти забезпечення економічної безпеки ВНЗ щодо проблематики дослідження відображені в публікаціях [1–5]. Сутність та характеристика категорій «ризик», «загроза», «безпека», «економічна небезпека» розглядалися у великій кількості публікацій [11–23; 25; 27–58].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в уточненні сутності і змісту категорій «ризик», «загроза», «безпека», «економічна небезпека» з позиції забезпечення економічної безпеки ВНЗ, з урахуванням забезпечення економічної безпеки вишів, переміщених із тимчасово окупованих територій. Незважаючи на наявність великої кількості наукових напрацювань (зокрема, у сфері економічної безпеки ВНЗ), доцільним вбачається детальніший розгляд аспектів, пов'язаних із дослідженням сутності та характеристик категорій «ризик», «загроза», «безпека», «небезпека», «економічна небезпека» у контексті забезпечення економічної безпеки ВНЗ, зокрема тих, які переміщені з тимчасово окупованих територій.

Виклад основного матеріалу. За кількісними ознаками (ступенем охоплення населення вищою освітою) Україна посідає 10–12 місце у світі, серед молоді віком 20–26 років 79% населення здобувають вищу освіту, з них 60% – за рахунок коштів бюджету, 20% – за власні кошти [6]), тому держава ще може створити конкуренцію провідним країнам світу. За цими даними основне інвестування у сферу вищої освіти відбувається

Таблиця 1

Визначення понять «ризик», «загроза» «безпека», «небезпека», «економічна небезпека» та їх характеристика у розрізі економічної безпеки ВНЗ

Сутність та характеристика / Джерело		
Ризик	**Загроза**	**Безпека, небезпека, економічна небезпека**
Ризик – небезпека, загроза, випадковість, можливість піддатися руйнуванню, втратам чи пошкодженню / Webster's New International Dictionary Second Edition (William Allan Neilson) [11]	Загроза – можливість, неминучість небезпеки Сучасний тлумачний словник української мови [28, с. 307]	Відповідно до «Енциклопедії економічної безпеки» безпека – це властивість будь-якої системи, що виражається у здатності предмета, явища чи процесу зберігати свої основні характеристики, сутнісні параметри під час патологічних, руйнівних впливів / Шнипко О.С. [45]
Ризик – непередбачуваність і можливість настання подій з негативними наслідками (зазнати збитків, втратити вигоду тощо), зумовлених певними діями або рішеннями, які матимуть місце в майбутньому / Економічний енциклопедичний словник (Мочерний С.В.) [12, с. 244]	Загроза – це ймовірність виникнення в певний момент часу та в межах даних територій явища, що потенційно здатне уражати людей і завдавати матеріальних збитків / Varnes D. [29]	Безпека являє собою специфічну сукупність певних умов діяльності. Автори вважають, що словосполучення «знаходитися в безпеці» означає «знаходитися в таких умовах, які цілком контролюються підприємством у процесі своєї діяльності (у процесі самореалізації)» / Гетьман О.О, Шаповал В.М. [46]
Ризик – атрибут прийняття рішення у ситуації невизначеності. Наявний у більшості господарських операцій, економічній політиці / Економічна енциклопедія (С.В. Мочерний (відп. ред.) [13, с. 214]	Загроза – можливість заподіяння шкоди, майнових, фізичних або моральних (духовних) збитків особистості, суспільству чи державі / Мунтіян В.І. [30]	Безпека – це стан захищеності найбільш важливих інтересів особистості, суспільства та держави від загроз / Крихтін Є І. [47]
Ризик – можливість настання несприятливого результату / Економічний словник. Тлумачно- термінологічний (Конопліцький А. В., Філіна Г. І.) [14, с. 385]	Загроза – це реально чи потенційно можливі дії або умови навмисного або випадкового (ненавмисного) порушення режиму функціонування підприємства шляхом нанесення матеріальної (прямої або непрямої) шкоди, що приводить до фінансових втрат, включаючи й упущену вигоду / Кузенко Т.Б. [31, с. 18]	Безпека є комплексним поняттям, до складу якого входять попереджувальна, профілактична системи, різноманітні системи інформаційно-аналітичного моніторингу, поточних та прогнозованих заходів (включають в себе аналіз можливості нейтралізації негативних наслідків) / Щербина В.М. [48]
Виокремлюється ризик з економічного погляду. Ризик економічний – ризик, пов'язаний з невизначеністю, непередбаченістю, випадковістю поведінки суб'єктів ринкових відносин, що може завдати збитків підприємцю / Економічний словник-довідник (за ред. С.В. Мочерного) [15, с. 280]	Загроза – потенційна можливість завдання шкоди суб'єктам господарської діяльності з боку окремих чинників внутрішнього і зовнішнього середовищ / Бандурка О.М., Духова В.Є., Петрова К.Я., Черв'яков І.М. [32]	Безпека – стан психічний чи правовий, за якого особа має реальне відчуття впевненості, опори в іншій особі чи у відрегульованій юридично системі; протилежність загрози. Іншими словами, безпека є станом цілковитої відсутності реальних та потенційних загроз / Коженьовскі Л. [49]
Здійснює ототожнення і «загрози» з «небезпекою» Розглядає ризик у контексті підприємництва та зазначає, що «можливість появи економічних загроз і небезпек для підприємництва виникає, передусім, через конфлікт інтересів суб'єктів підприємництва середовища (а також засобів їх досягнення) і дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування. Відповідно, неузгодженість інтересів може являти собою загрозу його розвитку» / Васильців Т.Г. [16, с. 26]	Розглядає загрозу з позиції економічної безпеки підприємства і під цим поняттям («загрози економічній безпеці підприємства») розуміє дію дестабілізуючих природних і/або суб'єктивних факторів, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для організації / Зеркалов Д.В. [33, с. 272]	Небезпека – потенційно згубне фізичне явище, подія або діяльність людини, які можуть призводити до загибелі людей або нанесення їм тілесних ушкоджень, заподіяння шкоди майну, порушення функціонування соціальних і економічних систем або погіршення стану навколишнього середовища / Визначення ООН [50]

Продовження таблиці 1

Наводиться тлумачення ризику Кірейцевим Г.Г., згідно з яким під ризиком розуміється «імовірність виникнення збитків чи недоотримання доходів порівняно з прогнозованим варіантом» / Донець Л.І. [17, с. 7]	Загроза – ознака безпосередньої небезпеки нанесення збитку неточно визначеного змісту або тяжкості, можливості парирування якої точно не встановлені, це небезпека на стадії переходу з можливості у дійсність як наявна чи потенційна демонстрація готовності / Карачина Н.П. [34, с. 31]	Небезпека – можливість, ймовірність якогось лиха, нещастя, шкоди й таке інше / Сучасний тлумачний словник української мови [51, с. 307]
Ризик визначається як небезпека втрат ресурсів чи недоодержання доходів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів / Донець Л.І. [17, с. 7]	Загроза – це конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників та умов / Єрмошенко М.М. [35]	Небезпека – можливість виникнення обставин, за яких матерія, поле, інформація або їхнє поєднання можуть таким чином вплинути на складну систему, що призведе до погіршення або неможливості її функціонування і розвитку / Заплатинський В.М. [52]
Ризик – це ступінь невизначеності отримання майбутніх чистих доходів / Morgan J.P. [18]	Загроза – це найбільш конкретна та безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку різним суб'єктам / Пекін А. [36]	Небезпека – це існуюча або потенційна можливість дії загрози, вплив якої може завдати шкоди будь-якому суб'єкту чи об'єкту / Погосова М.Ю. [53]
Ризик – можливість настання обставин, що можуть завдати матеріальних збитків / Словник сучасних економічних термінів (Живко З.Б., Живко М.О., Живко І.Ю.) [19, с. 297]	Загроза – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка в свою чергу може створювати різноманітні ризики / Варналій З.С. [37, с. 109]	Під небезпекою частіше за все розуміють об'єктивно існуючу реальність, яка може порушити рівновагу всіх суб'єктів господарювання / Коломієць Г.М., Гузненков Ю.Г. [54]
Ризик – можлива небезпека невдачі дій, що вживаються, або самі дії, пов'язані із такою небезпекою / Ліпкан В.А. [20, с. 90]	Загроза – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка в свою чергу може створювати різноманітні ризики / Васильців Т.Г. [25, с. 26]	Небезпека – це об'єктивно існуюча реальність, яка може порушити стан рівноваги суб'єктів і призвести до негативних наслідків / Рудніченко Є.М. [42; 43, с. 192]
Ризик – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття заінтересованими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності та неконфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами і невикористаними можливостями / Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. [21, с. 5]	Загроза – сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку життєво важливим інтересам особистості, суспільству, державі, ускладнюють або унеможливлюють реалізацію національних економічних інтересів / Дідович І.І. [38]	Пояснює небезпеку як альтернативне поняття до безпеки: «якщо безпека є найбільш сприятливим станом об'єкта досліджень, то небезпека – найбільш несприятливим, кризовим». З погляду автора, загроза виникає у тому разі, коли відбувається безпосередня дія негативних факторів впливу на стан безпеки досліджуваного об'єкта, порушуючи його рівновагу / Різник Н.С. [55, с. 122]
Ризик – ступінь (обсяги) завдання можливого збитку інтересам безпеки в умовах функціонування різного роду деструктивних чинників / Смелянцев А.П. [22, с. 6]	Загроза як елемент системи економічної безпеки є сукупністю діянь (дій або бездіяльності), а також умов і чинників, що породжують економічну небезпеку / Круш П.В., Подвігіна В.І., Сердюк Б.М. [39, с. 609]	Небезпека – можливість заподіяння шкоди споживачам та інтересам особи, суспільства, держави / Куркін М.В. [56]
Відзначає наявність дуальності поняття ризику як усвідомленої частини небезпеки (пасивний бік) і як активної дії, спрямованої або на усунення небезпеки чи загрози, або, навпаки, на свідоме (але вірогідне) отримання шкоди, збитку тощо / Ляшенко О.М. [23, с. 244]	Загроза – потенційна чи реальна подія, процес чи явище, здатні порушити стійкість і розвиток чи призвести до припинення діяльності / Дубецька С.П. [40]	Небезпека – конкретна і безпосередня реальна форма проявлення загрози, яка має ймовірну математичну інтерпретацію / Бандурка О.М., Духова В.Є., Петрова К.Я., Черв'яков І.М. [32]

Закінчення таблиці 1

Ризик розглядається у семантичній категоризації як усвідомлена частина загрози та як свідома дія, що може мати негативні наслідки та стати загрозою / Ляшенко О.М. [24, с. 248–249]	Загроза – потенційна причина небажаного стану / Коженьовскі Л. [41]	Економічна небезпека – це деструктивні граничні зміни в соціально-економічній системі, спричинені реальними втратами, пов'язаними з реалізацією загрози. Граничні зміни (значення) – це кількісне чи якісне вираження показника, тобто свого роду індикатор, який сигналізує, з одного боку, про зону безпеки, а з іншого – про розвиток небезпеки внаслідок реалізації загрози / Васильчак С.В., Франчук В.І. [57]
Ризик – це ймовірність зазнати втрат очікуваної економічної (фінансової) користі або прямих збитків через появу непевної (випадкової) події / Фінансовий словник-довідник (за ред. М.Я. Дем'яненка [25, с. 419]	Загроза – це наслідок небезпеки у вигляді об'єктивізованого чинника потенційно негативної дії / Рудніченко Є. М. [42; 43, с. 192].	Небезпека – деструктивні граничні зміни в соціально-економічній системі, викликані реальними втратами, пов'язаними з реалізацією загрози / Франчук В.І. [58, с. 14]
Вживає терміни «ризик» і «загроза» як синоніми: «…доцільно розглядати ті сфери, у яких можуть виникати загрози економічній безпеці підприємництва, зокрема, за напрямами: виробничі, галузеві, політичні, економічні, фінансові, інноваційні та юридичні ризики» / Васильців Т.Г. [26, с. 28]	Загроза є наслідком неконтрольованого збігу обставин, умов та подій зовнішнього середовища, що сприймаються суб'єктами ринкової економіки (підприємствами) як реальність, та безвихідні обставини, які за наявності резервів ресурсів необхідно усунути або навчитися з ними співіснувати, якщо не можна їм запобігти / Ячменьова В. М. [44 с. 313]	Визначає економічну безпеку з позиції підприємства та наводить визначення: «економічна небезпека визначається як граничні зміни в корпоративній системі, спричинені реальними втратами, пов'язаними з реалізацією загрози, де загроза – це дестабілізуючий вплив, а економічна небезпека – його наслідок, для якого характерні деструктивні граничні зміни у системі чи процесі» / Франчук В.І. [59, с. 5]
Шимак Л. ризик трактує як «кількісне і якісне вираження загрози, ступінь або міру загрози» / Коженьовскі Л. [27]		Економічна небезпека – конкретна форма прояву загрози, ймовірність настання якої має математичне визначення в межах від 0 до 1.5 / Куркін М.В. [56]

за державні кошти, при цьому за якісними складниками вітчизняна вища освіта знаходиться на низькому рівні (зокрема, за «інженерною освітою» – в п'ятому десятку, а за бізнес-освітою – в кінці першої сотні» [6]). При цьому, згідно з даними Всесвітнього економічного форуму, за глобальним індексом конкурентоспроможності Україна посіла у 2017–2018 роках 81 місце серед 137 країн світу (до десятки країн, як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія [7]). Проте за критерієм «вища освіта і професійна підготовка» Україна займала у 2015–2016 роках серед 140 країн 34 місце, у 2016–2017 роках серед 138 країн – 33 місце, у 2017–2018 роках серед 137 країн – 35 місце відповідно, а за критерієм «відповідність бізнесу сучасним вимогам» протягом зазначеного періоду займала 91 місце у 2015–2016 роках, 98 місце – у 2016–2017 роках, 90 місце – у 2017–2018 роках [7].

Загалом можна зазначити, що головну загрозу функціонуванню ВНЗ, що породжується впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, становить недостатня відповідність рівня підготовки фахівців з вищою освітою потребам економіки, вимогам ринку праці та роботодавців. Зазначене характерне для України загалом і для тимчасово окупованої Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони проведення антитерористичної операції зокрема. Зокрема, значних втрат завдано промисловості (вугільній, металургійній тощо), сільському господарству, транспортній сфері Донецької та Луганської областей [8]. Лише 18 вищих навчальних закладів Криму, Донецької та Луганської областей, які опинилися в окупації, переїхали в інші міста України. Зокрема, до анексії Криму Росією у Таврійському національному університеті імені В.І. Вернадського навчалося 14 тисяч студентів за 47 спеціальностями. Внаслідок російської окупації його перенесли до Києва. При цьому акцент у ВНЗ робиться «на гуманітарному блоці» задля підготовки фахівців за різними спеціальностями для розвитку Криму після деокупації [9]. У 2017–2018 навчальному році більшість випускників шкіл Донецької області бажають вступати до ВНЗ інших областей, 1346 випускників непідконтрольних міст вступили до українських вишів, з них більше тисячі навчаються за кошти бюджету. При цьому найбільш популярними були Луганський національний університет імені Тараса Шевченка та Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля [10].

На основі узагальнення наявних теоретичних підходів різних науковців до визначення понять «ризик», «загроза», «безпека», «небезпека», «економічна небезпека» з погляду забезпечення економічної безпеки ВНЗ здійснено їх класифікацію (таблиця 1).

Аналіз даних таблиці 1 свідчить про те, що, незважаючи на досить часте використання у науковій літературі цих понять, існує різнобічність у поглядах авторів щодо їх сутності. Загалом у науковій літературі не вироблено єдиного підходу до їх трактування. Цьому також сприяє різноплановість економічної безпеки як категорії та використання її як поняття на різних ієрархічних рівнях.

Враховуючи наведені трактування різними науковцями понять «ризик», «загроза», «безпека», «небезпека», «економічна небезпека» з погляду забезпечення економічної безпеки ВНЗ (зважаючи на їх роль та значення для забезпечення економічного розвитку держави, виші є одночасно елементами соціально-економічної системи і суб'єктами господарювання), слід визначити авторські підходи до їх трактування, зокрема:

1. Небезпека – це стан, що може призвести до настання негативних наслідків функціонування вищих навчальних закладів у вигляді негативних, руйнівних змін у результаті порушення рівноваги в соціально-економічній системі.

2. Економічна небезпека – це стан, що призводить до негативних економічних результатів функціонування вищих навчальних закладів, які можуть бути одночасно й елементами соціально-економічної системи, і суб'єктами господарювання, та справляє негативний вплив на економіку країни.

3. Загроза – це похідна небезпеки, що отримує прояв у вигляді ризиків, що підлягають кількісному вимірюванню з використанням економіко-статистичних методів.

4. Ризик – це конкретний кількісний вимір наслідків загрози, похідної від небезпеки як стану, що може у результаті порушення рівноваги призвести до втрат ресурсів різних видів чи недоодержання доходів за умови нарощування негативних тенденцій у соціально-економічній сфері, які, у свою чергу, формуються під вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Висновки. З огляду на вищезазначене слід констатувати, що з погляду забезпечення економічної безпеки ВНЗ доцільним для здійснення економічного зростання регіонів, враховуючи особливості їхнього розвитку, є реалізація програм міжнародної бізнес-інтеграції та академічної мобільності, розроблення спеціальних програм розвитку сільського господарства, створення підприємств, інноваційних структур, реалізація проектів розвитку регіонів різних типів, видів та масштабів. Практична реалізація зазначеного сприяла б залученню абітурієнтів у регіональні виші на спеціальності, які затребувані на регіональних ринках праці, задля подальшого розвитку економічного потенціалу регіонів. У результаті належний рівень економічної безпеки ВНЗ буде досягнутий, коли будуть забезпечені потреби економіки, вимоги ринку праці та роботодавців. Подальші дослідження передбачають визначення та виявлення системних форм загроз економічній безпеці ВНЗ, зокрема тих, що переміщені з тимчасово-окупованих територій.

Список використаних джерел:

1. Мартинюк В.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання / В.П. Мартинюк // Економіка Менеджмент Підприємництво. – 2013. – № 25(II) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eme.ucoz.ua/pdf/252/24.pdf.

2. Стецiв І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування / І.С. Стецiв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf.

3. Бреус С.В. Проблеми та перспективи забезпечення економічної безпеки вітчизняних вищих навчальних закладів / С.В. Бреус // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8 (170). – С. 144–149.

4. Бреус С.В., Хаустова Є.Б. Використання збалансованої системи показників у діяльності вищих навчальних закладів / С.В. Бреус, Є.Б. Хаустова // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 9(183). – С. 109–116.

5. Денисенко М.П., Бреус С. В. Економічна безпека вищих навчальних закладів: основні тенденції на ринку праці / М.П. Денисенко, С.В. Бреус // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 14. – С. 10–14.

6. 79% українців отримує вищу освіту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vgolos.com.ua/news/ukraina_v_liderah_za_stupenem_ohoplennya_naselennya_vyshchoyu_osvitoyu_275476.html.

7. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2.

8. Собкевич О.В., Шевченко А.В., Михайличенко К.М. «Щодо сучасного становища та заходів відбудови економік Донецької та Луганської областей» Аналітична записка / О.В. Собкевич, А.В. Шевченко, К.М. Михайличенко. – № 35, Серія «Економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1639/.

9. Кримський ВНЗ у Києві: «Наше завдання – підготовка майбутніх кадрів для Криму» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dw.com/uk/кримський-внз-у-києві-наше-завдання-підготовка-майбутніх-кадрів-для-криму/a-19049953.

10. Куда едет учиться молодежь Донбасса? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.radiosvoboda.org/a/28817915.html.

11. Webster's New International Dictionary Second Edition / William Allan Neilson – Editor in Chief. – Springfield, Mass., USA: Merriam Company, 1956. – 3194 p.

12. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : У 2 т. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій. – Львів : Світ, 2006. Т. 2 – 568 с.

13. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – 952 с.

14. Конопліцький В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / А.В. Конопліцький, Г.І. Філіна. – К. : КНТ, 2007. – 580 с.

15. Економічний словник-довідник / За ред. д. е. н., проф. С.В. Мочерного. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.

16. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.

17. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2006. – 312 с.
18. Morgan J.P. RiskMetrics – Technical Document / J.P. Morgan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.jpmorgan.com/.
19. Словник сучасних економічних термінів / [З.Б. Живко, М.О. Живко, І.Ю. Живко]. – Львів : Край, 2007. – 384 с.
20. Ліпкан, В.А. Безпекознавство: Навч. посібник – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003.–208 с.
21. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
22. Смелянцев А.П. Проблема загроз інтересам безпеки України (соціально-філософський аналіз) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філос. наук : спец. 09.00.03 «Соц. філософія та філософія історії» / Смелянцев Анатолій Петрович / Харк. військ. ун-т. – Х., 2001. – 18 с.
23. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О.М. Ляшенко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
24. Там само 23, с. 248–249.
25. Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін. Фінансовий словник-довідник / [М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін.] ; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
26. Там само 16, с. 28.
27. Коженьовскі Л. Секюритология – наука о безопасности w zjednoczonej europie [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-ed.narod.ru/Kozhenyovski_L_-_Ednist_bezpeky_v_Evrosoyuzi.htm
28. Сучасний тлумачний словник української мови. [Текст] – К. : Кобза, 2005. – 544 с.
29. Varnes D. Landslide hazards zonation, a review of principles and practice. – 1984. UNESCO. 63 – p.
30. Мунтіян В. І. Основи теорії інформаціогенної моделі економіки. – К. : КИИЦ, 2004. – 368 с.
31. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.01 / Кузенко Тетяна Борисівна / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
32. Бандурка О.М. Основи економічної безпеки: підруч. / О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Черв'яков. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
33. Зеркалов Д.В. Безпека комерційної діяльності. У двох книгах. Книга друга: Захист. Довідник. – К.: Основа, 2006. – 800 с.
34. Карачина Н.П. Термінологічний взаємозв'язок категорій в контексті економічної безпеки [Електронний ресурс] / Н.П. Карачина // Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2010. – Випуск 7 (26). Частина 2. – С. 28–36. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En_em/.
35. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави:національні інтереси держави, реальні загрози, стратегія забезпечення [Текст] / М.М. Єрмошенко. – К. КНТЕУ, 2001. – 309 с.
36. Пекін А. Економічна безпека підприємств як економіко-правова категорія [Текст] / А. Пекін // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 23–25.
37. Економічна безпека: навч. посіб. за ред. Варналій З.С. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
38. Дідович І.І. Формування економічній безпеки держави та регіону / І.І. Дідович, І.Я. Фабін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11– С. 152 –158.
39. Круш П.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ За ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2007. – 780 с.
40. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: зб. матер. наук.-практ. конф., Київ, 16–17 травня 2001 р. / Редкол.: І.І. Тимошенко (голова) та ін. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. С. 146–171.
41. Коженьовскі Л. Безпека менеджерів. Суб'єктивні та об'єктивні аспекти безпеки / Л. Коженьовскі // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6 (48). – С. 86–94.
42. Рудніченко Є.М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : [монографія] / Є.М. Рудніченко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 389 с.
43. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із Системою економічної безпеки підприємства / Є.М. Рудніченко // Економіка Менеджмент Підприємництво, № 25 (І) / 2013. – С. 188–195. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmepi_2013_25%281%29__23/.
44. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: [монографія] / В.М. Ячменьова. – Сімферополь: Доля, 2007. – 523 с.
45. Шнипко О.С. Види і чинники безпеки ієрархічних економічних систем: теоретико-методологічний аспект / О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59) – С. 78–85.
46. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
47. Крихтін Є.І. Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. Є.І. Крихтіна. – Донецьк : Каштан, 2004. – 335 с.
48. Щербина В.М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В.М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10 (64). – С. 220–225.
49. Коженьовскі Л. Управління безпекою / Л. Коженьовскі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1 (31). – С. 147–154.
50. Хиогская рамочная программа действий на 2005–2015 годы: Создание потенциала противодействия бедствиям на уровне государств и общин (ООН) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/hyogoframework.shtml.
51. Сучасний тлумачний словник української мови. [Текст] – К.:Кобза, 2005. – 544с.
52. Заплатинский В.М. Терминология науки о безопасности / В.М. Заплатинский // Zbornik prispevkov z medzinarodnej vedeckej konferencie "Bezhecnostna veda a bezpecnostne vzdelanie". – Liptovsky Mikulas: AOS v Liptovskom Mikulasi, 2006, (CD nosic) ISBN 80-8040-302-3.

53. Погосова М.Ю. Структурно-логічний аналіз поняття «Фінансова безпека підприємства» [Текст] / М.Ю. Погосова // Наука й економіка. – 2008. – № 3. – С. 258–263.
54. Коломієць Г.М. Категорія «ризик» в дискусії сучасної економічної теорії [Електронний ресурс] / Г.М. Коломієць, Ю.Г. Гузненков // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2010. – № 921. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6831/2/Kolomiets.pdf.
55. Різник Н.С. Теоретичні засади формування системи діагностики економічної безпеки банку / Н.С. Різник // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства : Економічні науки. – Х. : ХНТУСГ, 2007. – Вип. 66. – С. 118–123.
56. Куркін М.В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств [Текст]: навч. посібн. / М.В. Куркін, В.Д. Понікаров, Д.В. Назаренко. – Х.: ФОП Павленко О. Д.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 388 с.
57. Васильчак С.В., Франчук В.І. Шляхи забезпечення безпеки соціально-економічних систем / С.В. Васильчак, В. І. Франчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. − Вип. 19.13. – С. 237–241 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2009/19_13/237_Wasylczak_19_13.pdf.
58. Франчук В.І. Основи економічної безпеки: [навч. посіб.] / В.І. Франчук. – Львів: Вид-во львівськогоо ун-ту внутр. справ, 2008. – 203 с.
59. Франчук В.І. Теоретико-методологічні засади організації системи економічної безпеки акціонерних товариств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Франчук Василь Іванович / Вищ. навч. заклад Університет економіки та права «КРОК». – К., 2012. – 42 с.

УДК 330. 341

Михайленко О.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій
Ніколаєнко С.М.,
асистент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет харчових технологій
Король О.В.,
магістрант,
Національний університет харчових технологій

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Михайленко О.В., Ніколаєнко С.М., Король О.В. Вплив факторів зовнішнього середовища на інноваційний потенціал підприємства. У статті представлений аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на процеси формування і розвитку інноваційного потенціалу підприємства. У процесі дослідження було виявлено, що інноваційний потенціал схильний до впливу як на рівні самого підприємства (мікросередовище), так і на рівні регіону, держави загалом (макросередовище).

Ключові слова: інновації, потенціал, фактори розвитку, навколишнє середовище, інноваційна активність.

Михайленко О.В., Николаєнко С.М., Король О.В. Влияние факторов внешней среды на инновационный потенциал предприятия. В статье представлен анализ влияния факторов внешней среды на процессы формирования и развития инновационного потенциала предприятия. В ходе исследования было выявлено, что инновационный потенциал подвержен влиянию как на уровне самого предприятия (микросреда), так и на уровне региона, государства в целом (макросреда).

Ключевые слова: инновации, потенциал, факторы развития, окружающая среда, инновационная активность.

Mykhailenko O.V., Nikolaenko S.M., Korol O.V. Influence of environmental factors on the innovative potential of the enterprise. In this article an analysis of the influence of environmental factors on the processes of formation and development of the innovative potential of the enterprise is presented. During the study, it was found that the innovation potential is prone to influence both at the level of the enterprise itself (the microenterprise) and at the level of the region, the state as a whole (macro environment).

Key words: innovations, potential, factors of development, environment, innovative activity.

Постановка проблеми. Для забезпечення свого успішного функціонування підприємство повинно прагнути якомога глибше і динамічніше впливати на параметри й об'єкти навколишнього середовища, насамперед за рахунок підвищення своєї інноваційної активності. Інноваційна активність підприємства

схильна до впливу багатьох чинників, які прийнято поділяти на фактори прямого впливу (мікросередовища) і фактори непрямого впливу (макросередовища). Фактори прямої дії загалом впливають на темпи і масштаби розвитку підприємства, на ефективність його діяльності, оскільки весь спектр цих факторів є своєрідним обмежувачем. Фактори макросередовища створюють загальні умови існування підприємства у зовнішньому середовищі.

У межах описуваного дослідження вивчено ступінь впливу цих факторів на інноваційну активність підприємства, а також розглянуто рейтинг факторів, що перешкоджають розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств. У результаті цього виявлено чинники, які гальмують розвиток інноваційної активності, й обґрунтовано напрями їх подолання. Слід зазначити, що грань між стимулюючими і гальмівними факторами є досить тонкою й умовною. Так, фактори, що спочатку стримують інноваційну активність, у визначений момент часу можуть трансформуватися в стимул для її розвитку. Облік цих факторів, створення необхідних умов і впровадження інновацій на підприємствах дасть їм змогу забезпечувати відмінні конкурентні переваги і сталий розвиток у динамічно мінливих умовах зовнішнього оточення.

Сьогодні з'явилося багато досліджень, присвячених інноваційному середовищу країни і регіону, але водночас процесу формування інноваційного середовища на рівні організації приділяється мало уваги. Незважаючи на велику кількість опублікованих робіт у межах цього напряму, потребує уточнення концепція прийняття рішень щодо формування інноваційного середовища організації, сприятливого для ведення інноваційної діяльності, що визначило актуальність цієї тематики, напрям і мету дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційної проблематики приділено значну увагу в роботах багатьох вітчизняних учених: В. Александрової, О. Амоші, А. Гальчинського, В. Гейця, Н. Краснокутської, О. Кузьміна, С. Ягудіна. Серед зарубіжних дослідників, які здійснили значний вклад у розвиток теорії інновацій, варто відзначити Р. Акоффа, Л. Водачека та О. Водачкову, П. Друкера, Р. Фостера, Й. Шумпетера.

Метою статті є розгляд факторів зовнішнього середовища, які впливають на інноваційну діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для активізації інноваційної діяльності необхідна адаптація системи управління до мінливих умов ведення бізнесу. Тільки такий підхід дасть змогу забезпечити реалістичність досягнення поставлених цілей і бажану результативність інноваційних процесів.

Підприємство загалом і його інноваційний потенціал схильні до впливу чинників як на рівні самого підприємства, так і на рівні регіону, держави загалом. Таким чином, зовнішнє середовище слід розглядати як сукупність двох відносно самостійних підсистем: макрооточення (макросередовища) і безпосереднього оточення, тобто сукупності об'єктів і умов, з якими підприємство стикається у повсякденній діяльності (мікросередовища).

Природа інноваційної активності підприємства зумовлена, з одного боку, різноманітністю, гнучкістю і динамічністю його господарської поведінки в ринковій економіці, а з іншого – прагненням господарюючих суб'єктів ринку забезпечити собі певні конкурентні переваги. Водночас інноваційна активність, будучи наслідком динамічних змін ринкового середовища, сама має вагомий вплив на це середовище [1].

Стан зовнішнього середовища має ключове значення для інноваційної активності промислового підприємства, оскільки зовнішнє середовище щодо підприємства є об'єктивною умовою його існування і розвитку. Численність структурних елементів ринкового середовища зумовлює різноманітність факторів, що визначають інноваційну активність підприємства.

Відповідно до загальноприйнятої класифікації вони діляться на чинники прямого впливу (фактори мікросередовища) і фактори непрямого впливу (фактори макросередовища). До факторів мікросередовища належать насамперед споживачі, постачальники, конкуренти, контактні аудиторії, а серед факторів макросередовища прийнято виокремлювати економічні, технологічні, організаційно-управлінські, соціально-культурні, правові.

Фактори прямого впливу (мікросередовища) – це сукупність факторів, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства і відчувають на собі пряме вплив діяльності підприємства. Загалом ці фактори безпосередньо впливають на темпи і масштаби розвитку підприємства, на ефективність його діяльності, оскільки весь спектр цих факторів є своєрідністю системою обмежень [2].

Водночас активна інноваційна діяльність персоналу втрачає свою спрямованість і зміст, якщо на підприємстві належним чином не використовуються технологічні чинники макросередовища. Ці фактори відіграють найважливішу роль у здійсненні інноваційної політики, розробленні та реалізації відповідних інновацій. Отже, розвиток і ефективне функціонування промислового підприємства можливі тоді, коли воно повною мірою використовує досягнення науково-технічного прогресу, впроваджує нові технології та обладнання [3].

Саме ступінь використання технологічних факторів визначає технічний та інноваційний рівень розвитку промислового виробництва.

Організаційна і споживча культура населення, моральні норми його поведінки, рівень охорони здоров'я та низка інших соціокультурних факторів мають, як правило, опосередкований вплив на інноваційну активність. Однак облік таких факторів важливий і необхідний, наприклад, під час визначення номенклатури й обсягів виробництва, а також під час вирішення завдань забезпечення покупців якісною продукцією і здійснення післяпродажного сервісу.

Взаємодія макро- і мікроекономічних чинників інноваційного розвитку реалізується як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах. Так, інституційні умови й особливості в короткостроковому плані мають прямий вплив на функціонування макроекономічних об'єктів, а в довгостроковому – сприяють формуванню відносин між працею і капіталом, між власниками-менеджерами і найманими працівниками вже на рівні безпосереднього підприємства

За характером впливу на інноваційну діяльність і, зокрема, на інноваційну активність підприємств фак-

тори макросередовища і мікросередовища відповідно до прийнятого в стратегічному менеджменті підходу (SNW-аналіз) можна розділити на 3 основні групи:

1) фактори, що стимулюють інноваційну активність;

2) нейтральні чинники;

3) фактори, які стримують (гальмують) інноваційну активність.

Очевидно, що для діяльності підприємства найбільш важливими є фактори першої і третьої груп, тому що вплив нейтральних факторів (група 2) на характер і результати діяльності підприємства практично не позначаються.

Аналіз бібліографічних джерел дав змогу виявити найбільш значущі фактори першої та третьої груп, які представлені в таблиці 1.

Слід зазначити, що грань між стимулюючими і гальмівними факторами є досить тонкою й умовною. Так, фактори, що спочатку стримують інноваційну активність, у певний момент часу можуть трансформуватися в стимул для її розвитку. Наприклад, раніше (під час переходу до ринкових відносин) керівники підприємств оцінювали як позитивний фактор зниження впливу держави на їхню діяльність. Згодом оцінки змістилися, і зараз через загострення ринкової конкуренції чітко окреслилася тенденція до державно-приватного партнерства з різних масштабних проектів, при цьому стає все популярнішою думка про необхідність розумного регулювання і навіть організації інноваційних процесів з боку федеральних і регіональних органів влади [4].

Необхідно обов'язково враховувати той факт, що розкриття інноваційного потенціалу наштовхується на подолання зовнішніх бар'єрів, які можна охарактеризувати як інноваційний клімат. Інноваційний клімат можна розглядати як усі фактори зовнішнього середовища, що впливають на інноваційний потенціал підприємства, а саме [1]:

– можливості для виробництва нових або поліпшених видів продукції або послуг;

– можливості для зміни соціальних відносин на підприємстві (кадрові інновації);

– можливості для розроблення нових методів управління (управлінські інновації);

– можливості для створення нових механізмів просування продукції на ринок (ринкові інновації);

– можливості придбання ноу-хау, патентів;

– законодавча база, низька ставка рефінансування, пільгове оподатковування;

– взаємодія влади і бізнесу;

– практика комерціалізації технологій тощо.

У руслі цієї тематики державне регулювання і координування інноваційних процесів доцільно розділити на два паралельних напрями, які передбачають відповідно стимулювання інноваційної активності, а також усунення бар'єрів і перешкод на шляхи розвитку державної інноваційної політики. Очевидно, що аналогічним чином за двома паралельними напрямами слід вирішувати і завдання інноваційного розвитку на конкретних підприємствах. Іншими словами, для підприємства тотожно значущими повинні бути як фактори, що гальмують інноваційну активність, так і чинники, що її стимулюють.

Таким чином, до числа стратегічних і тактичних завдань функціонування і розвитку підприємства однаково важливо віднести й усунення (або, як мінімум, зниження наслідків) впливу негативних чинників, і використання переваг від існуючих позитивних факторів [1].

Однак, з огляду на ресурсні обмеження багатьох середніх і дрібних підприємств, наприклад, у в пере-

Таблиця 1

Фактори, які гальмують і стимулюють інноваційну активність підприємств

Група факторів	Фактори, які гальмують інноваційну активність	Фактори, що стимулюють інноваційну активність
Економічні	Високі ризики, пов'язані з інноваціями; тривалий період окупності інноваційних проектів; нестача коштів для фінансування; неприйнятні умови кредитування	Зміна споживчого попиту; загострення конкуренції; збільшення рентабельності; зростання вартості фірми
Технологічні	Утрудненість доступу до науково-технічних досягнень; відсутність резервних потужностей; домінування інтересів поточного виробництва	Науково-технічні відкриття; висока ступінь зносу обладнання
Організаційно-управлінські	Усталена організаційна структура компанії; надмірна централізація; консервативність та інертність менеджерів усіх рівнів; орієнтація на сформовані ринки; складність узгодження інтересів учасників інноваційних процесів; нестача кваліфікованих кадрів	Гнучкість оргструктури; використання матричної структури і децентралізація управління; підвищення кваліфікації; формування цільових робочих груп, упровадження принципів проектного управління
Правові	Недосконалість законодавства та інституційного забезпечення; обмеженість державних програм підтримки інновацій	Законодавчі заходи, що заохочують інноваційну діяльність; державна підтримка розвитку інноваційної системи
Соціально-культурні	Зниження креативного складника в діяльності; страх невизначеності і зміни статусу; прагнення уникати ризиків	Моральне заохочення учасників інноваційного процесу; суспільне визнання; забезпечення можливостей самореалізації

робних галузях промисловості, логічно припустити, що реалізація цього підходу може викликати великі труднощі.

У цьому разі може бути розглянуто питання про найбільш зручний у використанні один із двох альтернативних напрямів.

Характерно, що всі ці фактори мають безпосередній стосунок до інноваційної діяльності й активності. Сам факт того, що керівники підприємств стали звертати на це більш пильну увагу, на нашу думку, можна оцінювати як дуже позитивну тенденцію. Водночас цей висновок вказує на необхідність цілеспрямованого і швидкого пошуку шляхів усунення цих факторів як з боку органів державної та муніципальної влади, так і з боку промислових підприємств.

Зниження або усунення впливу негативних факторів на інноваційну активність є одним із головних завдань розвитку підприємства. Облік цих факторів, створення необхідних умов і впровадження інновацій в різні аспекти функціонування промислових підприємств дасть їм змогу забезпечувати конкурентні переваги та сталий розвиток у динамічно мінливих умовах зовнішнього оточення [5].

Результати оцінки інноваційної активності становлять інтерес не тільки для підприємства, але також і для приватного інвестора і держави. Так, організація здійснює вибір стратегії розвитку у сфері інновацій, визначає й отримує вигоди від їх упроваджень. Приватний інвестор приймає рішення з фінансування підприємств, найбільш привабливих із погляду створення, освоєння та реалізації на ринку нових продуктів, послуг, процесів. Держава організує і регламентує підтримку і допомогу під час створення інноваційних напрямів, кластерів і підприємств, створює комплекс заходів щодо стимулювання наукових досліджень і розробок. Таким чином, воно своєчасно і цілеспрямовано створює умови для подолання негативного впливу зовнішніх чинників і більш активного економічного зростання на основі ефективної національної інноваційної політики.

Висновок. Таким чином, нами були розглянуті основні групи чинників макро- і мікросередовища, що впливають на формування і розвиток інноваційного потенціалу підприємства. Був проведений аналіз можливого стимулюючого і стримуючого впливу факторів макросередовища, а також більш детально вивчені фактори мікросередовища. На закінчення можна сказати, що якими б негативними не здавалися зовнішні умови функціонування підприємства, воно завжди може отримати з них певну вигоду, грамотно, доречно й ефективно використовуючи свій інноваційний потенціал для створення конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Богацька Н.М., Обущак Ю.О. Інноваційний потенціал підприємства та фактори впливу на нього [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/10_94479.doc.htm
2. Коюда В.О. Організаційно-методичні аспекти управління інноваційним розвитком підприємства / В.О. Коюда, А.М. Осикова // БізнесІнформ. – 2014. – № 4. – С. 50–58.
3. Карпова С.В. Современные направления маркетинга: теория, методология и практика применения: монография. М.: «Палеотип», 2011.
4. Городникова Н.В. Индикаторы инновационной деятельности 2013: статистический сборник. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 472 с.
5. Саликов Ю.А., Гончарова И.А., Барзенкова А.С. Анализ внешних факторов влияния на инновационную активность промышленного предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-vneshnih-faktorov-vliyaniya-na-innovatsionnuyu-aktivnost-promyshlennogo-predpriyatiya

УДК 334.735.338.436

Крючко Л.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

РОЗВИТОК КООПЕРАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Крючко Л.С. Розвиток кооперації та інтеграції як інноваційний складник забезпечення ефективності аграрного сектору економіки. Стаття присвячена актуальним питанням розвитку кооперації та інтеграції в аграрному секторі економіки. Досліджено погляди науковців щодо сутності поняття «кооперація». Розглянуто думки вчених стосовно пріоритетних напрямів розвитку аграрного сектору економіки. Визначено різноманітність інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки, а також важливість кооперації та інтеграції як інноваційного інструменту забезпечення ефективності аграрного сектору економіки України.

Ключові слова: аграрний сектор економіки, кооперація, інтеграція, товаровиробники, корпоратизація, кластеризація.

Крючко Л.С. Развитие кооперации и интеграции как инновационная составляющая обеспечения эффективности аграрного сектора экономики. Статья посвящена актуальным вопросам развития кооперации и интеграции в аграрном секторе экономики. Исследованы взгляды ученых относительно сущности понятия «кооперация». Рассмотрены мнения ученых относительно приоритетных направлений развития аграрного сектора экономики. Определено разнообразие интеграционных процессов в аграрном секторе экономики, а также важность кооперации и интеграции как инновационного инструмента обеспечения эффективности аграрного сектора экономики Украины.

Ключевые слова: аграрный сектор, кооперация, интеграция, товаропроизводители, корпоратизация, кластеризация.

Krjuchko L.S. Cooperation and integration development as an innovation component providing efficiency of agricultural sector of economy. The article is devoted to the urgent issues of development of cooperation and integration in the agrarian sector of the economy. The views of scientists concerning the essence of the concept of "cooperation" are researched. The opinions of scientists concerning the priority directions of the agrarian sector development of the economy are considered. The variety of integration processes in the agrarian sector of the economy is determined. The article outlines the importance of cooperation and integration as an innovative tool for ensuring the efficiency of the agrarian sector of Ukraine's economy.

Key words: agrarian sector of economy, cooperation, integration, commodity producers, corporatization, clusterization.

Постановка проблеми. У кризових умовах функціонування аграрного сектору економіки України кооперація та інтеграція є дієвим інструментом стабілізації. Забезпечення сталого розвитку національної економіки має базуватися на підвищенні ролі кооперативів як чинника економічної динаміки. За результатами останніх років аграрний сектор України поряд з енергетичним комплексом є провідним. Для подальшого утримання досягнутих позицій модель розвитку аграрного сектору економіки повинна бути зосереджена на розвитку кооперації та інтеграції, все це дає змогу цілісно відновлювати аграрний сектор економіки України. У розвинутих країнах світу однією з ключових форм організації інноваційного розвитку аграрного сектору економіки є кооперація та інтеграція, яка виступає інноваційним інструментом регіонального розвитку і збільшення ефективності використання ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки. Отже, враховуючи вищенаведене, формування та розвиток інноваційних суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки на умовах кооперації та інтеграції є необхідною умовою та рушійною силою соціально-економічного розвитку аграрного сектору України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку аграрного сектору економіки та кооперативних та інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки присвятили свої праці такі вчені-економісти, як В.М. Геєць, М.М. Пітюлич, Т.Н. Гончарук, І.Г. Сурай, М.С. Бех, І.М. Паска, М.Г. Павличенко, М.Й. Малік, Е.О. Сіра, Ю.І. Базаєв, П. Хаффер.

Формулювання цілей статті. Розвиток кооперації та інтеграції як інноваційний складник забезпечення ефективності аграрного сектору економіки України, а також дослідження проблем та перспектив цього питання зумовили вибір теми дослідження та є його головною метою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розбудова та вдосконалення аграрного сектору економіки є стратегічним видом економічної діяльності держави. В умовах сьогодення стан розвитку аграрного сектору економіки України вирізняється застарілим матеріально-технічним забезпеченням, низьким рівнем експорту; забезпечення виробництва сільськогос-

подарської продукції у більшості регіонів реалізується господарствами населення, основна мета яких – задоволення власних потреб.

Досліджуючи сутність поняття «аграрний сектор економіки», зауважимо, що існує багато поглядів і підходів щодо його визначення. Розглянемо деякі з них.

В. Геєць наголошує на тому, що на початку XXI ст. розпочався другий етап економічних трансформацій в аграрному секторі економіки України, внаслідок якого сформувалася «дуальна структура сільського господарства, у якій виділяються два типи виробників сільськогосподарської продукції – корпоративний (сільськогосподарські підприємства) та індивідуальний, представлений двома типами одноосібних господарств – фермерськими господарствами та господарствами населення. Корпоративні господарства виробляють найбільш комерційно привабливі та експортоорієнтовані види продукції, а індивідуальні, зокрема господарства населення, зорієнтовані на продовольче самозабезпечення та наповнення внутрішнього продовольчого ринку» [1, с. 5].

М. Пітюлич на противагу вищенаведеному твердженню зазначає, що господарства населення «не можуть вважатися стратегічним напрямом для створення цивілізованого сільського господарства ринкового типу внаслідок малих розмірів земельних угідь, незначних виробничих потужностей, ручної праці, переважної частки працівників пенсійного віку, низького рівня залучення інноваційних розробок. Тому господарства населення значною мірою можна вважати перехідною формою господарювання, яка поступово повинна трансформуватися в ефективні виробничі структури…» [2, с. 40].

Н.Т. Гончарук характеризує аграрний сектор економіки як сукупність взаємопов'язаних галузей сільського господарства і функціонально пов'язаних обслуговуючих формувань, які задовольняють потребу в продуктах харчування і сировині для переробної промисловості. До системи аграрного сектору економіки, крім сільськогосподарських підприємств, вона включає також заклади аграрної освіти, наукові, науково-дослідні установи та центральні і місцеві органи управління аграрним сектором економіки [3, с. 21–22].

І.Г. Сурай акцентує увагу на тому, що в широкому розумінні аграрний сектор економіки охоплює всі підприємства України незалежно від форми власності й організаційно-правової форми, що виробляють сільськогосподарську продукцію і продукти її первинної переробки, та пов'язані з ними обслуговуючі підприємства, а також організації (установи), що здійснюють розроблення та реалізацію державної аграрної політики. У вузькому розумінні його розглядають тільки як сектор економіки, що охоплює всі підприємства, що виробляють сільськогосподарську продукцію, здійснюють її первинну переробку та обслуговують зазначені процеси. Вона спеціально наголошує на необхідності розмежування понять «агропромисловий комплекс» і «аграрний сектор економіки» [4].

Державна політика в системі регулювання аграрного сектору економіки регламентується низкою нормативно-правових актів, таких як Земельний кодекс України, Закони «Про оренду землі», «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)», «Про фермерське господарство», «Про особисте селянське господарство» та ін.

Ми вважаємо, що умови розвитку аграрного сектору економіки та його стан сьогодні спонукають до використання кооперації та інтеграції як інноваційних інструментів забезпечення ефективності аграрного сектору економіки України.

У проекті Програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України на 2013–2020 роки звертають увагу на те, що «коли в наші дні ведуть мову про розвиток сільських територій, то часто покладають надії на кооперацію. Саме слово кооперація стало самим ходовим у нашому спілкуванні. Проте розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації є однією з найбільш гострих проблем в Україні. Зважаючи на те, що Україна є потужною аграрною країною, розвиток кооперації сприятиме і вирішенню продовольчої безпеки, і розвитку сільських територій» [5].

Досліджуючи кооперацію в аграрному секторі економіки, вважаємо за доцільне розглянути різні наукові погляди вчених-економістів стосовно сутності цього поняття.

Термін «кооперація» походить від латинського «cooperatio» – «взаємодія», відображаючи форму організації економічної діяльності людей та організацій для спільного досягнення загальних цілей або задоволення потреб [8].

М. Павличенко наголошує на тому, що «кооперація сільськогосподарських товаровиробників набуває особливого значення в умовах функціонування ринкової економіки, оскільки ця форма співробітництва захищає соціальні й економічні права та інтереси сільського населення, сприяє адаптації господарств до умов ринку, створює умови для максимальної реалізації можливостей індивідуального виробника-власника, особливо дрібного і середнього, й одержання додаткового прибутку від колективно прийнятих заходів» [9, с. 38].

М. Малік М. і О. Козак акцентують увагу на тому, що сільськогосподарська кооперація як особлива форма соціально-економічної діяльності є важливим інститутом, що протистоїть експансії спекулятивного посередницького капіталу на селі, а її розвиток сприятиме завершенню реформ, оскільки об'єднуватиме незалежних товаровиробників-власників, які мають спільні економічні інтереси [10, с. 7].

Е. Сіра наголошує на тому, що «завдяки об'єднанню у кооперативи селяни матимуть змогу використовувати усі переваги великого товарного виробництва і забезпечити собі гідний рівень доходів» [11].

Ми погоджуємося з вищенаведеним твердженням, адже в умовах сьогодення в сільськогосподарському товаровиробництві важливу роль відіграють дрібні підприємства, які за умов об'єднання в кооперативи матимуть змогу розширити обсяги виробництва і тим самим стати реальними конкурентами на зовнішніх ринках сільськогосподарської продукції.

Виникнення і розвиток кооперативної ініціативи може розглядатися у трьох організаційних аспектах: первинному (виробничому); кооперативних спілок і асоціацій; асоціацій кооперативів та кооперативних федерацій. Організаційний механізм розвитку агропромислової інтеграції на кооперативній основі включає

створення інтегрованих агроформувань шляхом органічного синтезу взаємопов'язаної діяльності сільськогосподарських виробників сировини, агросервісних і переробних підприємств та торговельних організацій, забезпечує прискорене впровадження на виробництві прогресивних технологій, налагодження організаційно-технологічних зв'язків, удосконалення економічних відносин для підвищення ефективності використання сукупного ресурсного потенціалу [6, с. 8].

Кооперативи нового покоління створюються на основі інтеграції всіх ланок виробництва та переробки сільськогосподарської продукції з метою випуску та реалізації безпосередньо споживачам готових до споживання продуктів харчування. Це дає змогу товаровиробникам об'єднуватися на основі контрактів або кооперативних форм взаємодії і контролювати отримання своєї частки доходів від продажу кінцевих продовольчих товарів і витрат на придбання необхідних ресурсів для їхньої роботи [7, с. 302].

Інтеграція означає організаційне поєднання технологічно пов'язаних між собою різнорідних видів діяльності з притаманними їм функціями з метою виробництва кінцевого продукту і доведення його до споживача, а також досягнення на цій основі вищих економічних результатів. Міжгалузева інтеграція являє собою розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями

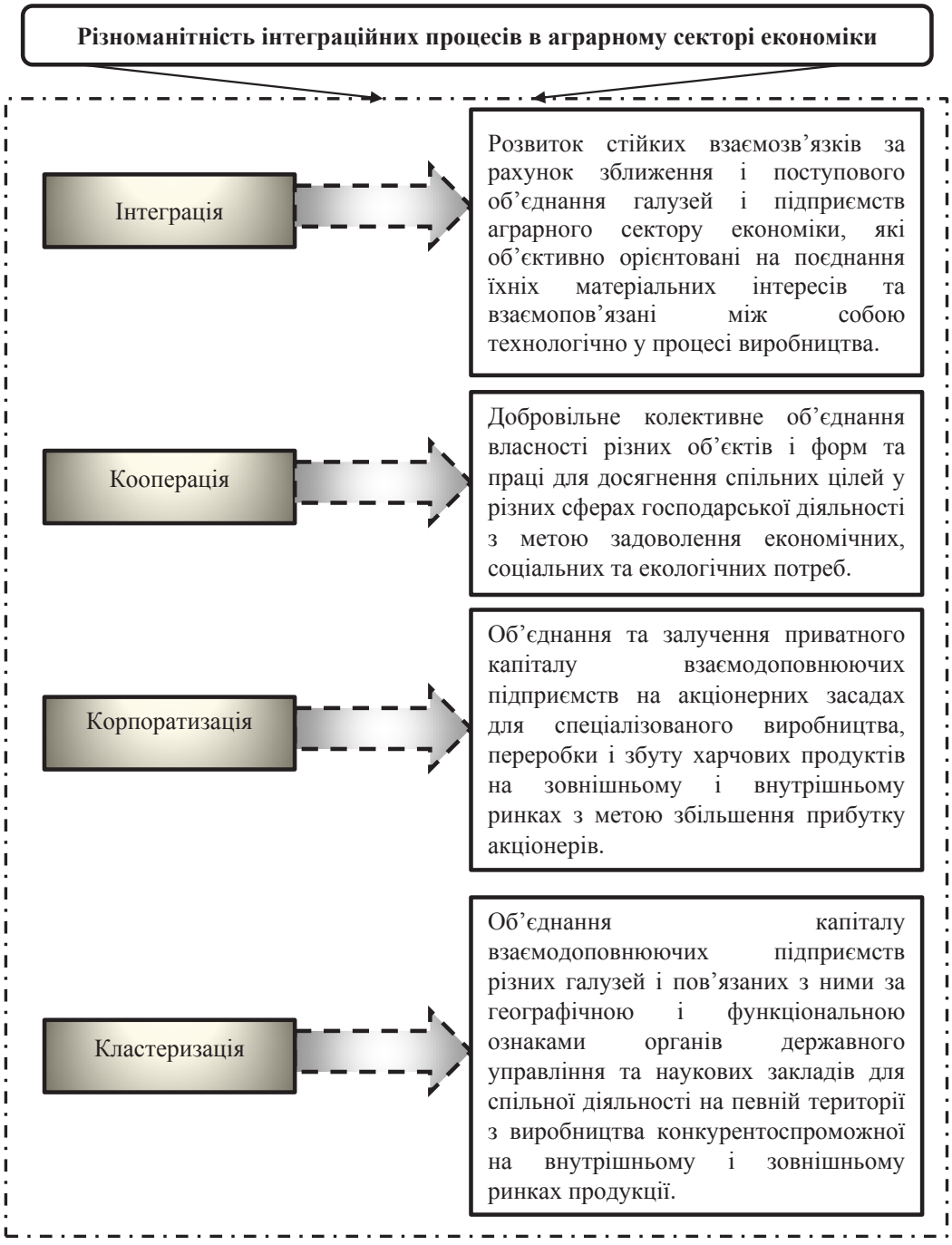


Рис. 1. Інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки

Джерело: сформовано автором на основі [11; 12].

і підприємствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою, технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їхніх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини. Посилення таких зв'язків є закономірним явищем [12, с. 55].

Найпоширенішим напрямом об'єднання суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки є інтеграція. За рахунок інтеграції істотно підвищується роль сільського господарства у розвитку і поглибленні міжгалузевих зв'язків у межах аграрного сектору економіки. Вироблена у цій сфері продукція надходить на промислову переробку, причому частка сільськогосподарської сировини, що використовується для промислової переробки, постійно зростає і нині перевищує 60%. Зважаючи на досвід індустріально розвинутих країн, у яких цей показник досягає 90%, сучасні тенденції до прискореного розвитку переробних підприємств є позитивними [13, с. 22].

Міжгалузева інтеграція має на меті взаємозв'язок та поєднання сільського господарства та промисловості, а також підприємств інших сфер аграрного сектору економіки. Сучасні умови розвитку аграрного сектору економіки ґрунтуються на важливості пошуку і реалізації інноваційних форм та механізмів взаємодії суб'єктів господарювання, створення агропромислових об'єднань нового типу, адаптованих до потреб та умов сучасного ринку. Різні напрями інтеграційних процесів розглянуті на рисунку 1.

Перевага інтеграції як інноваційного інструменту підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів в аграрному секторі економіки ґрунтується на створенні додаткового ефекту, котрий дасть змогу покращити кількісні і якісні показники діяльності усіх учасників виробничого процесу.

Висновки. Отже, проведене нами дослідження підтверджує те, що розвиток кооперації та інтеграції є важливим інноваційним інструментом, використання якого забезпечує ефективність функціонування аграрного сектору економіки. З метою подальшого розвитку інтеграційних процесів доцільно сконцентрувати увагу на формуванні ефективної системи економічних відносин між учасниками інтеграційних формувань; удосконалення форм агропромислової інтеграції, земельних відносин та відносин власності; покращення інвестиційної привабливості й активізацію інвестиційної діяльності з метою розвитку виробництва і формування достатнього розміру оборотного капіталу, що забезпечує підвищення ефективності аграрного сектору економіки.

Список використаних джерел:

1. Українська модель аграрного розвитку та її соціально-економічна переорієнтація: наук. доп. / В.М. Геєць, О.М. Бородіна, А.О. Гуторов та ін. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2012. – 56 с.
2. Пітюлич М.М. Оцінка стану та перспективи розвитку особистих селянських господарств гірських територій Карпатського регіону / М.М. Пітюлич // Регіональна економіка. – 2014. – № 71 (1). – С. 34–41.
3. Гончарук Н.Т. Кадри аграрного сектора економіки України: формування і розвиток // Н.Т. Гончарук, С.М. Серьогін // – Д.: ДРІДУ УАДУ, 2003. – 166 с.
4. Сурай І. Поняття державного управління аграрним сектором економіки України // Зб. наук. пр. НАДУ / За заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князєва. – К.: Вид-во НАДУ, 2003. – Вип. 2. – С. 259–270.
5. Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України на 2013–2020 роки. – К.: Союз сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.coop-union.org.ua/wp-content/uploads/ProgrammSOK_new_ver.pdf (проект)
6. Бех М.С. Формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки на основі кооперації: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.07.02 / М.С. Бех; Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
7. Паска І.М. Організаційно-економічні передумови функціонування кооперативно-інтеграційних формувань в АПК: світовий досвід та українські реалії / І.М. Паска // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1 (18). – С. 301–306.
8. Кооперація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Кооперація.
9. Павличенко М.Г. Розвиток кооперації в молочній галузі / М.Г. Павличенко // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 38–48.
10. Малік М.Й. Проблеми та перспективи розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / М.Й. Малік, О.А. Козак / Розвиток сільських територій: Сільськогосподарська кооперація. – Зб. наук. праць економістів-аграрників. – Львів: Львівський нац. ун-т ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького, 2012. – С. 7–13.
11. Сіра Е.О. Соціально-економічні проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні / Е.О. Сіра [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2014/Economics/12_156348.doc.htm.
12. Базаев Ю.И. Основные принципы и направления повышения эффективности деятельности агрохолдингов / Ю.И. Базаев // Фундаментальные исследования. – 2006. – № 11 – С. 55–57.
13. Хаффер П. Среднесрочная перспектива развития сельскохозяйственной отрасли и сектора рынка удобрений на период 2010/11 – 2015/16 г. / П. Хаффер. – Международная ассоциация производителей удобрений, 2011. – С. 38.

УДК 341.123(045)

Любохинець Л.С.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Хмельницький національний університет
Поплавська О.В.,
викладач кафедри економічної теорії,
Хмельницький національний університет

СВІТОВА ПРАКТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ В СУЧАСНОМУ ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Любохинець Л.С., Поплавська О.В. Світова практика забезпечення інформаційної безпеки в сучасному глобалізованому середовищі. У статті проаналізовано особливості формування безпеки інформаційного середовища. Визначено критерії оцінки, форми та методи забезпечення інформаційної безпеки. Висвітлено вплив інформаційних загроз на стан економіки в умовах інтенсивності розвитку глобалізаційних процесів у світовій економіці. Охарактеризовано специфіку впливу інформаційних загроз на зниження рівня економічної безпеки національної економіки.

Ключові слова: інформаційна безпека, інформаційне середовище, інформаційні загрози, модель тріади CIA, інформаційний патронат, інформаційна кооперація, інформаційне протиборство.

Любохинец Л.С., Поплавская О.В. Мировая практика обеспечения информационной безопасности в современной глобализированной среде. В статье проанализированы особенности формирования безопасности информационной среды. Определены критерии оценки, формы и методы обеспечения информационной безопасности. Освещено влияние информационных угроз на состояние экономики в условиях интенсивности развития глобализационных процессов в мировой экономике. Охарактеризована специфика влияния информационных угроз на снижение уровня экономической безопасности национальной экономики.

Ключевые слова: информационная безопасность, информационная среда, информационные угрозы, модель триады CIA, информационный патронат, информационная кооперация, информационное противостояние.

Liubokhynets L.S., Poplavska O.V. Worldwide practice for providing information security in the modern globalized environment. In the article the features of the security information environment analyzed. The evaluation criteria, forms and methods of information security defined. The influence of information threats on the state of the economy in the conditions of the intensity of globalization processes' development in the world economies highlighted. The specificity of information threats' influence to reduce the level of economic security of the national economy characterized.

Key words: information security, information environment, information threats, CIA triad model, information patronage, information co-operation, information confrontation.

Постановка проблеми. Інтенсивність перебігу глобалізаційних процесів у світовій економіці, зміцнення влади транснаціональних компаній, політичних та інформаційних транснаціональних систем вимагають від України відповіді на низку важливих економічних та політичних викликів, визначальними серед яких є необхідність формування єдиного інформаційного простору, здатність до своєчасного й ефективного впровадження передових досягнень у галузях науки, техніки і новітніх технологій, уніфікація інформаційних та телекомунікаційних технологій, створення розвиненого і захищеного інформаційного середовища.

З розвитком інформаційних технологій відбувається і розвиток кіберзлочинності, яка використовує у своїх протизаконних діях вразливі сторони інформаційних систем. Останні три роки для України були особливо насичені інцидентами з порушення роботи елементів інформаційних та телекомунікаційних систем, що є елементами критичної інфраструктури. Тільки за 2016 рік Службою безпеки України зафіксовано 247 кібератак на інформаційно-телекомунікаційні системи дипломатичних установ, правоохоронних структур, енергетичних ресурсів та ресурсів залізної дороги тощо [1, с. 64].

Нині актуальною стає проблема захисту власної інформації та інформації національного рівня. Через незахищеність нашої інформаційної безпеки ми піддаємось кібератакам з боку різних країн, організацій та «хакерів». Всі вони спрямовані на дезорієнтацію населення та на вчинення збитків в соціальній, економічній та політичній сферах держави. Тому актуальним є питання формування сучасної системи інформаційної безпеки, що дає можливість проаналізувати стан захищеності національних інтересів в інформаційному середовищі від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань інформаційної безпеки приділяють увагу в своїх дослідженнях В. Артемов, З. Бжезинський, Л. Браун, Г. Кіссінджер, Б. Кормич, В. Ліпкан,

В. Мунтіян, В. Сідак, О. Соснін, О. Степко, Ч. Флавін, Х. Френч, В. Харченко та інші науковці. Проблеми забезпечення інформаційної безпеки аналізують Є. Архипова, І. Березовська, І. Залєвська, Ю. Грицюк, О. Тихомиров. Дослідження сучасних загроз інформаційній безпеці держави ґрунтується на наукових дослідженнях В. Горбуліна, Є. Скулиша, І. Івченко, Р. Калюжного, В. Ліпкана, А. Марущака, Г. Новицького, М. Стрельбицького. Проте, загрози інформаційній безпеці держави в сучасних умовах є динамічними та постійно змінюються, тому питання визначення механізму забезпечення інформаційної безпеки держави залишається нині актуальним.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз методів, форм та способів забезпечення інформаційної безпеки, визначених практикою зарубіжних країн, та формування національних інтересів в інформаційному середовищі для виявлення загроз інформаційній системі країни.

Виклад основного матеріалу. Проникнення інформаційних технологій в різні сфери суспільного розвитку приводить до швидкого зростання інформації, яку необхідно захищати з метою збереження її конфіденційності. Якщо в системі захисту інформації є недоліки, то базам даних можуть бути нанесені збитки, які будуть виражатись в порушенні цілісності, втраті необхідної інформації, передачі важливих даних стороннім особам. Кожне порушення роботи механізму захисту бази даних може паралізувати роботу цілих корпорацій, призвести до значних матеріальних втрат. В 2017 році випадкові втрати даних в результаті необережності досягли найвищого рівня. Хоча вони є причиною лише 18% інцидентів у сфері інформаційної безпеки, вони призвели до втрати 1,6 млрд. записів з баз даних, зокрема компанії "Rivers City Media", що склало 86% від всієї кількості викрадених даних. В першому півріччі 2017 року було зареєстровано 918 порушень безпеки в рамках проекту "Gemalto's Bresch Level Index", що призвело до втрати майже 2 мільярдів записів, що на 164% більше, ніж за весь 2016 рік [2].

Дефініція інформаційної безпеки розглядається вченими в аспектах аналізу інформаційного середовища, концепцій та стратегій інформаційної безпеки особи, держави та підприємства, видів, принципів, форм та способів забезпечення інформаційної безпеки, визначення її загроз. В загальному визначенні інформаційна безпека розглядається як стан захищеності інформаційного середовища суспільства від внутрішніх та зовнішніх інформаційних загроз, який забезпечує його формування, використання й прогресивний розвиток в інтересах особистості, суспільства, суб'єктів господарювання та держави. При цьому під інформаційним середовищем розуміють певну сферу діяльності суб'єктів економічної системи зі створення, перетворення та використання інформації.

Інформаційна безпека є важливим фактором з боку маніпуляторів, хто хоче так чи інакше захопити вплив над людиною, групою людей, корпорацією чи країною. Якщо раніше для того, щоб захистити країну, потрібна була сильна, вміла та численна армія з різними видами озброєння, то в нинішній час потрібно декілька вмілих людей, які вміють керувати інформацією, вміють подати її так, як потрібно, вміють спрямувати її туди, куди потрібно, з тією чи іншою метою.

Інформаційна безпека посідає особливе місце в системі національної безпеки, тому загрози інформаційного характеру можуть спрямовуватись до будь-яких структурних складових національної безпеки, однак їх негативний вплив завжди опосередковуватиметься завданням шкоди інформаційній безпеці держави. Зокрема, економічна безпека в сучасних умовах інформаційно-мережевої економіки безпосередньо залежить від безпеки інформаційної, адже головним ресурсом розвитку виробництва стає інформаційний продукт [3, с. 162]. Під впливом інформаційних атак можуть змінюватися світогляд і мораль як окремих осіб, так і суспільства загалом, нав'язуються чужі інтереси, мотиви, спосіб життя, на перший план випливає аналіз сутності й форм виявів сучасних методів прихованого агресивного впливу, вияву дій, що мають цілеспрямований агресивний характер і які суперечать інтересам національної безпеки [4]. Отже, система загроз інформаційній безпеці має комплексний характер і в загальному вигляді включає в себе загрози безпеці інформації та інформаційної інфраструктури; загрози безпеці суб'єктів інформаційної сфери й соціальних зв'язків між ними від інформаційних впливів; загрози належному порядку реалізації прав та інтересів суб'єктів інформаційної сфери. Таким чином, загрози інформаційній безпеці держави виступають сукупністю умов і факторів, які становлять небезпеку життєво важливих інтересів держави, суспільства й особи у зв'язку з можливістю негативного інформаційного впливу на свідомість і поведінку громадян, а також інформаційні ресурси та інформаційно-технічну інфраструктуру [5, с. 183].

Специфіка впливу інформаційних загроз на зниження рівня економічної безпеки виявляється на державному, корпоративному й особистісному рівнях. Серед загроз на державному рівні виділяють кібершпіонаж і маніпулювання унікальною інформацією, що веде до порушення стійкого розвитку економіки, ослаблення валюти, нереалізації намічених програм, підриву інвестиційних проектів; ведення інформаційних війн, що веде до відставання ВВП, викликаному зростанням непродуктивних витрат, формування нового сегменту тіньової економіки «чорного» кіберринку, порушення ринкових механізмів і принципів конкуренції, монополізації економіки; інформаційне домінування розвинених країн веде до вилучення технологічної ренти цими країнами, посилення економічної залежності від розвинених країн, витіснення країн, що розвиваються, зі світового інформаційного ринку; інформаційна нерівність всередині країни посилює економічну диференціацію суспільства. Так, внаслідок кібератаки 6 грудня 2016 року було виведено з ладу мережу Державної казначейської служби та Міністерства фінансів України, що призвело до порушення казначейського обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, тобто трапилася надзвичайна подія в системі, де зазвичай здійснюється близько ста п'ятдесяти тисяч електронних транзакцій за добу. На початку 2017 року, як зазначалось у звіті за 2 квартал 2017 року компанії "Panda Security", маркетингові компанії, які були найняті Республіканською партією США, порушили конфіденційність інформації і відкрили публічний доступ до особистих даних 198 млн. виборців з майже 200 млн. виборців США [6, с. 14].

На корпоративному рівні навмисні і ненавмисні ушкодження інформаційних систем та інфраструктури завдають прямих фінансових збитків і вимагають додаткових витрат на відновлення пошкодженого обладнання; зовнішній і внутрішній кібершпіонаж, а також недбалість персоналу призводять до втрати конкурентних переваг, зниження довіри до фірми, втрати частки ринку і доходів; безконтрольний доступ співробітників до мережі Інтернет знижує продуктивність праці і збільшує втрати робочого часу. Так, в першій половині 2017 року були проведені дві найбільші кібератаки "WannaCry" та "GoldenEye/Petya", від яких постраждали майже всі країни світу і велика кількість компаній, більше 230 000 комп'ютерів. Згідно з різними оцінками експертів втрати від цих атак склали від 1 до 4 млрд. дол. США, тобто від 4 300 до 17 000 дол. в розрахунку на кожний комп'ютер. В цей же період був атакований веб-хостінг "Nayana" в Південній Кореї, в результаті чого було зашифровано даних на 153 серверах "Linux". Злочинці вимагали викуп в розмірі 1,62 млн. дол. США, але після перемовин компанія виплатила їм 1 млн. дол. США [6, с. 11–12].

На особистісному рівні кібершпіонаж з використанням банківських карт призводить до втрати грошових коштів власниками кредитних і депозитних банківських карт; кібершахрайство в мережі Інтернет, SMS-шахрайство призводять до прямих втрат коштів абонентів; атаки на системи, які масово використовуються в повсякденному житті, знижують рівень задоволення поточних потреб людей; інтернет-залежність, інформаційні хвороби призводять до скорочення робочого часу, втрати професійних характеристик, непродуктивних витрат часу і нераціонального витрачання грошових коштів. В червні 2017 року "WannaCry" в Австралії заразив 55 камер, які контролювали швидкість на дорозі і були розташовані на світлофорах, після чого поліція була вимушена відмінити 8 000 штрафів, виписаних за перевищення швидкості [6, с. 16].

Для визначення вимог захисту інформації від несанкціонованого доступу, створення захисних систем та оцінки ступеня захищеності використовують систему критеріїв оцінки інформаційної безпеки, за допомогою яких можна порівняти різні механізми захисту інформаційних систем та визначити напрями вдосконалення мережевої та інформаційної безпеки. Для характеристики основних критеріїв інформаційної безпеки досить часто застосовують модель тріади CIA [7], а саме конфіденційності, цілісності та доступності (рис. 1).



Рис. 1. Модель інформаційної безпеки тріади CIA

При цьому конфіденційність (англ. *confidentiality*) – це захист від несанкціонованого ознайомлення з інформацією, тобто інформація не може бути отримана неавторизованим користувачем; цілісність (англ. *integrity*) – це неможливість модифікації інформації неавторизованим користувачем, захист від руйнування і несанкціонованих змін; доступність (англ. *availability*) – це можливість отримати будь-яку інформацію за наявності у суб'єкта відповідних повноважень в необхідний для нього час.

Забезпечення доступності, цілісності та конфіденційності кіберпростору стало однією з глобальних проблем XXI століття та метою ефективного функціонування держави, економіки та суспільства загалом.

Аналогічно до моделі тріади CIA в Україні департаментом спеціальних телекомунікаційних систем та захисту інформації Служби безпеки України було розроблено та застосовано низку нормативних документів для визначення критеріїв оцінки безпеки інформаційних технологій та систем. До них відносять, наприклад, нормативний документ технічного захисту інформації 2.5-004-99 «Критерії оцінки захищеності інформації в комп'ютерних системах від несанкціонованого доступу». Для забезпечення інформаційної безпеки підприємства також використовуються міжнародні стандарти ISO (ISO/IEC 17799:2005, ISO/IEC 27001:2013 тощо) для підтримки рішень на основі ITIL та COBIT і виконання вимог акта Сербайнза-Оклі про відповідальність акціонерів за обізнаність про стан своїх активів.

Разом з моделлю CIA для характеристики критеріїв інформаційної безпеки використовують такі властивості, як апелювання (можливість доведення авторства конкретної особи), підзвітність (можливість фіксації діяльності користувачів інформаційної системи), достовірність (ступінь об'єктивного, точного відображення подій та фактів, що мали місце у визначений період часу), автентичність (гарантування ідентичності заявленим суб'єктам або ресурсам).

Існують різні методи та способи забезпечення інформаційної безпеки. Завдання забезпечити інформаційну безпеку в країні означає задіяння всіх доступних методів та заходів задля захисту потреб суспільства, окремих особистостей та самої держави в інформації. Державним забезпеченням інформаційної безпеки займаються організаційні об'єднання державних органів на основі правових та нормативних актів. Таким чином, найважливіша вимога до обґрунтування способів, форм і механізмів їхньої реалізації полягає в абсолютному верховенстві права в будь-якій, зокрема політичній, діяльності. Кожний суб'єкт інформаційного процесу повинен мати відповідну правову свідомість, бути законослухняним, добре уявляти наслідки своїх дій для інших суб'єктів та ступінь відповідальності в разі порушення їхніх життєво важливих інтересів. Це є принциповим, оскільки застосування тих чи інших форм і способів залежить від того, чи є інформаційні загрози наслідком ненавмисних або навмисних дій суб'єктів інформаційного процесу. У першому випадку забезпечення інформаційної безпеки здійснюється у формах інформаційного патронату та інформаційної кооперації, у другому – інформаційного протиборства [8, с. 100].



Рис. 2. Основні форми забезпечення інформаційної безпеки держави [8, с. 100]

Інформаційним патронатом називається форма забезпечення інформаційної безпеки з боку держави фізичних та юридичних осіб. Інформаційне забезпечення безпеки включає добування різноманітних відомостей про дестабілізуючі фактори та інформаційні загрози, обмін інформацією між органами управління та засобами системи інформаційної безпеки. Інформаційний захист здійснюється різними шляхами, а саме від прийняття законопроектів до вжиття оперативних заходів силами інформаційної безпеки в процесі розвідувальної, контррозвідувальної, оперативно-розшукової та оперативно-інформаційної діяльності.

Інформаційною кооперацією є форма забезпечення інформаційної безпеки між рівноправними суб'єктами інформаційного процесу, що включає сукупність взаємоузгоджених дій, спрямованих на отримання відомостей про дестабілізацію інформаційної безпеки в країні, інформаційні загрози та методи боротьби з ними. Україна активно співпрацює зі світовими організаціями безпеки та охорони інформації. Так, Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України і компанія "Microsoft" у грудні 2014 року уклали Угоду про співробітництво з питань безпеки (Government Security Program), в рамках якої держава отримує доступ до інформації, що збирається в центрі Безпекового реагування компанії "Microsoft" про нові кіберзагрози, джерела мережевих атак. При цьому окремим елементом Угоди є Програма безпекової кооперації, за якою урядові організації спільно з "Microsoft" мають змогу реагувати на комп'ютерні інциденти та запобігати наслідкам кібератак.

Інформаційне протиборство – форма суперництва соціальних систем в інформаційній сфері щодо впливу на різні сфери соціальних відносин і встановлення контролю над джерелами стратегічних ресурсів, в результаті якого одна з груп отримає переваги, які потрібні їм задля подальшого розвитку. Інформаційне протиборство відбувається між різними видами соціальних суб'єктів, але цілі ряди таких взаємодій утворюють окремі форми протиборства (інформаційні війни, злочинність, тероризм).

Інформаційна війна – це явище, за якого здійснюється сильний вплив на інформаційну сферу противника, яке створює підґрунтя для початку «бойових дій» (інформаційних). Під час ведення інформаційної війни використовується широкий спектр різноманітних засобів, за допомогою яких вживається заходів щодо деструктивного впливу на інформаційну сферу ворога. Під час інформаційних війн проводяться інформаційні операції, завданням яких є вплив на аудиторію задля побудови її свідомості. Якщо така операція виявиться вдалою, ворог зможе безперешкодно управляти аудиторією. Такі операції найчастіше проводяться іноземними спецслужбами в межах таємних місій з метою підриву та зміни суспільної думки суспільства на негативну та протиправну, що полегшить послаблення суспільного ладу.

Серед методів інформаційних операцій досить часто виділяють дезінформування, пропаганду, психологічний тиск, поширення чуток. При цьому дезінформування визначають як психологічний вплив на суспільство, метою якого є подання такої інформації, яка введе об'єкт в оману щодо справжнього стану справ; пропаганду розглядають у формі чуток та суспільних комунікацій, які здійснюються з метою зміни суспільної думки на користь тієї чи іншої громадської позиції; психологічний тиск – це маніпулювання однієї людини іншою з метою контролювання чужої поведінки; поширення чуток – форма умисного поширення помилкової інформації певними особами чи групами осіб з метою підриву чиєїсь громадської позиції, а також уведення суспільства у стан плутанини.

Висновки. Таким чином, інформаційна безпека є складним, системним, багаторівневим явищем, на стан якого впливають зовнішні і внутрішні чинники, зокрема політичний стан у світі; внутрішньополітичний стан в державі; стан і рівень інформаційно-комунікаційного розвитку країни. Загрози інформаційній безпеці здебільшого супроводжують виникненням та реалізацією загроз в економічний і політичній сферах, у сфері виконання функцій держави, тому заподіяння шкоди в інформаційні сфері є передусім засобом досягнення інших цілей зловмисників. Але традиційні рішення безпеки, хоча і є ефективними під час захисту від відомих загроз, все ж не здатні захищати від атак, які використовують нешкідливі інструменти та інші вдосконалені техніки. Виникнення професійних кіберзлочинних груп, злом виборчих систем в різних країнах світу, витік інструментів шпигунства, а також масовані атаки з державною підтримкою – всі ці фактори перевели кібервійну на найвищий рівень, змінюючи основи інформаційної безпеки в усьому світі. Тому інформаційна безпека все частіше розглядається як стратегічний напрям політики держави, спрямованої на посилення безпеки та надійності національних інформаційних систем.

Список використаних джерел:

1. Залєвська І. Інформаційна безпека України в сучасних умовах: політичний аспект : дис. … канд. політ. наук / І. Залєвська. – О., 2012 – 177 с.
2. Количество инцидентов с кражей данных продолжает расти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.securitylab.ru/blog/company/PandaSecurityRus/342992.php.
3. Цивілізаційний вибір України: парадигма осмислення і стратегія дії : національна доповідь / [ред. кол.: С. Пирожков, О. Майборода, Ю. Шайгородський та ін.]. – К. : НАН України, 2016. – 284 с.
4. Сащук Г. Інформаційна безпека в системі забезпечення національної безпеки / Г. Сащук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journ.univ.kiev.ua/trk/publikacii/satshuk_publ.php/
5. Ткачук Т. Сучасні загрози інформаційній безпеці держави: теоретико-правовий аналіз / Т. Ткачук // Підприємництво, господарство і право. – 2017. – № 10. – С. 182–186.
6. Pandalabs – Отчет за 2 квартал 2017 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://pandasecurity.bitrix24.ru/docs/pub/1c3e16b44b7eced067ca1ceb9ae381ce/default/?&.
7. Thor Olavsrud. 4 information security threats that will dominate 2017. CIO (December 29, 2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.cio.com/article/3153706/security/4-information-security-threats-that-will-dominate-2017.html.
8. Лук'янова В. Інформаційна безпека в умовах розвитку інформаційних систем / В. Лук'янова, А. Лаутар // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 2. – Т. 3. – С. 97–101.
9. Аналіз механізмів реалізації мережевих атак прикладного рівня в інтересах проведення криміналістичних розслідувань кіберзлочинів / [А. Снігуров, В. Балашов, А. Сердюк] // Збірник наукових праць Харківського національного університету повітряних сил. – 2017. – Вип. 2 (51). – С. 64–68.

УДК 352.07:336.1

Манойленко М.В.,
аспірант,
Міжнародний університет бізнесу та права

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Манойленко М.В. Фінансова децентралізація як основа розвитку місцевих бюджетів. У статті наводяться результати дослідження фінансової децентралізації як основи формування самодостатніх територіальних громад, умови реалізації її основних принципів на сучасному етапі розвитку України.

Ключові слова: фінансова децентралізація, місцеві бюджети, державна політика.

Манойленко М.В. Финансовая децентрализация как основа развития местных бюджетов. В статье приводятся результаты исследования финансовой децентрализации как основы формирования самодостаточных территориальных общин, условия реализации ее основных принципов на современном этапе развития Украины.

Ключевые слова: финансовая децентрализация, местные бюджеты, государственная политика.

Manoylenko M.V. Financial decentralization as the basis for the development of local budgets. In the article the research results of fiscal decentralization as the basis for the formation of communities self-sufficient, conditions for the implementation of the basic principles at the present stage of development of the Ukrainian state.

Key words: fiscal decentralization, local governments, public policy.

Постановка проблеми. Чинна система місцевого самоврядування в Україні навіть за існування законодавчо-правового підґрунтя (в Конституції України закладено засади місцевого самоврядування, ратифіковано Європейську хартію місцевого самоврядування, прийнято низку базових нормативно-правових актів щодо діяльності органів місцевого самоврядування) [1] вирізняється неефективністю та нездатністю задовольнити потреби суспільства в наданні високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг. Із сформованих близько 12 тисяч територіальних громад більшість через надмірну подрібненість та надзвичайно слабку матеріально-фінансову базу неспроможні виконувати всі повноваження органів місцевого самоврядування, а необхідність в їх фінансовій підтримці шляхом дотацій вирівнювання несе додаткове навантаження для державного бюджету, стримує розвиток як держави загалом, так і більш фінансово спроможних територіальних одиниць зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цієї проблеми займалися українські та зарубіжні вчені, такі як В.А. Лебедєв, Д.П. Боголепов, В. Оутс, В.Л. Андрущенко, О.П. Кириленко, О.С. Дрезденська, Ч. Тібо, Р. Масгрейв, Л.І. Якобсон, О.О. Сунцова, Д.В. Полозенко, Ю.А. Глущенко.

Проведення масштабної реформи державного управління з перерозподілом функцій, повноважень і

ресурсів від центральних органів влади органам місцевого самоврядування та наданням бюджетної автономії і фінансової самостійності місцевим бюджетам є назрілою об'єктивною потребою в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування місця та значення податкових доходів у фінансовій децентралізації місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу. В сучасних соціально-економічних умовах реалізація завдань фінансової децентралізації потребує формулювання нових підходів до визначення місця міжбюджетних відносин в бюджетній системі держави, упорядкування складу чинних міжбюджетних трансфертів або запровадження нових видів інструментів міжбюджетного регулювання [2].

До ключових напрямів здійснення бюджетної децентралізації, які визначаються необхідністю усунення недоліків та вирішення проблем чинної моделі міжбюджетних відносин, слід віднести такі.

1) Зниження якості публічних послуг, зумовлене недостатнім фінансовим забезпеченням органів місцевого самоврядування для виконання делегованих повноважень та тенденцією до зменшення його обсягу впродовж останніх років (наприклад, якщо забезпеченість делегованих повноважень в 2014 році складала 88,8%, то в 2015 році аналогічний показник зменшився до 80,7%, а в 2016 році – до 80,2%) [3]. Для забезпечення стабільного виконання делегованих державою повноважень щорічно спрямовується частка власних ресурсів від реалізації самоврядних повноважень, покладених на них законодавством (від 25,6% в 2011 році до 38,7% в 2016 році).

2) Низький рівень фінансово-ресурсної бази органів місцевого самоврядування для реалізації власних повноважень. В Україні частка видатків місцевих бюджетів на реалізацію власних повноважень є найменшою серед країн Європи. Якщо в структурі видатків місцевих бюджетів видатки на власні повноваження в Польщі складають 26,6%, Латвії – 34,2%, Словаччині – 31,6%, то в Україні аналогічний показник становить лише 9,2%.

3) Зниження рівня бюджетної забезпеченості на утримання і розвиток місцевої інфраструктури. В розрахунку на одного мешканця в Україні цей показник складає найнижчі цифри серед країн Європи. Існує невизначеність перспектив стосовно модернізації основних фондів місцевого самоврядування (за чинної системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування оновлення триватиме більше 58 років) [4].

4) Зростання дефіциту місцевих бюджетів через неякісне бюджетне планування на центральному рівні та пов'язане з цим погіршення якості надаваних органами місцевого самоврядування публічних послуг. Зокрема, в 2015 році 472 із 692 місцевих бюджетів (більше 68%), що мають прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом, не виконали розрахункові показники Міністерства фінансів України, а обсяг кредитної заборгованості органів місцевого самоврядування складає більше 9,8 млрд. грн.

5) Обмеження можливості органів місцевого самоврядування розпоряджатися своїми коштами через блокування їх в системі Державного казначейства України.

6) Відсутність в чинній системі соціальних стандартів та нормативів алгоритму чіткого визначення вартості публічної послуги та, відповідно, недофінансування їх надання на рівні місцевого самоврядування. Як наслідок, бюджетні установи мають певні проблеми як із матеріально-технічним забезпеченням, так із кваліфікованими кадрами, розмір та умови оплати праці яких є гіршими, ніж в приватному секторі економіки.

7) Відсутність в органів місцевого самоврядування можливості для залучення дешевих фінансових ресурсів від іноземних кредиторів, оскільки закріплені законодавством механізми отримання місцевих запозичень та надання місцевих гарантій сильно забюрократизовані [5]. Наприклад, обмежено право на участь в таких операціях для населених пунктів з кількістю населення до 300 тис. осіб, а рішення про погодження умов та обсягів здійснення місцевих запозичень та надання місцевих гарантій приймаються профільними міністерствами та службами на підставі суб'єктивних критеріїв. Високий рівень централізації та фінансової залежності від Державного бюджету.

8) Зниження частки доходів місцевих бюджетів в структурі Зведеного бюджету України (рис. 1) вказує на все ще високий рівень централізації та фінансової залежності від державного бюджету, намічена тенденція до яких зберігається поки що і в поточному році.

9) Нерівномірності формування доходів місцевих бюджетів між регіонами як за загальними обсягами, так і за рівнем доходів на одну особу населення. Зокрема, найбільший обсяг доходів місцевих бюджетів (без врахування міжбюджетних трансфертів) за підсумками 2015 року мали м. Київ (близько 15 млрд. грн.), промислові області, такі як Дніпропетровська, Донецька (близько 10 млрд. грн.) та Харківська (понад 5 млрд. грн.).

10) Зниження питомої ваги місцевих видатків в структурі Зведеного бюджету України, що зумовили, зокрема, зростаючі потреби фінансування галузі оборони, додаткові видатки на обслуговування державного боргу через девальвацію національної валюти.

Показником високого рівня децентралізації вважається частка місцевих видатків на рівні більше 45% загальнодержавних видатків, середнього рівня – 30–45%, а низького рівня – менше 30%. Необхідність проведення бюджетного реформування в державі підтверджується, зокрема, показниками середнього рівня децентралізації за видатками. Так, якщо коефіцієнт децентралізації видатків у 2012 році був на рівні 40,2%, у 2013 році – 44,9% (в середньому за період 2011–2016 років – 42,8%), то в 2016 році відповідний плановий показник складає 41,1%. Стабілізація політичної, економічної ситуації в країні та практичне втілення законодавчих норм щодо розмежування видаткових повноважень та забезпечення фінансової автономії місцевого самоврядування сприятимуть покращенню ситуації.

Висновки. Реформування чинної моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин в Україні необхідно реалізовувати відповідно до прийнятих змін до бюджетного законодавства та основних засад «Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в

Таблиця 1

Динаміка питомої ваги доходів бюджету України в 2005–2015 роках, % ВВП

Роки	Доходи Зведеного бюджету	Доходи Державного бюджету			Доходи місцевих бюджетів		
		Доходи	Трансферти	Всього	Доходи	Трансферти	Всього
2008	30,5	22,4	0,6	23,0	8,1	6,8	14,9
2009	31,4	23,6	0,8	24,4	7,8	6,7	14,5
2010	29,9	22,1	0,9	23,0	7,8	7,0	14,7
2011	28,1	20,9	0,6	21,5	7,2	7,0	14,2
2012	29,5	23,1	0,2	23,3	6,4	7,0	13,5
2013	30,5	23,6	0,1	23,7	6,9	8,5	15,4
2014	29,1	22,2	0,1	22,3	6,9	7,6	14,5
2015	29,2	22,7	0,1	22,8	6,5	8,3	14,8
2016	31,8	26,5	0,2	26,7	5,2	9,3	14,5

Україні» за такими пріоритетними напрямами бюджетної децентралізації:

– забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів;

– стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад;

– закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів;

– децентралізація видаткових повноважень та чіткий розподіл компетенцій, сформований за принципом субсидіарності;

– надання нових видів трансфертів та посилення відповідальності профільних міністерств за реалізацію державної політики у відповідних галузях;

– визначення нового механізму бюджетного регулювання та вирівнювання.

Запровадження нової моделі фінансового забезпечення дає можливість (за інформацією Міністерства фінансів) збільшити загальний фонд місцевих бюджетів додатковим ресурсом в обсязі до 25 млрд. грн., а з урахуванням сальдо міжбюджетних трансфертів обсяги переданого додаткового ресурсу місцевих бюджетів досягнуть 45 мільярдів гривень.

Список використаних джерел:

1. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» (щодо реформи міжбюджетних відносин) від 22 грудня 2014 року.

2. Усков И.В. Децентрализация как основа становлення финансово самостоятельных местных органов власти / И.В. Усков // Бізнес-Інформ. Серія «Регіональна економіка». – 2012. – Вип. 3. – С. 107–110.

3. Сало Т.В. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т.В. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 324–330. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/jpdf/efdu_2013_35_42.pdf.

4. Сторонянська І.З. Напрямки модернізації фінансового забезпечення розвитку сільських територіальних громад у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І.З. Сторонянська, А.О. Пелехатий // Фінанси України. – 2014. – № 10. – С. 97–108.

5. Хамініч С.Ю. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України / С.Ю. Хамініч, В.М. Климова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2014. – № 5. – С. 20–26.

УДК 338.24(477.62)

Носирєв О.О.,
кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

РЕДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ДОНБАСУ: ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом № Ф70/17593 Державного фонду фундаментальних досліджень

Носирєв О.О. Редеіндустріалізація Донбасу: промислова політика відновлення економічного потенціалу. У статті розглянуто напрями розвитку промислової політики щодо процесів редеіндустріалізації Донбасу та його інтеграції до розвитку економіки України. Доведено необхідність розробки загальнодержавної стратегії відновлення промислового та інфраструктурного потенціалів. Окреслено світовий досвід модернізації економічного потенціалу старопромислових регіонів. Наголошено на необхідності впровадження до стратегії промислової політики напрямів інтенсифікації інноваційного розвитку промислового сектору. Запропоновано основні пріоритети удосконалення промислової політики в контексті редеіндустріалізації Донбасу з метою забезпечення національних інтересів України.

Ключові слова: редеіндустріалізація, відновлення економіки, промислова політика, економічний потенціал, інфраструктура, інноваційний розвиток, національні інтереси.

Носырев А.А. Редеиндустриализация Донбасса: промышленная политика восстановления экономического потенциала. В статье рассмотрены направления развития промышленной политики относительно процессов редеиндустриализации Донбасса и его интеграции в развитии экономики Украины. Доказана необходимость разработки общегосударственной стратегии восстановления промышленного и инфраструктурного потенциалов. Рассмотрен мировой опыт модернизации экономического потенциала старопромышленных регионов. Отмечена необходимость внедрения в стратегию промышленной политики направлений интенсификации инновационного развития промышленного сектора. Предложены основные приоритеты совершенствования промышленной политики в контексте редеиндустриализации Донбасса с целью обеспечения национальных интересов Украины.

Ключевые слова: редеиндустриализация, восстановление экономики, промышленная политика, экономический потенциал, инфраструктура, инновационное развитие, национальные интересы.

Nosyriev O.O. Redeindustrialization of the Donbas: an industrial policy to restore economic potential. The article examines the directions of industrial policy development regarding the processes of redesigning the Donbass and its integration in the development of the Ukrainian economy. The need to develop a national strategy for restoring industrial and infrastructural potentials is proved. The world experience of modernization of economic potential of old industrial regions is considered. The necessity of introduction in the strategy of industrial policy of directions of intensification of innovation development of the industrial sector was noted. The main priorities for improving industrial policy in the context of re-industrializing the Donbas with the goal of ensuring the national interests of Ukraine are proposed.

Key words: redeindustrialization, economic recovery, industrial policy, economic potential, infrastructure, innovative development, national interests.

Постановка проблеми. Збройний конфлікт у Східній Україні завдав чималих труднощів для малих і середніх підприємств у Донецькій і Луганській областях (Донбаський регіон). Розвиток промислових підприємств Донбасу потерпає як від загальних перешкод для ведення бізнесу в Україні, так і від близького розташування до зони бойових дій. Донецький економічний район відзначався розвиненою мережею автомобільних та залізничних шляхів загальнодержавного значення, що були частиною міжнародних транспортних коридорів. Через його територію проходили важливі транзитні магістральні газо- й нафтопроводи, лінії електромереж та зв'язку. Регіон характеризувався високою часткою сільськогосподарських угідь. Нині 70–90% виробництва основних видів сільськогосподарської продукції зосереджені на підконтрольних Україні територіях. Втрати робочих місць оцінюються від 50% для великих підприємств до 80–90% – для малих та середніх підприємств регіону. Внаслідок цього від 1,1 до 1,8 млн. працездатних осіб на Донбасі частково або повністю залишилися без роботи та засобів до існування, що призвело до появи майже 2 млн. осіб економічно неактивного населення [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд вітчизняних періодичних видань свідчить про те, що вибрана тематика висвітлена в окремих публікаціях останніх років, зорієнтованих, зокрема, на оцінку масштабів втрат у реальному секторі економіки та можливих заходів щодо відбудови Донбасу, інституційного забезпечення та економіко-правових механізмів цього процесу. Особлива увага приділена також пошуку історичних аналогій з післявоєнною ситуацією в Європі та формуванню відповідних рекомендацій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є структурування проблем відновлення економіки та індустріального потенціалу Донбасу в контексті розробки відповідних заходів з позицій промислової політики України, відповідності її національним інтересам та зміцнення економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні більшість промислових підприємств Донбасу працює на внутрішньому ринку. Українська економіка страждає від наслідків двох економічних криз, які сталися за останні 10 років (у 2008–2009 рр. та у 2013–2015 рр.). У 2016 р. економіка повернулася до дуже повільних темпів зростання, але за прогнозами економічне зростання залишатиметься слабким протягом наступних років. Через це значна частина малих і середніх промислових підприємств регіону зіштовхнулася з труднощами, намагаючись залишитися в бізнесі. Обстеження підприємств за четвертий квартал 2016 р., яке провів Національний банк України (НБУ), показало, що основними перешкодами на шляху збільшення виробництва малого та середнього підприємництва залишалися перешкоди, пов'язані з кризою (наприклад, високі витрати на енергозабезпечення та виробництво, коливання обмінного курсу, низький попит). Високе податкове навантаження було ще одним з основних викликів для промислових підприємств Донбасу, зокрема для малих і середніх підприємств, які підпадають під загальну систему оподаткування та зобов'язання щодо подання звітів. Таким чином, дотримання податкового законодавства може виявитися занадто дорогим для промислових гігантів. Оподаткування заробітної плати у 2016 р. було зменшено, але податок залишається близьким до середнього для рівня ЄС, що становить 34% від витрат на оплату праці. Це сприяє неформальній виплаті заробітної плати, що порушує конкуренцію. На динаміку виробництва порівняно з 2016 р. продовжували впливати наслідки блокади вантажних перевезень на лінії розмежування.

Додатково до загальних проблем промислові підприємства Донбасу стикаються з пошкодженою бойовими діями інфраструктурою, деякі критичні об'єкти якої, зокрема лінії електропередач та водопроводи, перетинають лінію зіткнення. У районах Донбасу, розташованих поодаль від лінії зіткнення, постачання електроенергії досить надійне. Але інтенсивніші бойові дії можуть призвести до порушення електропостачання на більшій території Донбасу. Найпотужніший промисловий центр у підконтрольній частині Донбасу, Маріуполь, знаходиться дуже близько до лінії зіткнення, і його околиці потерпають від артобстрілів. Крім того, кілька великих населених пунктів, таких як Донецьк (а також сусідні Горлівка та Єнакієве), Луганськ й Алчевськ, залишилися на іншому боці лінії зіткнення. З ними зникли і важливі ринки збуту для промислових підприємств на підконтрольній уряду частині Донбасу. Транспортування товарів ускладнено у зв'язку з обмеженою пропускною спроможністю залізничних та автомобільних шляхів, що залишаються під контролем уряду. Деякі з маршрутів пролягають близько до лінії зіткнення і можуть бути уражені в результаті бойових дій. Кілька місцевих органів влади на Донбасі вказували на нестачу інфраструктури для початку бізнесу, зокрема офісних приміщень та виробничих площ, бізнес-інкубаторів та просторів для коворкінгу [2].

Події на Донбасі 2014–2017 рр. продемонстрували, як криза старопромисловості може виштовхувати спільноту на шлях її вельми трагічного розв'язання. У докризовий період Донецька та Луганська області відігравали помітне, а в низці випадків визначальне значення в українській економіці. Характерною рисою господарських комплексів областей було поєднання потужної промисловості з багатогалузевим сільським господарством. Успадкована значною мірою з міжреспубліканського поділу праці радянських часів спеціалізація на товарах проміжного споживання обумовлювала високу експортну орієнтованість регіональних економік. Між тим якісні показники розвитку регіональних економік відчутно поступались кількісним. Характерним став надлишок виробничих потужностей, які мають високий ступінь зношеності і не відповідають світовим стандартам за технічними характеристиками. Конкурентоспроможність експорту базових галузей значною мірою спиралася на дешевизну ресурсів, можливість економії на екологічних витратах, отримання преференцій в оподаткуванні, транспортних та енергетичних тарифах тощо. Економічний спад у Донецькій та Луганській областях став наслідком переходу у відкриту фазу кризи старопромислових регіонів України.

Промислове виробництво Донецької області за 2014–2015 рр. зменшилося у 2,2 рази, Луганської – у 5 разів. На не підконтрольній Україні території опинились 60% вугільних родовищ, зокрема 100% родовищ антрацитового вугілля. Сформувалися специфічні соціальні проблеми. З урахуванням помітної ролі зазначених двох областей у національній економіці це не могло не відбитися на макроекономічних показниках у масштабах країни. Вирішення проблем, пов'язаних з відновленням та розбудовою миру у східних регіонах України, має базуватися на засадах сталого розвитку, включення до загального контексту реформування українського суспільства, гармонійної реінтеграції постраждалих територій та їхнього населення у загальноукраїнський соціально-економічний, суспільно-політичний та правовий простір, цілеспрямованої систематичної взаємодії на стратегічних програмних засадах органів державної влади, місцевих громад, інститутів громадянського суспільства та підтримки міжнародних організацій. Критично важливим для реконсолідації суспільства є пріоритетне відновлення дієздатності громад, розташованих у зоні конфлікту та на суміжних (підконтрольних Україні) територіях [3].

Нову, вимушену конфігурацію ресурсів (матеріальних, природних, людських, соціальних), яка сформувалася на підконтрольній українській владі території, варто розглядати як потенціал для структурної трансформації економіки регіонів, стимул переформатування територіального простору, формування нових центрів регіонального розвитку та переходу до інклюзивної моделі розвитку регіонів. Реінтеграція вироб-

ничих ланцюгів у рамках наявних фінансово-промислових груп оптимізувала конкурентні переваги, проте наражалася на ризики, пов'язані з функціонуванням частини підприємств у неправовому полі самопроголошених «республік». Формування альтернативних ресурсно-технологічних ланцюгів потребуватиме горизонтальної співпраці між різними бізнес-групами, що стане можливим лише за наявності прозорих ринків їхньої базової продукції.

Проте кардинальне вирішення проблем, які лежать в основі дестабілізації ситуації в регіоні, потребуватиме нової довгострокової регіональної політики щодо Донецької та Луганської областей, яка з огляду на європейську практику має сприяти формуванню потенціалу адаптації старопромислових регіонів на основі оптимального використання змін зовнішнього середовища як факторів досягнення економічного зростання на новій структурній основі [3].

Глибину проблем промислового відродження Донбасу слід вимірювати не показниками падіння динаміки виробництва, а показниками падіння продуктивності. Намагаючись відновити підприємства в довоєнному стані, ми відновимо їхню низьку продуктивність, причому на новому «витку» у зв'язку з високим рівнем безробіття в регіоні та знеціненням робочої сили в умовах падіння соціальних гарантій для населення. Ось чому дискусійною є точка зору тих фахівців, хто вважає пріоритетом вкладання коштів у невідкладний запуск всіх виробництв, які «простоюють». Єдиний позитив від цього – негайне створення робочих місць – буде відразу ж знівельований негативними наслідками, оскільки «тримати на плаву» такі підприємства довго не вдасться [4].

Аналіз положення промислового сектору, що залишився на територіях Донецької та Луганської областей, підконтрольних українському уряду, доводить, що за умови належного управління, реформування та впровадження сучасних технологій регіон, як і раніше, має можливості залишитися економічним локомотивом України. Серед пріоритетних галузей промисловості, які можуть забезпечити високий технологічний розвиток України, можна виділити такі:

– машинобудування;
– приладобудування;
– розвиток оборонно-промислового комплексу;
– розвиток гірничо-металургійного комплексу на базі ресурсозберігаючих, екологічно чистих технологій;
– розвиток хімічної та нафтохімічної промисловості;
– інформаційні технології [5].

До порівняльних переваг східних областей України належать:

– наявність вільних майданчиків, сировинних та рекреаційних ресурсів, місцеві енергетичні потужності, розвинені міжрегіональні та міжнародні зв'язки, істотний економіко-господарський, експортний потенціал;

– імплементація механізмів, спрямованих на спрощення започаткування та ведення підприємницької діяльності шляхом видачі дозвільних документів за принципом «єдиного вікна», забезпечення функціонування мережі центрів надання адміністративних послуг;

– потужний кадровий потенціал у сфері місцевого самоврядування, створений на підставі таких громадських організацій, як «Центр законодавчих ініціатив» та Агентство регіонального розвитку «Донбас»;

– можливість відродження на новій законодавчій основі СЕЗ, ТПР, Єврорегіону «ДОНБАС».

Нині існують два основні стратегічні пріоритети розвитку українських областей:

1) стабілізація суспільно-політичної ситуації, відновлення безпеки та економічна реабілітація регіону шляхом розроблення і використання ефективних організаційно-правових та фінансових інструментів, спрямованих на подолання наявних нині значних руйнувань і пошкоджень виробничих, інфраструктурних та житлових об'єктів;

2) поглиблення співпраці з країнами Європейського Союзу.

Після підписання угоди про асоціацію для України відкрились додаткові можливості доступу до нових іноземних ринків, що супроводжується, з одного боку, зростанням конкурентного навантаження на вітчизняні підприємства, а з іншого боку, зростанням вимог до їхньої продукції. Головне завдання для Донецької та Луганської областей на цьому етапі полягає в уникненні деіндустріалізації. Це саме стосується й країни загалом [5].

Донбас – старопромисловий регіон, який потребує структурної перебудови на новітній технологічній основі. Значний досвід структурної перебудови та диверсифікації економіки старопромислових регіонів мають такі країни, як Велика Британія, Німеччина, Франція, Нідерланди, Бельгія, де концентрація важкої та видобувної промисловості є найбільшою в Європі. Реалізація плану дій Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також спрямованість України на поступову інтеграцію в європейський соціально-економічний простір та необхідність адаптації загальних принципів державної регіональної політики, в межах якої здійснюється структурна перебудова національних економік країн-членів Європейського Союзу (ЄС), до вимог ЄС дають можливості скористатися досвідом європейців. Доцільно підкреслити, що політика ЄС щодо структурної перебудови старопромислових регіонів базується на Концепції спільного розвитку, на яку покладається завдання посилення ефекту від структурної політики. Метою сприяння структурній перебудові економіки старопромислових регіонів є стимулювання розвитку регіонів промислового спаду (у минулому промислово розвинених територій, які під час структурної перебудови економіки або під тиском кон'юнктурних чинників ринку перебувають у занепаді). Принциповими положеннями політики ЄС щодо розвитку старопромислових регіонів і вирішення соціально-економічних проблем їхньої реструктуризації є забезпечення економічного розвитку Європейського Союзу та окремих регіонів загалом; пріоритетне працевлаштування працівників, які вивільнились з ліквідованих внаслідок реструктуризації підприємств; створення нових робочих місць, перекваліфікація кадрів, розвиток соціальної інфраструктури малих шахтарських міст, недопущення значного зниження доходів населення; розвиток малого та середнього підприємництва; піднесення культури самозайнятості населення, стимулювання приватного підприємництва; залучення інвестицій і розвитку корпоративного підприємництва; впровадження інноваційних наукоємних виробництв, розвиток рекреаційного сектору та туризму на території старопромислових регіонів;

організація суспільних робіт; сприяння переселенню вивільнених працівників та їхніх сімей в інші регіони країни [6].

На Донбасі знаходилися ключові національні підприємства з виробництва важливої для промисловості машинобудівної продукції, а саме гірничошахтного обладнання, машин та обладнання для металургійної та хімічної промисловості, підйомно-транспортного обладнання та механізмів, локомотивів та залізничних вагонів. Істотно постраждали машинобудування, важка та видобувна промисловість, зокрема вугільна, значна частка підприємств якої знаходиться в зоні АТО. Руйнувань і пошкоджень зазнали основні підприємства галузей промисловості, що формують бюджет регіону, припинила діяльність значна кількість містоутворюючих підприємств. Але збереглися основні центри, що концентрують промисловий потенціал машинобудівної галузі, за певними напрямами з переважанням важкого машинобудування. У таких містах, як Маріуполь, Краматорськ, Костянтинівка, Артемівськ, сконцентровано підприємства важкого машинобудування з виробництва верстатів, машин та устаткування для металургії, добувної та будівельної промисловості, у Маріуполі, Авдіївці та Слов'янську – сільськогосподарської техніки та виробництва електричного устаткування, у Маріуполі та Краматорську – виробництво автотранспортних засобів й виробництво побутової техніки. Озброєне протистояння на території Донбасу негативним чином вплинуло на стан промислового комплексу. Хоча більшості підприємств вдалося уникнути непоправних руйнувань, суттєві негативні наслідки має пошкодження інфраструктури [7].

Позитивно впливає на перспективу розвитку металургійної галузі в нових економічних та політичних умовах збереження на території області, підконтрольній українській владі, виробництв, що забезпечують основний технологічний процес металургійного виробництва. Під час оцінювання можливості розвитку металургійної галузі в нових економічних та політичних умовах позитивною є безперешкодна можливість щодо отримування рудної сировини з Криворізького басейну. Навіть за тимчасових незручностей в умовах пошкодженої транспортної інфраструктури їхнє згладжування, а також розширення можливостей відвантажування готової продукції можливі за рахунок використання ДП «Маріупольський морський торговельний порт» [8].

Технологічна застарілість економіки Донбасу, структурна розбалансованість промислового комплексу, де переважають галузі зі слабкою інноваційною сприйнятливістю та низькою наукоємністю, залишалися нагальними проблемами регіону протягом багатьох років. Заходи сучасної промислової політики мають бути орієнтовані як на модернізацію підприємств традиційних (базових) галузей спеціалізації регіону для забезпечення конкурентоспроможності виробничого сектору в глобальній економіці, так і на становлення нових видів (напрямів) діяльності як основи розвитку внутрішнього ринку, нарощення експортного потенціалу й вирішення соціальних проблем [9].

Висновки. Структура промислового потенціалу Донбасу має суттєві зрушення, які ще не визначені остаточно, але потребують ретельного дослідження і аналізу задля не тільки визначення стратегічних напрямів відновлення промисловості Донбасу, але й розробки тактичного плану. Це пов'язане з руйнуванням або розривом виробничих зв'язків між підприємствами Донбасу та інших регіонів України. Програма відновлення та розвитку Донбасу має стати національним проектом комплексної модернізації економіки та інфраструктури України. Розбудова сучасної промисловості передбачає орієнтацію:

– на неоіндустріальну модернізацію підприємств традиційних галузей спеціалізації регіону (паливно-енергетичного комплексу, чорної металургії, хімічної промисловості, машинобудування) для забезпечення конкурентоспроможності в глобальній економіці;

– на становлення нових видів діяльності як основи розвитку внутрішнього ринку, нарощування експортного потенціалу і вирішення соціальних проблем регіону;

– на створення техніко-впроваджувальних (наукових і технологічних парків) і промислових інвестиційних зон (індустріальних парків).

Список використаних джерел:

1. Плєтньов М.В. Концептуальні аспекти державної цільової програми «Відновлення та розбудова миру в східних регіонах України» / М.В. Плєтньов, О.М. Кузьменко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2015. – № 6. – С. 117–123.

2. Розвиток та політика підтримки малого і середнього бізнесу на Донбасі : аналітичний звіт посольства Великої Британії в Україні. – 2017. – Березень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/Donbas/RPP/Donba%20SME_UKR.pdf.

3. Нова регіональна політика для нової України : аналітична доповідь (Скорочена версія). – К. : Інститут суспільно-економічних досліджень, 2017. – 36 с.

4. Попова Г.Ю. Проблеми відновлення економіки Донбасу в контексті модернізації локальних ринків / Г.Ю. Попова // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 3 (49). – С. 25–30.

5. Макогон Ю.В Міжнародна торговельна політика України в умовах глобалізації та військово-політичного протистояння на Сході країни / Ю.В. Макогон, А.І. Жарнікова // Економічний вісник НТУ «КПІ». – 2017. – № 14.

6. Шинкарук Л.В. Структурні особливості економіки Донбасу в умовах політичної та економічної нестабільності / Л.В. Шинкарук // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. – № 4 (52). – С. 97–105.

7. Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики : національна доповідь / Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України ; за заг. ред. Е.М. Лібанової. – К., 2015. – 168 с.

8. Інтернет-сайт Головного управління статистики у Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.donetskstat.gov.ua.

9. Носирєв О.О. Державна політика в сфері відновлення промислового комплексу Донбасу / О.О. Носирєв // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 11 – С. 97–100.

УДК 338.46:330.552

Проскуріна М.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри мистецтв,
Київський університет культури

ДО ПИТАННЯ ВИМІРЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗНАЧЕННЯ КУЛЬТУРНИХ ІНДУСТРІЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Проскуріна М.О. До питання вимірювання економічного значення культурних індустрій в національній економіці України. У статті висвітлено базові положення обчислення економічного внеску культурних індустрій в національне господарство країни. Виокремлено основні групи показників, такі як внесок діяльності в сфері культури до валового внутрішнього продукту (ВВП), культурна зайнятість, витрати домогосподарств на культуру. Визначено основні їх складові. Проаналізовано проблеми, які виникають в процесі підрахунку. Намічено способи їх вирішення.

Ключові слова: культурні індустрії, частка культурних індустрій у ВВП, зайнятість, витрати домогосподарств на культуру, КВЕД.

Проскурина М.О. К вопросу об измерении экономического значения культурных индустрий в национальной экономике Украины. В статье освещены основные положения вычисления экономического вклада культурных индустрий в национальное хозяйство страны. Выделены основные группы показателей, такие как вклад деятельности в сфере культуры к валовому внутреннему продукту (ВВП), культурная занятость, расходы домохозяйств на культуру. Определены основные их составляющие. Проанализированы проблемы, возникающие в процессе подсчета. Намечены способы их решения.

Ключевые слова: культурные индустрии, доля культурных индустрий в ВВП, занятость, затраты домохозяйств на культуру, КВЭД.

Proskurina M.O. About the question of measuring the economic value of cultural industries in the national economy of Ukraine. The article highlights the main provisions for calculating of the economic contribution of cultural industries to the national economy of the country. The main groups of indicators are identified: the contribution of cultural activities GDP, cultural employment, household expenditure on culture. Their main components are determined. The problems arising in the counting process are analyzed. The ways of their solution are outlined.

Key words: cultural industries, share of cultural industries in GDP, employment, household expenditure on culture, ISIC.

Постановка проблеми. Стратегічною метою дослідження є підготовка підґрунтя для офіційного визнання сектору культурних та креативних індустрій, конкретизації його ролі в промисловому розвитку України. Чи не найважливішою передумовою цього має стати удосконалення системи державної статистики, на основі якої мають здійснюватися економіко-математичне моделювання та прогнозування розвитку креативного сектору. Саме відображення в системі національних рахунків та інших економіко-статистичних показниках дає можливість обґрунтувати економічне значення культурного сектору та вивести його з категорії державних та дотаційних. Економіко-математичне обґрунтування економічної діяльності в сфері культури має бути покладено в основу державної економічної політики в цьому секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До питання економічного обчислення результатів економічної діяльності у сфері культури зверталися такі вітчизняні дослідники, як, зокрема, В. Бабенко, А. Грушина, О. Бєзгін. Проте питання проблем з обчисленням економічних показників культурного сектору в Україні не піднімалось.

Висвітленню проблем вимірювання економічного значення культури та культурних індустрій як сектору господарювання поки що не було приділено достатньо уваги.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз базових елементів розрахунку та прогнозування економічної ролі культури та культурних індустрій як сектору господарювання.

Виклад основного матеріалу. Культурні індустрії як сфера економічної діяльності мають отримати своє визнання як промисловий сектор підприємницької діяльності. Незважаючи на те, що культурні індустрії діють в межах сфери культури, вони однозначно мають свою специфіку, тому повне ототожнення їх може нанести значну шкоду цій сфері. Безсумнівно, має бути прийнятий новий підхід до культури загалом як до сфери господарювання.

Традиційно економічне значення культури аналізується через три основні показники:

– внесок культурних заходів до валового внутрішнього продукту (ВВП);
– культурна зайнятість;
– витрати домогосподарств на культуру [4; 7].

Для конкретизації економічного значення культурного сектору з перспективою економіко-математичного моделювання пропонуємо трохи розширити перелік потенційних індикаторів та доповнити їх такими:

– експорт та імпорт товарів та послуг культурних індустрій;

– економічні результати підприємств сфери культурних індустрій;

– кількість приватних підприємстві сфери культурних індустрій;

– прямі та капітальні інвестиції в сферу культурних індустрій.

Запропонована нами група економічних показників має підтвердити висновки щодо економічного потенціалу досліджуваного сектору та його інвестиційну привабливість.

Таким чином, отримаємо такі дані (табл. 1).

Окрім того, можемо додатково проаналізувати та зіставити кількість приватних та державних підприємств сфери культурних та креативних індустрій (табл. 2).

Далі розглянемо особливості розрахунків зазначених показників та можливості їх використання під час побудови прогностичної моделі.

Внесок культурних індустрій у ВВП країни, або частка внеску приватних та державних культурних закладів до загальної доданої вартості, має оцінювати вагу сектору культури в структурі національного господарства. Він має охоплювати результати діяльності таких категорій:

– ті, хто здійснює творчу діяльність та виробляє символічні товари;

– ті, хто відповідає за обладнання та допоміжні матеріали, які служать створенню, виробництву та розподілу культурних заходів, товарів та послуг.

Цей показник має бути побудований з використанням виробничого підходу. Для класифікації господарської діяльності в Україні використовується Національна класифікація видів господарської (економічної) діяльності (Державна класифікація 009: 2010) КВЕД-2010 [2]. Ця Класифікація базується на Номенклатурі видів діяльності Європейського Співтовариства (NACE Rev. 2), яка впроваджується Регламентом (ЄС) № 1893/2006 Європейського Парламенту та Ради від 20 грудня 2006 р. Також КВЕД-2010 узгоджується з Міжнародним стандартом Промислової класифікації економічної діяльності (ISIC Rev.4).

Національні рахунки, на основі яких ми можемо визначити необхідні нам показники, складені згідно зі стандартом СНД 2008 р. В цій системі валовий внутрішній продукт (ВВП) та валова додана вартість (ВДВ), розраховуються відповідно до Інструкції з методології UNESCO CDIS [8; 9]. При цьому Державна служба статистики України (ДССУ) розраховує валову додану вартість на даних з двозначним рівнем та лише за групами економічної діяльності. Одночасно ДССУ розраховує на додану вартість даних на 4 цифри відповідно до Постанови (ЄС) № 295/2008 Європейського Парламенту та Ради Європи від 11 березня 2008 р. щодо структурної статистики підприємства згідно з положеннями Комісії (ЄС) № 250/2009 та 251/2009 від 11 березня 2009 року. Таким чином, через різницю в методології неможливо побудувати надійний показник.

Використовуючи дані, подані ДССУ в СНР із двозначним рівнем та лише за групами економічної діяльності, ми зіткнулися з такою проблемою, що діяль-

Таблиця 1

Показники економічних результатів підприємств сектору культурних та креативних індустрій

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ВДВ у сфері культурних та креативних індустрій	67 792	107 862	97 503	114 595	112 202	140 742	…
Витрати домогосподарств на відпочинок та культуру, відсоток до підсумку	4,2	3,9	4,1	4,1	4,3	3,7	3,8
Фінансовий результат діяльності підприємств до оподаткування сектору культурних індустрій, тис. грн.	19 709,9	19 462,7	2 567,6	-118 530	-175 563	-34 651,8	61 777,4
Зайняте населення у сфері культурних індустрій, тис. осіб			1 027,6	1 020	962	903,7	904,9
Прямі інвестиції в сектор культурних і креативних індустрій, тис. грн.	3 728,4	4 182,1	5 723,7	6 596,6	7 774,3	5 780,3	5 647,2
Капітальні інвестиції в сектор культурних і креативних індустрій, тис. грн.	14 701,1	22 105,2	21 696	15 642,8	11 391,5	27 831,9	22 763,7
Експорт послуг культурних і креативних індустрій, тис. дол. США	741 556,9	942 203,3	1 230 265,7	1 610 553,9	1 804 354,6	1 652 355,8	1 684 298,5
Експорт послуг, тис. дол. США	11 936 316,7	14 180 342,0	14 096 178,1	14 233 226,1	11 520 850,7	9 736 654,2	9 867 999,7
Імпорт послуг культурних і креативних індустрій, тис. дол. СШ	930 688,4	1 033 056,7	1 097 051,0	1 570 295,7	972 652,4	858 215,1	75 073,9
Імпорт послуг, тис. дол. США	5 421 645,1	6 214 212,1	6 650 075,8	7 523 029,1	6 373 128,1	5 523 022,4	5 326 512,7

Джерело: [1]

Таблиця 2

Динаміка кількості приватних і державних підприємств у сфері культури України

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість підприємств сектору культурних і креативних індустрій, одиниць	47 455	49 548	46 448	51 172	45 293	45 486	38 490
Кількість державних підприємств культури і мистецтва, одиниць	41 069	40 785	40 212	40 026	35 729	36 350	34 864

Джерело: [1]

ність, яка має бути віднесена до сектору культурних та креативних індустрій, зосереджена в таких групах:

– інформація та телекомунікації;
– професійна, наукова та технічна діяльність;
– мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Проте більш чітко визначити необхідні значення неможливо. Таким чином, рівень достовірності даних знижується.

Показник, який ми отримали, є допустимим для оцінки того, як сектор культурних та креативних індустрій, представлений в структурі національного господарства країни, сприяє диверсифікації економіки та може генерувати дохід.

Зазначені показники базуються на даних формальної економіки. Проте слід зазначити, що в секторі культури і креативності значна кількість трансакцій відбувається в неформальній економіці, генеруючи економічну цінність. Значна концентрація культурних операцій в неформальному чи немонетарному секторі означає, що в поточній статистиці буде недооціненим економічний вплив досліджуваного сектору. Очевидним є той факт, що статистичні дані не є систематичними та вичерпними щодо культурного впливу на загальний соціальне розвиток.

Досліджуючи зайнятість у сфері культури, маємо враховувати, що існують два види культурної зайнятості:

– особи, які мають посади культурно-креативного сектору, зокрема ті, хто працює в установах як культури, так і інших сфер;

– особи, які працюють у закладах, які займаються культурними заходами, зокрема особи, які працюють в культурних та некультурних закладах.

В обох варіантах ми можемо визначити здатність культури створювати робочі місця, отримувати прибуток та забезпечувати добробут працівникам.

Ідеальним підходом буде отримання даних для обох типів зайнятості. Через проблеми складності та недоступності даних та згідно з підходом, рекомендованим Інструкцією з методології ЮНЕСКО CDIS, зазвичай вимірюються лише культурні заняття [4; 6; 7; 9]. Проте ми виходимо за межі зайнятості в сфері культури, охоплюючи сектори культурних та креативних індустрій, як було зазначено раніше.

В Україні для класифікації професій використовується Національний класифікатор професій (Державна класифікація 003: 2010) КП-2010 [3]. Його узгоджено з Міжнародною стандартною класифікацією професій (ISCO-88). Зазвичай враховуються групи працівників, які відповідають таким характеристикам:

1) протягом референтного тижня було зароблено щонайменше одну годину для отримання готівкової або натуральної виплати; вони працювали індивідуально (самозайняті), працювали на інших осіб або працювали на власному підприємстві; працювали безкоштовно на підприємствах чи власних підприємствах, які належать будь-якому члену сім'ї, або були зайняті в приватному сільськогосподарському виробництві для продажу продукції, виробленої внаслідок цієї діяльності;

2) особи, які тимчасово відсутні на роботі, тобто були офіційно прив'язані до робочого місця, мали власне підприємство, проте не працювали протягом контрольного періоду з причин, які не підлягають контролю.

Слід зазначити, що представлені дані охоплюють лише основну зайнятість. Додаткова зайнятість, яка часто має велике значення для культурної діяльності, не підлягає обрахуванню. Отже, представлені дані значно недооцінюють кількість людей, які працюють у креативному секторі.

Показник витрат домогосподарств на культуру також заслуговує уваги. Завдяки цьому показнику можна визначити розмір та потенціал національного ринку культурних товарів та послуг. Як показник споживання ці дані включають як вітчизняні, так і імпортовані товари. Крім того, не враховано неринкові товари та витрати на культурні продукти, які не фінансуються безпосередньо домашніми господарствами, а забезпечуються державними підприємствами чи урядом. ДССУ використовує Національну класифікацію індивідуального споживання за призначенням (КІКП), яка повністю узгоджується з класифікацією ЄС щодо індивідуального споживання за призначенням (COICOP-HBS, 2003) та Класифікацією індивідуального споживання відповідно до цілей ООН (COICOP, 1999 р.).

Переходячи до наступної запропонованої нами групи факторів, доцільно розпочати з аналізу коливань валютного курсу гривні за останні 10 років (рис. 1).

З наведеного графіка ми можемо побачити, що розвиток національного господарства України можна умовно розділити на три етапи:

1) 2005–2008 рр. (за курсом 5 грн. за дол. США);
2) 2008–2013 рр. (за курсом 8 грн. за дол. США);
3) 2014 р. – сьогодення (зростання курсу до 25 грн. за дол. США);

Таким чином, для визначення реальної прибутковості досліджуваного сектору, його інвестиційної привабливості ми маємо дані, зазначені в табл. 1, перерахувати в доларовому еквіваленті. Обумовлено це також і тим, що сфера культурних та креативних індустрій, зокрема ІТ-сектор, музична індустрія, індустрія комп'ютерних ігор, індустрія кіно та телебачення, розрахунки під час придбання обладнання, товарів та послуг, проводиться здебільшого в доларовому еквіваленті. Зумовлено це такими факторами:

1) орієнтацію підприємницької діяльності на зовнішній ринок;
2) перевага транзакцій із закордонними партнерами;
3) нестабільність вітчизняної грошової одиниці.

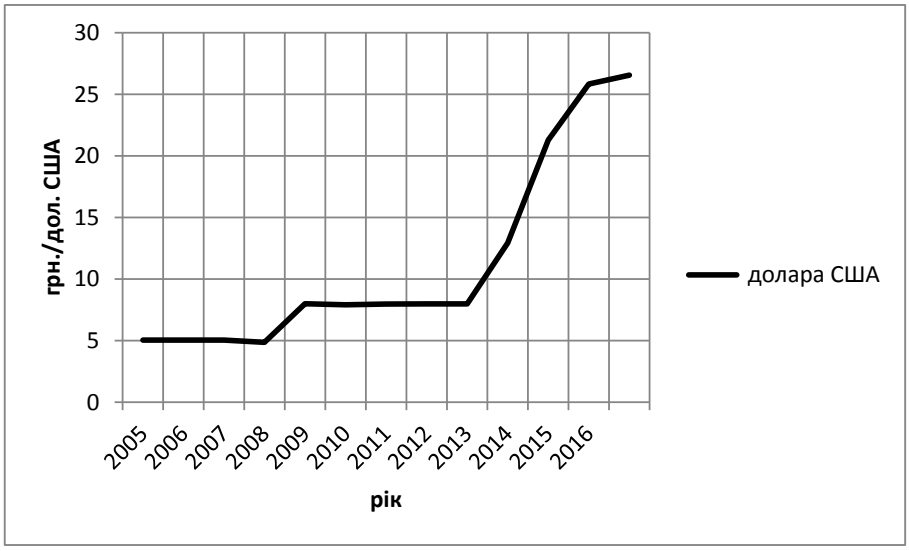


Рис. 1. Динаміка курсу долара США в Україні за період 2005–2016 рр. [1]

Наступна проблема, з якою можна зіткнутися під час побудови економіко-математичної прогнозної моделі, полягає в глибині досліджуваного періоду. Для побудови ефективної та робочої моделі, виявлення та відстеження тенденцій в певній сфері національного господарства доцільно брати період з мінімальною глибиною в 10 років. Звісно, для суто технічної побудови моделі або аналізу динаміки на макрорівні ми можемо збільшити кількість періодів за рахунок не років, а кварталів чи місяців. Тобто розбити досліджуваний період на більш дрібні часові проміжки. Проте для макроекономічного аналізу такий підхід не завжди є оптимальним. Під час аналізування сектору культурних та креативних індустрій найбільша глибина, яку ми можемо охопити, становить 5–6 років. І зумовлено це впровадженням Національної класифікації видів господарської (економічної) діяльності (Державна класифікація 009: 2010) КВЕД-2010 [2].

Висновки. Під час аналізу економічного значення культурних та креативних індустрій перша проблема, з якою стикається дослідник, полягає у браку даних у відкритому доступі, неповному відображенні статистики щодо зайнятості, економічної діяльності, інвестиційних потоків. Припустимо, що можна розподілити результати дослідження зайнятості та витрат домогосподарств за галузями культури, проте не є можливим в цьому разі дослідити їх за географічною ознакою та соціальним характером.

Для адекватного відображення результатів економічної діяльності та виявлення тенденції в динаміці національного господарства загалом доцільним є перерахування всіх показників в доларовому еквіваленті. За таких умов картина зростання чи, навпаки, скорочення з метою заставлення зі світовими тенденціями буде більш правдивою.

Дані ДССУ за групами економічної діяльності подаються з двозначним рівнем, що не дає можливість виокремити дані за всіма видами діяльності, які слід віднести до сфери культурних та креативних індустрій. Таким чином, не є можливою конкретизація економічного внеску цього сектору в добробут держави.

Окрім цього, невизначеність на законодавчому рівні категорій «культурні індустрії», «національні культурні індустрії» «креативні індустрії» суттєво ускладнює процес визначення видів діяльності, які належать до зазначених секторів. Невизначеність критеріїв «національного» в контексті культурного продукту не дає змогу оцінити економічний результаті від культурно-творчої діяльності в міжнародній торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010) : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html.
3. Класифікатор професій (ДК 003:2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://hrliga.com/index.php?module=norm_base&op=view&id=433.
4. Creative Industries Economic Estimates. Methodology. Department for Culture, Media and Sport. 2008.
5. COMPENDIUM – Framework for Statistical Comparisons Part 1: Classification of Cultural Domains and Subdomains Zürich-Version, April 2010.
6. NESTA. Beyond the creative industries: Mapping the creative economy in the United Kingdom.
7. KEA. 2006. The economy of culture in Europe. KEA European Affairs, European Commission, Brussels.
8. The EU explained: Employment and social affairs. European Commission. Brussels. 2014.
9. DCMS, 2014. Creative industries economic estimates. Department for Culture, Media and Sport, London.
10. Creative Industries Economic Estimates. January 2016. Department for Culture, Media and Sport. 2016.

УДК 636.2.034:338.2

Ульянченко О.В.,
доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент
Національної академії аграрних наук України,
ректор,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

Коломієць О.П.,
аспірант кафедри
маркетингу, підприємництва і організації виробництва,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА В УКРАЇНІ

Ульянченко О.В., Коломієць О.П. Сучасний стан та перспективи розвитку органічного виробництва та переробки молока в Україні. У статті висвітлено сучасні тенденції та перспективи розвитку органічного виробництва в молокопродуктовому підкомплексі. Встановлено основні напрями розвитку органічного виробництва в молочному скотарстві. Розглянуто фактори впливу на розвиток органічного виробництва в молокопродуктовому підкомплексі країни. Вивчено досвід зарубіжних країн щодо ведення органічного виробництва. Визначено перспективи розвитку органічного виробництва в молокопродуктовому підкомплексі.

Ключові слова: органічне виробництво, молокопродуктовий підкомплекс, молочне скотарство, молоко, переробка, ефективність.

Ульянченко А.В., Коломиец О.П. Современное состояние и перспективы развития органического производства и переработки молока в Украине. В статье освещены современные тенденции и перспективы развития органического производства в молокопродуктовом подкомплексе. Установлены основные направления развития органического производства в молочном скотоводстве. Рассмотрены факторы влияния на развитие органического производства в молокопродуктовом подкомплексе страны. Изучен опыт зарубежных стран по ведению органического производства. Определены перспективы развития органического производства в молокопродуктовом подкомплексе.

Ключевые слова: органическое производство, молокопродуктовый подкомплекс, молочное скотоводство, молоко, переработка, эффективность.

Ulyanchenko O.V., Kolomiets O.P. Current state and prospects for the development of organic production and processing of milk in Ukraine. The article highlights modern tendencies and prospects for the development of organic production in the dairy product subcomplex. The basic directions of development of organic production in dairy cattle breeding are established. Factors affecting the development of organic production in the dairy product subcomplex of the country are considered. The experience of foreign countries in conducting organic production has been studied. Prospects for the development of organic production in the dairy product subcomplex have been determined.

Key words: organic production, dairy products subcomplex, dairy cattle breeding, milk, processing, efficiency.

Постановка проблеми. У сучасних умовах збільшення сільськогосподарської хімізації зумовлює значне збільшення врожайності культур і продуктивності тварин. Негативним фактором такого процесу є забруднення продуктів рослинництва нітратами і пестицидами, а продуктів тваринництва – гормонами і антибіотиками [11]. За таких обставин світовий агропродовольчий ринок відреагував значним зростанням попиту на органічну продукцію. Сьогодні найбільший попит на органічну продукцію забезпечують розвинені країни (США, Німеччина, Франція тощо). Виробництво органічної продукції є одним із перспективних напрямів розвитку сільського господарства України. Так, досвід економічно розвинених країн засвідчує щорічне зростання сектору органічного виробництва. Кількість сертифікованих органічних підприємств Європи за перше десятиріччя нинішнього століття збільшилася в середньому у 2,7 рази. Зокрема, у Чехії число таких суб'єктів господарювання збільшилось у 5,4 рази, в Польщі – у 11,5 рази [5, с. 22].

З огляду на скрутне екологічне становище в Україні дослідження ефективності впровадження органічних технологій є надзвичайно актуальним, особливо в молочнопродуктовому підкомплексі країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розвитку органічного виробництва продукції сільського господарства приділяли увагу у своїх працях Р. Безус [2], П. Гайдуцький [3], В. Збарський [5],

М. Зубець [6], Ю. Лупенко [7], В. Месель-Веселяк [8], Дж. Реганолд [17], П. Саблук [8], О. Ходаківська [8], Б. Хоулетт та інші вчені [18]. Проте в науковій літературі недостатньо досліджені результати та перспективи впровадження органічного виробництва в молокопродуктовому підкоммплексі за сучасних умов.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування сучасного стану та перспектив розвитку органічного виробництва та переробки молока в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним із перспективних напрямів є інтеграція молокопродукктового підкомплексу в загальнодержавний та міжнародний органічний ринок. У світі лідерами у відсотковому співвідношенні органічного молока на молочному ринку є Німеччина, Франція, Данія, де показник досягає 35%. У рамках заходів молочної компоненти швейцарсько-українського проекту «Розвиток органічного ринку в Україні (2012–2016 рр.)» впроваджено моніторинг якості сирого незбираного молока, отриманого від корів із сертифікованих органічних господарств. Основними критеріями є відповідність якості сировини екстракласу чинному ДСТУ 3662-97 та вимогами директиви ЄС. За результатами моніторингу 2016 р. 73% сировини, отриманої від сертифікованих операторів з виробництва органічного молока, відповідають екстракласу. Досвід отримання органічного молока належної якості є у молочнотоварних ферм виробників з ПП «Галекс-Агро» Житомирської області, ТзОВ «Старий Порицьк» Волинської області, «Агроекологія» Полтавської області, ПраТ «Етнопродукт» Чернігівської області. В Україні налагоджено виробництво органічних молочних продуктів на ПрАТ «Етнопродукт», ТОВ «Органік Мілк», ПАТ «Житомирський маслозавод» ТМ «Рудь» та ПАФ «Тарасівка». Технології органічних продуктів неподільно пов'язані з організацією виробництва органічного молока (сировини) та із забезпеченням простежуваності від ферми до столу. Органічною сировиною в молочному виробництві є органічні молоко, сухе знежирене молоко та суха молочна сироватка [14]. Не більше 5% складу готового продукту можуть містити неорганічні складники, якщо вони не виробляються органічними методами або є в переліку дозволених речовин (деякі їстівні плоди, горіхи, насіння, деякі їстівні спеції та олії, які не модифіковані хімічно та не мають трансізомерів жирних кислот). Українські виробники виготовляють органічні молоко сире та пастеризоване, сметану, кефір, зокрема нежирний, йогурт питний нежирний, масло солодковершкове, бринзу та тверді види сиру різного асортименту. В Україні з 2008 р. налагоджено виробництво органічних молочних продуктів на ПрАТ «Етнопродукт», унікальністю органічного виробництва є реалізація охолодженого не пастеризованого органічного молока за умови зберігання при 400С [14].

Першим в Україні заводом з виробництва органічної молочної продукції із власної сировини є ТОВ «Органік Мілк» [10], який входить до складу вертикально інтегрованої компанії, що складається з чотирьох компліментарних підприємств, які функціонують у сфері органічного рослинництва й тваринництва. Органічні параметри всіх ланок продуктово-виробничого ланцюга компанії підтверджено сертифікатами європейського та вітчизняного зразка. Крім того, виробництво має інтегровану систему якості та безпечності за стандартами ДСТУ ISO 9001, 14000, 22000 [10]. Нині підприємство виробляє 21 вид готової органічної продукції, потужність заводу становить 30 тонн на добу. Реалізація продукції відбувається в 23 регіонах України. Продукцію можна придбати в супермаркетах «Сільпо» «Ашан», «Метро», «Караван», «Велика кишеня», «Фуршет», "Novus", «Бюро Вин» тощо. Крім того, підприємство співпрацює з багатьма регіональними мережами, і невеликий відсоток від загального обсягу виробництва підлягає експорту в ОАЕ [10].

ПАФ «Тарасівка» впроваджує на ринок різноманітну здорову та безпечну органічну молочну продукцію. На ПАТ «Житомирський маслозавод» ТМ «Рудь» вперше в Україні впроваджено технологію органічного морозива – пломбіру без глазурі. На підприємстві організовано лінію з приймання органічного молока та виготовлення морозива на окремій лінії. Сире незбиране органічне молоко екстра-ґатунку закуповується у молочнотоварних ферм ПП «Галекс-Агро», що має коротку дистанцію в логістиці та забезпечує відмінні якості кінцевого готового органічного продукту. Слід сказати про стійкий симбіоз органічних операторів з молочного виробництва з науковими установами щодо впровадження нових інноваційних рішень для забезпечення формування ринку органічних харчових продуктів високої якості [14].

У 2015 р. відбувся науково-виробничий семінар для обміну передовим досвідом з виготовлення органічної продукції на тему «Інноваційні елементи для впровадження виробництва органічного морозива», організований Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FIBL), що впроваджує швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні» за фінансової підтримки Державного секретаріату Швейцарії з економічних питань (SECO). На семінарі були обговорені питання особливостей рецептурного складу компонентів для виробництва натурального морозива відповідно до вимог органічного законодавства, організації та впровадження Інтегрованої системи якості та НАССР у контексті органічної лінії виробництва морозива, оцінки відповідності лінії згідно з блок-схемою процесів виробництва [9].

Також важливим заходом у розвитку вітчизняного органічного молочного виробництва є круглий стіл «Дослідження потенційних біомаркерів органічного молока та молочних продуктів для підтвердження їх автентичності», проведений ТОВ «Органік Мілк» спільно з Інститутом продовольчих ресурсів НААН України та НУХТ [9].

Встановлено, що найбільш значним каналом реалізації органічної продукції молокопродуктового підкомплексу у західних країнах є супермаркети, частка яких становить у загальній структурі продажів подібної продукції від 45% до 90%. У Франції і США також популярні органічні супермаркети та спеціалізовані магазини, адже їх частка там досягає 38–39%, а в інших країнах вона становить від 4% до 15%. Також у Франції практикуються прямі продажі органічної продукції у фермерських магазинах, на ринках тощо (12%). У Великобританії відносно високу питому вагу займають інші канали реалізації (9,9%), серед яких найбільш поширеною є інтернет-торгівля. У кожній країні процес формування і розвитку ринку органічної продукції молокопродуктового підкомплексу має свої специфічні риси.

Специфікою органічного виробництва сільськогосподарської продукції є економічні, екологічні та соці-

альні ефекти від здійснення цього виду діяльності, які полягають у таких моментах:

– економічний ефект зумовлений готовністю споживачів сплачувати більшу ціну за продукцію органічного виробництва, зниженням вартості матеріальних ресурсів (агрохімікатів та паливно-мастильних матеріалів) від 30% до 97% [18]; водночас цей напрям потребує значних інвестицій у виробництво, а також зростає собівартість продукції через зниження урожайності-продуктивності;

– соціальний ефект зумовлений значним обсягом ручної праці, що уможливлює органічне виробництво для дрібних сільськогосподарських виробників з власною працею [15];

– екологічний ефект зумовлений поступовим відновленням якості земельних ресурсів, залучених до процесу виробництва, через дотримання сівозмін, застосування зелених добрив та методів біологічної боротьби зі шкідниками, технологій обробітку ґрунту, спрямованих на мінімальне втручання, зниження ущільнення ґрунтів, а також зниженням забруднення водойм і атмосферного повітря через обмеження застосування синтетичних агрохімікатів, збереження локального біорізноманіття через заборону застосовувати генетично модифіковані організми.

На нашу думку, для розвитку органічного ринку молока та молочної продукції необхідно мати потужну законодавчу базу, яка буде контролювати інтереси виробників, переробників і споживачів. Чинний Закон «Про виробництво та обіг органічної с\г продукції та сировини» [13] неповною мірою відповідає європейським вимогам і міжнародній практиці, адже він встановлює вимоги до продукції, а не до процесу виробництва, як це прийнято в усьому світі. Це створює складнощі для наших товаровиробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках передусім через відсутність стандартів процесу виробництва. Тому якщо виробник органічної продукції хоче її експортувати, наприклад в країни ЄС, то йому необхідно проходити процес сертифікації у тих органів, які використовують європейські правила [12]. Нова редакція законопроекту «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» від 24 листопада 2016 р. №5448 має на меті наблизити українське законодавство в галузі органічного виробництва до європейських норм [11].

Міністерство визначило пріоритетною підтримку органічного виробництва в рамках Українського державного фонду підтримки фермерських господарств. У 2015 р. загалом на підтримку фермерів виділено 15,8 млн. грн., у 2016 р. – 65 млн. грн. Зараз Фонд підтримки надає безвідсоткові кредити обсягом до 500 тис. грн. на 5 років [11].

Визначені тенденції розвитку органічного виробництва молока та молочної продукції молокопродуктового підкомплексу вимагають впровадження системи заходів щодо підвищення економічної ефективності виробництва молока і забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної молокопродукції на світовому ринку. Для аналізу стану та визначення конкурентних позицій вітчизняного молочного сектору й розробки стратегії розвитку в умовах існування зони вільної торгівлі з Європейським Союзом було використано методику SWOT-аналізу, завданнями якого є з'ясування сильних і слабких сторін, визначення загроз та потенційних можливостей (табл. 1). Одержані результати SWOT-аналізу визначають основні напрями реформування молочного сектору.

Для досягнення ефективності функціонування молокопродуктового підкомплексу в умовах виходу на світовий ринок необхідно здійснити систему заходів, спрямованих на вдосконалення законодавчої бази відносно органічного виробництва та його сертифікації; модернізацію виробництва та переробки молока відповідно до науково-технічного процесу; підвищення якості молочної продукції; зближення українського та європейського екологічного законодавства, запровадження сучасних систем контролю якості у вітчизняних молочних підприємствах; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції; пошук джерел фінансування.

Досліджено, що все законодавство Європейського Союзу в харчовій галузі базується на принципах Стандарту ISO 22000, який визначає вимоги до якості і безпеки продукції всіх організацій продуктового ланцюга [16], що передбачає обов'язкове застосування системи НАССР. Принципи системи є складовою директиви «Гігієна харчових продуктів», яка є обов'язковою для всіх підприємств, що займаються виробництвом харчових продуктів.

Принцип дії вказаної системи контролю за якістю полягає у виділенні критичних контрольних точок у виробництві продукту, на яких можуть виникнути певні ризики, та в подальшій розробці заходів мінімізації цих ризиків [1]. У ЄС під контролем перебувають усі критичні контрольні точки на шляху надходження продукції до кінцевого споживача, тоді як в Україні контролюються лише окремі з них. Результатом цієї ситуації є надходження до споживача неякісної (часто фальсифікованої) продукції. У таких умовах питання необхідності впровадження системи НАССР у вітчизняних молокопереробних підприємствах набуває підвищеної актуальності і передбачено вимогами Закону України «Про якість і безпечність харчових продуктів» [13]. Запровадження системи НАССР у молокопродуктовий підкомплекс визначає такі перспективи:

– забезпечення дотримання принципу простежуваності, що є вимогою ЄС;

– можливість запобігання можливим ризикам;

– надання гарантії якості та безпечності споживачу;

– спрощення бюрократії під час отримання дозволів на експорт продукції;

– підвищення якості молочної продукції;

– можливість освоювати нові ринки збуту без додаткової стандартизації і сертифікації продукції [13].

Необхідно зазначити, що процес впровадження міжнародних систем контролю якості, зокрема НАССР, у молокопродуктовий підкомплекс розпочато (табл. 2), проте цього не вистачає для повного виходу на світовий ринок з дотриманням загальноприйнятих стандартів [4].

Органічний напрям виробництва є частиною стратегії завершення земельної реформи, забезпечення державної підтримки малих, середніх сільськогосподарських підприємств та розвитку ринку збуту, сільських територій, «органічних» виробництв, проектів зрошення та безпеки харчової продукції.

Висновки. Дослідження показують, що органічний сектор може бути ефективним шляхом підвищення ефективності дрібних та середніх агровиробників, де

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу вітчизняного молокопродуктового підкомплексу в контексті органічного виробництва

	Можливості Вихід на нові ринки збуту; інноваційність галузі; підвищення конкурентоспроможності; розширення асортименту продукції; вертикальна інтеграція і створення потужних молочних підприємств агробізнесу; підвищення конкурентоспроможності дрібних товаровиробників.	**Загрози** Скорочення поголів'я; недосконаліть законодавства; зміна попиту, спричинена зменшенням платоспроможності населення; конкуренція; скорочення обсягу експорту.
Сильні сторони Традиційність бізнесу; відсутність бар'єрів входу в бізнес; достатня кількість ресурсів; сприятливі природно-кліматичні умови; наявність робочої сили, висока якість молока.	**Поле СМ** Розширення виробництва; відкриття нових ринків; створення новітніх молочних комплексів; зростання ефективності виробництва молока та молочної продукції.	**Поле СЗ** Неможливість відмови від молочних продуктів незалежно від рівня доходів у зв'язку з їх цінністю.
Слабкі сторони Низька прибутковість; концентрація значної частки виробництва у господарствах населення; роздрібненість товаровиробників; висока собівартість продукції; застаріле устаткування.	**Поле СлМ** Підвищення якості та зниження собівартості продукції за допомогою модернізації виробництва; зниження собівартості за рахунок інтеграції; розвиток спеціалізованих сільськогосподарських підприємств та кооперативів з виробництва молока завдяки кооперації різноспеціалізованих підприємств, інтегрованих на органічну продукцію, що сприятиме підвищенню прибутковості виробництва.	**Поле СлЗ** Необхідність підвищення конкурентоспроможності, додаткове залучення інвестицій; необхідність кооперації виробників; необхідність підвищення якості вітчизняної молочної продукції; зниження продуктивності.

Джерело: сформовано за джерелом [16]

Таблиця 2

Стан впровадження міжнародних систем контролю якості в молокопродуктовий підкомплекс

Галузь	**Розробляється**	**Впроваджується**	**Впроваджено (сертифіковано)**
Молокопродуктовий підкомплекс	Відповідно до вимог ISO 9000		
	3	2	61
	Відповідно до вимог ISO 14000		
	0	0	1
	Відповідно до вимог ISO 22000		
	5	8	54
	Система HACCP		
	7	6	53

Джерело: сформовано автором за джерелом [4]

вони можуть бути більш конкурентоспроможними. Склалося так, що сьогодні вони не можуть конкурувати з великими агрохолдингами через свої технологічні особливості, зокрема закупівельні спроможності, експорт, а інтеграція в цей напрям та об'єднання зусиль дадуть змогу вирішити ці проблеми. Молокопродуктовий підкомплекс України вже зробив перші кроки до органічного виробництва молочної продукції, проте ще залишається низка питань, що потребує вирішення, особливо стосовно сертифікації і законодавчої бази.

Список використаних джерел:

1. Асоціація з ЄС вимагає кращого захисту прав споживачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/48918.
2. Безус Р. Організаційно-економічні засади ефективного розвитку органічного агровиробництва : [монографія] / Р. Безус. – Дніпропетровськ : ТОВ «ЛізуновПрес», 2014. – 380 с.
3. Гайдуцький П. Екологізація суспільної свідомості та розвиток агросфери / П. Гайдуцький, О. Ходаківська. – Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 15–21.
4. Запровадження міжнародних систем контролю якості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.facebook.com/Pavlenko.O/photos/pcb.1652923721610139/1652919274943917/?type=1&theater.
5. Збарський В. Раціональне землекористування – джерело добробуту людей (із досвіду Німеччини) / В. Збарський // Органічне виробництво і продовольча безпека. – Житомир : Полісся, 2015. – С. 19–23.

6. Розвиток і наукове забезпечення органічного землеробства в європейських країнах / [М. Зубець, В. Медведев, С. Балюк] // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 10. – С. 5–8.
7. Лупенко Ю. Формування попиту та пропозиції на ринку органічної продукції / Ю. Лупенко // Органічне виробництво і продовольча безпека. – Житомир : Полісся, 2013. – С. 3–9.
8. Методичні рекомендації з ціноутворення на органічну продукцію / [Ю. Лупенко, В. Месель-Веселяк, П. Саблук та ін.] ; за ред. Ю. Лупенка, В. Месель-Веселяка. – К. : ННЦІАЕ, 2013. – 100 с.
9. Національний університет харчових технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nuft.edu.ua/news/view/innovatsiini-elementy-vid-naukovtsiv_2015.
10. «Органік Мілк» – перший в Україні завод із виробництва органічної молочної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://organic-milk.com.ua.
11. Органічне виробництво: чого очікувати в 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://milkua.info/uk/post/organicne-virobnictvo-cogo-ocikuvati-v-2017-roci.
12. Органічний сектор потребує прийняття нового закону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://agropolit.com/interview/305-olena-kovalova-organichniy-sektor-potrebuye-priynyattya-novogo-zakonu.
13. Про безпечність та якість харчових продуктів : Закон України від 23 грудня 1997 р. № 771/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/425-18.
14. Сучасні тенденції органічного виробництва продукції сільського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://organic.znau.edu.ua/images/news/2016.
15. Moreau C. The French Organic Sector / C. Moreau // L'Agence BIO, France II BIOFACH. Nuremberg. February 13th 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:orgprints.org/22345/13/moreau-2013_BiofachODN_french_market_AgenceBio.pdf.
16. Food safety management systems – Requirements for any organization in the food chain [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:22000:ed-1:v1:en.
17. Costs and benefits of implementing HACCP in the UK dairy processing sector / [S. Henson, G. Holt, J. Northen] // Food Control. – 1999. – Vol. 10. – Is. 2. – P. 99–106.
18. Niggli U. Advantages of organic farming: Environment and economical characteristics / U. Niggli // Органічне сільське господарство та законодавче забезпечення : матеріали II круглого столу країн Східної Європи (Київ, 5 листопада 2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://orgprints.org/15019/08/ niggli-2009-advantages-oa.pdf.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 657:004.05

Балаценко О.Г.,
старший викладач кафедри обліку та економічного аналізу,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Павлова К.В.,
магістрант,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Балаценко О.Г., Павлова К.В. Інформаційні системи Пенсійного фонду України. У статті розглядаються інформаційні системи і технології та їх використання у діяльності ПФУ. Адже сьогодні саме інформаційні системи та новітні технології є основним засобом підвищення ефективності, економічності, якості та розширення послуг, що надаються населенню. Практика свідчить, що в сучасних умовах ефективність реалізації програм пенсійного забезпечення та діяльності установ Пенсійного фонду України значною мірою залежить від інформаційного забезпечення, від повноти інформації.

Ключові слова: інформаційно-аналітична система, ефективність, персоніфікований облік, технічний розвиток, виплати, технологія обробки інформації, страхові внески.

Балаценко Е.Г., Павлова Е.В. Информационные системы Пенсионного фонда Украины. В статье рассматривается информационные системы и технологии, а также их использование в деятельности ПФУ. Ведь сегодня именно информационные системы и новейшие технологии являются основным средством повышения эффективности, экономичности, качества и расширения услуг, которые предоставляются населению. Практика свидетельствует о том, что в современных условиях эффективность реализации программ пенсионного обеспечения и деятельности учреждений Пенсионного фонда Украины в значительной мере зависит от информационного обеспечения, от полноты информации.

Ключевые слова: информационно-аналитическая система, эффективность, персонифицированный учет, технологическое развитие, выплаты, технология обработки информации, страховые взносы.

Balanenko O.G., Pavlova K.V. Information systems of the Pension Fund of Ukraine. The article deals with information systems and technologies and their use in the activities of the Pension Fund of Ukraine. It is important that information systems and state-of-the-art technologies are the main means of improving the efficiency, cost-effectiveness, quality and expansion of services provided to citizens. Practice shows that in today's conditions, the effectiveness of the implementation of pension provision programs and the activities of the Pension Fund institutions depends to a large extent on information provision, on the completeness of information.

Key words: information-analytical system, efficiency, personalized accounting, technical development, payout, technology of information processing, insurance premiums.

Постановка проблеми. Сучасні інтелектуальні інформаційні технології є справжньою рушійною силою світового економічного і технічного розвитку, яка примножує сьогоднішні знання та духовні цінності, розширює сфери використання досягнень науки і техніки XXI сторіччя.

Пенсійний фонд України – центральний орган виконавчої влади, що здійснює керівництво та управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення, проводить збір, накопичення та облік страхових внесків, призначає пенсії та готує документи для їх виплати, забезпечує своєчасне і в повному обсязі фінансування та виплату пенсій, пенсій за особливі заслуги перед Україною, допомоги на поховання, інших соціальних виплат.

Згідно із законодавством, усі пенсійні виплати здійснюються з коштів Пенсійного фонду України. Пенсійний фонд України здійснює контроль за цільовим використанням коштів, які йдуть на виплати. Пенсійний фонд України вносить у встановленому порядку Міністерству праці та соціальної політики України пропозиції з питань формування державної політики у сфері пенсійного забезпечення та контролює впровадження офіційних законодавчих актів.

Діяльність Пенсійного фонду України підпорядкована та координована Кабінетом Міністрів України через Міністра соціальної політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення інформаційними технологіями системи Пенсійного фонду України досліджують такі укра-

їнські вчені та дослідники, як Б. Зайчук, М. Лазебна, О. Жила, Н. Гордієнко, Л. Баранник та інші.

В.В. Федина досліджувала проблемні питання реформування пенсійної системи та його забезпечення: «Нинішня система пенсійного забезпечення, хоча і реформована, нездатна забезпечити людей похилого віку достатнім доходом. Характерними ознаками вітчизняної пенсійної системи є відсутність соціальної справедливості, низький розмір виплачуваної пенсії, великий дефіцит бюджету Пенсійного фонду, недовіра населення до фінансових інститутів. Зволікання з усуненням зазначених проблем може призвести до загострення соціальної напруженості в суспільств».

І.М. Олейченко, Ю.Д. Юрченко провели дослідження поточного стану інформаційного забезпечення щодо впровадження електронної форми обліку: «Важливим пріоритетом розбудови інформаційного суспільства в Україні є інформатизація органів державної влади згідно з концепцією електронного урядування. Електронний уряд (e-government) – концепція здійснення державного управління, характерна для інформаційного суспільства. Базується на можливостях інформаційно-телекомунікаційних технологій і цінностях відкритого суспільства. Характеризується спрямованістю на потреби громадян, економічну ефективність, відкритість для суспільного контролю та ініціативи».

Формулювання цілей статті. Метою статті є з'ясування необхідності забезпечення інформаційними технологіями системи Пенсійного фонду України, а також пошук шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Ця тема є досить актуальною сьогодні, коли інформаційні системи вже не є автоматизацією наявних процедур опрацювання інформації, тому особлива увага приділяється питанням упровадження нових методів роботи, які базуються на новітніх інформаційних технологіях (зокрема, в Пенсійному фонді України).

Пенсійний фонд забезпечує конфіденційність своєї інформації та використовує у своїй роботі ДСТУ 3008-95 «Документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура і правила оформлення»; ДСТУ 4302:2004 «Інформаційні технології. Настанови щодо документування комп'ютерних програм» (ISO/IEC 6592:2000, MOD); ДСТУ 3986:2000 (ISO 8879:1986) «Інформаційні технології. Електронний документообіг. Стандартна мова узагальненої розмітки» (SGML) та рекомендаціями [9].

Основними завданнями управління є: забезпечення формування та ведення реєстру застрахованих осіб Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування; забезпечення технологічного та методологічного супроводу інформаційної взаємодії з органами виконавчої влади; формування, ведення, адміністрування, організаційно-методична підтримка, поточна експлуатація програмного забезпечення, прикладних підсистем інформаційно-телекомунікаційної системи Пенсійного фонду України, баз даних, що використовуються органами Фонду; здійснення моніторингу відомостей про осіб, які підлягають загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню, та забезпечення захисту інформації в цих системах [3, с. 40].

Нині система збирання, обробки та ведення інформації Пенсійного фонду складається з інформаційно-технологічних підсистем:

– автоматизованої системи персоніфікованого обліку внесків (СПОВ);

– автоматизованої системи обробки пенсійної документації на базі комп'ютерних технологій (АСОПД);

– системи призначення та виплати пенсій деяким категоріям громадян;

– автоматизованої системи обліку сплати страхових внесків і центрального сховища обліку сплати страхових внесків (АРМ ОССВ);

– системи реєстрації вхідної та вихідної кореспонденції (АСЕДО).

Основними завданнями інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності установ Пенсійного фонду України є підвищення та аналіз ефективності функціонування системи пенсійного забезпечення стосовно: надання пенсій та всіх видів соціальних допомог малозабезпеченим сім'ям та окремим особам, сім'ям з дітьми, інвалідам і дітям-інвалідам; пенсійного обслуговування одиноких непрацездатних громадян та інвалідів, громадян, які перебувають у будинках-інтернатах для громадян похилого віку та інвалідів; контролю за правильністю призначення та виплати пенсій, допомог і компенсаційних виплат; контролю за наданням пільг ветеранам війни та праці, сім'ям загиблих військовослужбовців, інвалідам, громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи; планування видатків з державного та місцевих бюджетів, Пенсійного фонду та здійснення контролю за їх цільовим використанням; моніторингу соціальних процесів, аналізу рівня бідності та прогнозування рівня життя соціально вразливих верств населення; інформаційного обслуговування.

Принципи аналітичного забезпечення діяльності установ Пенсійного фонду України випливають із загальних принципів економіко-аналітичної діяльності і включають: інтегрованість, гнучкість, надійність, стабільність функціонування засобів інформатизації; типізацію засобів інформатизації та інформаційних технологій щодо обробки даних про осіб, які перебувають на обліку в органах праці та соціального захисту населення; повноту і достовірність інформаційних ресурсів, забезпечення їх цілісності; надійність відомчого та міжвідомчого обміну інформацією в системі пенсійного обслуговування; своєчасність та повноту надання інформаційних послуг користувачам; захист інформації від несанкціонованого доступу. Розроблена і впроваджена Пенсійним фондом України інформаційна система персоніфікованого обліку відомостей щодо застрахованих осіб займає ключове місце у багатовекторній системі заходів для покращення соціального страхування у державі. Нині постала необхідність реформування пенсійного забезпечення, що зумовлено соціально-економічними та політичними змінами в суспільстві.

Сьогодні перед Пенсійним фондом України стоять нові, перспективні завдання. Крім тих, що мають стратегічний характер (упровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування або запровадження єдиного соціального внеску), є ціла низка тактичних завдань, спрямова-

них насамперед на покращення якості обслуговування громадян та якості самої роботи Фонду. Безумовно, найважливішим завданням є забезпечення взаємодії в єдиному інформаційному просторі, який дає змогу поєднати дані різних систем. При цьому необхідно виключити ризики несанкціонованого та неконтрольованого втручання у бази даних. Але це стосується внутрішнього використання інформаційних ресурсів [2].

Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» у 2011 році створений Державний реєстр загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Положення про реєстр застрахованих осіб Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування, затверджене постановою правління Пенсійного фонду України від 18.06.2014 р. № 10-1, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 08.07.2014 р. за № 785/25562, визначає порядок формування реєстру застрахованих осіб Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування (далі – реєстр застрахованих осіб) з метою забезпечення ведення єдиного обліку застрахованих осіб у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування та їх ідентифікації, накопичення, зберігання та автоматизованої обробки інформації про сплату платниками єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та про набуття застрахованими особами права на отримання страхових виплат та порядок надання інформації з Реєстру застрахованих осіб.

Постанова Пенсійного фонду України № 3-3 від 24.02.2017 р. про розвиток інформаційних систем у 2017 році відповідно до завдань, визначених Стратегією модернізації та розвитку Пенсійного фонду України на період до 2020 року, постановляє забезпечити організацію робіт щодо: модернізації центру обробки даних та створення резервного центру обробки даних Пенсійного фонду України; оновлення парку комп'ютерної техніки територіальних управлінь Пенсійного фонду України; технічного та консультативного супроводження процесу міграції в централізовану підсистему «Призначення та виплата пенсій» Інтегрованої комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України даних з автоматизованої системи обробки пенсійної документації; підтримки комплексної системи захисту інформації, взаємодії інформаційних систем відповідно до законодавства; створення механізму надання з реєстру застрахованих осіб Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування інформації органам праці та соціального захисту населення; розроблення та впровадження технологій єдиної централізованої системи аналітики та управління фінансами у солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та реалізації можливості створення технології обробки інформації для видачі посвідчення застрахованої особи та їх обліку.

З метою виконання пріоритетних завдань ПФУ необхідно забезпечити умови щодо розширення доступу застрахованих осіб і пенсіонерів до їхніх персональних даних у системі персоніфікованого обліку [5, с. 211].

Основною інформаційною системою, що забезпечує автоматизацію діяльності ключових технологічних ланок ПФУ, є Інтегрована комплексна інформаційна система ПФУ (ІКІС ПФУ). На поточний момент функціонує друга версія вказаної системи, яка має повну назву «Інтегрована комплексна інформаційна система Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версія 2».

Інтегрована комплексна інформаційна система Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версія 2 призначена для комплексної автоматизації як головних технологічних процесів Пенсійного фонду України (збирання, акумуляція та витрати пенсійних коштів, персоніфікований облік, призначення та виплати пенсій, облік страхувальників, застрахованих осіб та пенсіонерів), так і інших технологічних процесів, що пов'язані зі вказаними основними (документообіг та контроль виконання, бухгалтерський облік, кадрове забезпечення, інформування громадян, аналіз та прогнозування, комплексний захист інформації тощо) [6].

Інтегрована комплексна інформаційна система Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версія 2 складається з двох типів підсистем, таких як:

– функціональні прикладні підсистеми (автоматизація ділових процесів, наведених вище);

– забезпечувальні технологічні підсистеми, що утворюють технічну платформу, яка забезпечує функціонування прикладних підсистем (операційна платформа, зберігання та обробка даних, телекомунікації, відображення, друк даних тощо).

Фактично цільовими користувачами Інтегрованої комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версії 2 є переважна більшість співробітників Пенсійного фонду, кількість яких становить понад 30 тис. осіб.

Загальнодержавне значення Інтегрованої комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версії 2 зумовлюється тим фактом, що в системі накопичуються, зберігаються та обробляються величезні обсяги даних у масштабах всієї держави, зокрема:

– підсистема Призначення та виплати пенсій деяким категоріям громадян (ПВП ДКГ), яка забезпечує своєчасні призначення та виплати пенсій близько 600 тис. пенсіонерам – колишнім співробітникам силових структур;

– єдиний реєстр страхувальників – нараховує інформацію про близько 3 млн. страхувальників (як діючих, так і історію);

– банк даних персоніфікованого обліку – понад 250 млн. первинних документів по понад 29 млн. осіб.

Іншим системним фактором, що зумовлює стратегічне загальнодержавне значення Інтегрованої комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версії 2 є фактор, що система забезпечує виконання соціально значущих задач, до яких має стосунок майже кожна людина в країні: забезпечення збору коштів на пенсійне страхування, персоніфікований облік, призначення та виплати пенсій.

Підхід до створення та розвитку Інтегрованої комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версії 2 забезпечує комплексну і єдину методологію, що передбачає створення інтегрованих в єдине програмно-технічне середовище підсистем.

Згідно з Договором Генерального підряду № 797-ІКІС/02 від 21 листопада 2002 р. на створення Інтегро-

ваної комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України, АТЗТ «Атлас» визнано Пенсійним фондом України Генеральним підрядником створення Інтегрованої комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України, серед іншого, в частині функціональних прикладних підсистем [2].

ПрАТ «Атлас» належить свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір «Інтегрована комплексна інформаційна система Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версія 2 № 30820.

З огляду на вищенаведене, для надання послуг, що є предметом цієї закупівлі, доцільно залучення одного учасника – ПрАТ «Атлас», виконавця таких ключових робіт, як створення, довгостроковий супровід та технічна підтримка Інтегрованої комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України, в тому числі всіх функціональних прикладних підсистем. ПрАТ «Атлас» є Головним підрядником створення Інтегрованої комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версії 2, що володіє винятковими знаннями, досвідом, можливостями щодо надання послуг, які є предметом закупівлі, з урахуванням вищезазначених особливостей.

У зв'язку зі змінами у законодавстві щодо пенсійного забезпечення, використання даних Реєстру застрахованих осіб Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування, зумовлених, зокрема, Законом України № 1801 від 21.12.2016 р. «Про державний бюджет України на 2017 рік», Законом України № 1774 від 06.12.2016 р. «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України», з метою реалізації електронного обміну даними на центральному рівні з органами праці та соціального захисту населення щодо надання з Реєстру застрахованих осіб Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування інформації для призначення всіх видів державної соціальної допомоги та субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива в межах реалізації у 2017 році Стратегії модернізації та розвитку Пенсійного фонду України на період до 2020 року, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2016 № 672-р., існує потреба в модернізації підсистем Інтегрованої комплексної інформаційної системи Пенсійного фонду України. Майнові права інтелектуальної власності на комп'ютерну програму «Інтегрована комплексна інформаційна система Пенсійного фонду України «ІКІС ПФУ», версія 2 (тут і надалі – «Твір»), що підтверджуються Свідоцтвом про реєстрацію авторського права на твір № 30820 від 30.10.2009 р., належать спільно Пенсійному фонду України та ТОВ «Науково-виробниче підприємство «Медирент» [10].

Висновки. Серед основних пріоритетів у роботі Пенсійного фонду України – розвиток сучасних інформаційних технологій. Найактуальніші зараз – максимальна автоматизація, максимальне використання технологічних новацій. Великим досягненням сьогодні є те, що майже всі управління Фонду обладнано електронними каналами зв'язку, інтернетом. Більшість платників страхових внесків мають доступ до сучасних каналів зв'язку. Працівники установ пенсійного забезпечення можуть отримувати звіти від платників електронними каналами, що економить час як платників, так і працівників Пенсійного фонду. Усі питання вирішуються оперативно і максимально чітко.

Отже, всі нововведення в установах соціального захисту населення мають на меті створення єдиного формату обслуговування в установах ПФУ по всій країні, що полегшує й удосконалює роботу органів державного фінансового контролю. Також зазначені заходи з використання спеціалістами управління Пенсійного фонду разом зі страхувальниками новітніх інформаційних технологій дають змогу забезпечити кожній людині, яка в майбутньому вийде на заслужений відпочинок, отримання правильно обрахованих пенсійних виплат.

Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/n_2_2008/doc/1/06.pdf.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zntu.edu.ua/base/i2/iff/ k3/ukr/welding/guide/iso/iso9001.htm.
3. Економіко-аналітична діяльність у державних установах та організаціях: навчально-методичний комплекс / Т.Л. Желюк – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. –118 с.
4. Зайчук Б.Б. Відкритість, дієвість, результативність – пріоритети у роботі уряду та Пенсійного фонду / Б.Б. Зайчук // Вісник Пенсійного фонду України. – 2014. – № 2. – С. 4–5.
5. Ткачук І.М. Організація електронного документообороту між елементами пенсійної системи / І.М. Ткачук // Структурно-інституційні зміни та інвестиційно-інноваційний розвиток регіону: Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції. – Чернівці, 2007. – С. 441–443.
6.Усачова Т. Фонд забезпечує вільний доступ громадян до інформації // Пенсійний кур'єр. – 2010. – № 4.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/25-2-2017/28.pdf
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pfu.gov.ua – офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.courier-pfu.com.ua – тижневик Пенсійного фонду України.

УДК 338.48

Білоусова С.В.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Міжнародний університет бізнесу і права
Білоусов О.М.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економічної,
Міжнародний університет бізнесу і права
Імшеницька І.Г.,
старший викладач кафедри маркетингу,
Міжнародний університет бізнесу і права

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Білоусова С.В., Білоусов О.М., Імшеницька І.Г. Використання маркетингових досліджень у туристичній галузі. У статті розглянута важливість проведення маркетингових досліджень для планування діяльності у туристичній галузі, дослідження внутрішнього потенціалу туристичного підприємства. Описано тенденції українського ринку туристичного продукту, визначено замовників маркетингових досліджень і розглянуто теми для вивчення туристичного ринку.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові дослідження, туристична галузь, туристичний продукт, туристичний ринок.

Белоусова С.В., Белоусов А.Н., Имшеницкая И.Г. Использование маркетинговых исследований в туристической отрасли. В статье рассмотрена важность проведения маркетинговых исследований для планирования деятельности в туристической отрасли, исследования внутреннего потенциала туристического предприятия. Описаны тенденции украинского рынка туристического продукта, определены заказчики маркетинговых исследований и рассмотрены темы для изучения туристического рынка.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые исследования, туристическая отрасль, туристический продукт, туристический рынок.

Bilousova S.V., Bilousov O.M., Imshenitska I.G. Use marketing research in the tourism industry. The article considers the importance of carrying out marketing researches for planning the activity in the tourism industry, studying the internal potential of the tourist enterprise. The trends of the Ukrainian tourist product market are described, the customers of marketing research are determined and topics for studying the tourist market are considered.

Key words: marketing, marketing research, tourism industry, tourism product tourist market.

Постановка проблеми. Важливість проведення маркетингових досліджень для планування діяльності будь-якого підприємства є доведеним фактом. Підприємства всіх галузей економіки вкладають гроші у вивчення ринку з метою виробництва потрібних товарів і надання визначених послуг. Крім того, маркетингові дослідження допомагають вивчати необхідний споживачам обсяг продукції та послуг.

Наявні українські тенденції сьогодення в галузі попиту на туристичний продукт:

– збільшення кількості туристів, які подорожують за кордон два або більше разів на рік (як правило, взимку та влітку);

– збільшення кількості туристів, які користуються послугами однієї туристичної компанії (стали її постійними клієнтами);

– серед населення, яке відносить себе до середнього класу, збільшується відсоток тих, хто відносить туризм до першочергових потреб.

Таким чином, можна говорити про загальноукраїнську тенденцію до зростання попиту на туристичні послуги, що вказує на високу актуальність питання особливостей проведення маркетингових досліджень на підприємствах туристичної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні та вітчизняні вчені звернули увагу на сферу послуг у 50–60 роках минулого сторіччя. Різнобічний аналіз маркетингу послуг почав свій розвиток на початку 70-х рр. XX ст. Маркетинговим дослідженням у туристичній діяльності присвятили наукові роботи багато вчених. Перші вітчизняні публікації, присвячені безпосередньо маркетингу туризму, з'явилися на початку 90-х рр. XX ст. (І.Т. Балабанов, Н.Є. Кудла, Ю.А. Олєнічева, М.М. Туріянська, В. Хунзікер, Ф. Котлер [2], Т.О. Примак [3], А.М. Костюченко, Е.В. Новаторов, Н.Є. Кудла [4], Ю. М. Правик [6], І.М. Школа та інші). Дослідження цих авторів ґрунтуються на глибокому аналізі сутності, проблем та перспектив маркетингу туристичних послуг, але питання особливостей вивчення ринку туристичних послуг залишається актуальним і потребує подальшого розгляду.

Незважаючи на це, тема проведення маркетингових досліджень у сфері туризму та глибинних питань їх організаційно-економічних засад досі повністю не вивчена.

Виклад основного матеріалу. Мета туристичного маркетингу – визначити основні групи замовників аналізу ринку й оцінити вплив доходу населення на туристичний попит, надання споживачам необхідного продукту у визначений час і в певному місці; виокремити особливості проведення маркетингових досліджень у туристичній галузі. Система управління маркетингом функціонує в реальному масштабі часу. Тому розрахунок на інтуїцію, минулий досвід і судження фахівців не можуть повною мірою забезпечити стійкий розвиток фірми. Повернення ж до «вихідних позицій» часто пов'язане зі значними витратами у зв'язку із зобов'язаннями і відповідальністю перед клієнтами, діловими партнерами тощо. Для зменшення ступеня невизначеності та ризику туристське підприємство повинно мати повну, достовірну і своєчасну інформацією про кон'юнктуру ринку. Отримання такої інформації вимагає проведення маркетингових досліджень.

Професійне проведення маркетингових досліджень дає змогу туристському підприємству об'єктивно оцінити свої ринкові можливості і вибрати ті напрями діяльності, де досягнення поставлених цілей стає можливим із мінімальним ступенем ризику і з більшою визначеністю.

Маркетингові дослідження являють собою збір, обробку та аналіз даних з метою зменшення невизначеності, що сприяє прийняттю маркетингових рішень [1].

Маркетингові дослідження поділяють на три типи:

– попередні;

– описові;

– аналітичні.

Найчастіше структура дослідження містить п'ять обов'язкових етапів:

1) визначення цілей і завдань дослідження;

2) відбір джерел інформації;

3) збір інформації;

4) аналіз інформації;

5) представлення результатів дослідження.

Вихідним пунктом маркетингового дослідження є точне формулювання його цілей і завдань. Вони прямо випливають зі специфіки проблеми, актуальної для фірми. Виокремлюють такі підходи до визначення проблем маркетингової діяльності, як:

– аналіз результатів виробничо-господарської та збутової діяльності підприємства;

– експертне опитування керівників і фахівців;

– спостереження за виконанням маркетингових функцій.

Ці підходи найчастіше застосовуються в сукупності, що дає змогу отримувати найбільш повну інформацію про проблеми, які належить вирішити у процесі маркетингових досліджень. Наприклад, на підприємстві спостерігається зниження обсягу продажів туристського продукту. Ця проблема вимагає спеціального дослідження, цілі якого можна сформулювати таким чином:

– які причини зменшення продажів;

– що необхідно зробити для протидії цьому явищу.

Конкретна мета диктує вибір головних напрямів та обсягів дослідження. Деколи на цьому етапі виконуються попередні (неформальні) дослідження для отримання даних, що дають змогу уточнити зміст проблеми.

Відбір джерел інформації здійснюється для конкретизації і полегшення пошуку необхідних відомостей. Основним завданням при цьому є отримання необхідних даних з максимальною швидкістю й ефективністю. Всю інформацію можна розглядати як сукупність первинних та вторинних даних.

Збір інформації передбачає її накопичення і впорядкування залежно від особливостей об'єкта та предмета дослідження, зв'язків проблеми з ринком, споживача, конкурентами тощо.

Аналіз зібраної інформації означає її вивчення та переробку за допомогою різних методів і прийомів, а також витяг необхідних відомостей з усього масиву отриманих даних. При цьому широко використовуються економіко-статистичні, економіко-математичні, графічні та інші методи обробки інформації.

У результаті маркетингового дослідження розробляються висновки і рекомендації, спрямовані на вирішення поставлених проблем. Вони повинні бути достатньо аргументованими і є базовими для розроблення відповідних маркетингових заходів. Припустимо дослідження показало, що основною причиною зменшення обсягу продажів є зниження якості наданих послуг партнерами фірми. У цьому разі найбільш ймовірне пред'явлення обґрунтованих претензій партнерам з метою виключення аналогічної ситуації в майбутньому.

Підсумки маркетингових досліджень можуть бути представлені у вигляді короткого викладу суті дослідження або повного звіту, в якому систематизовано в максимально наочній формі (таблиці, графіки, діаграми тощо) викладається схема дослідження, містяться детально обґрунтовані висновки і рекомендації.

Структура звіту може містити такі розділи, як:

– вступ;

– методологія дослідження;

– результати дослідження;

– висновки та рекомендації;

– додатки.

Ефективність маркетингових досліджень значною мірою залежить від комплексного підходу до суті проблеми з метою отримання туристським підприємством вичерпних відповідей на питання:

– що ми продаємо і в яких умовах?

– де і кому ми продаємо свої послуги?

– хто (що) заважає нам продавати?

Відповідно до цього визначаються напрями маркетингових досліджень:

– середовище маркетингу;

– ринок;

– туристський продукт;

– конкуренти;

– споживачі.

До особливостей проведення маркетингового дослідження на підприємствах туристичної галузі належить визначення основних груп замовників, які найбільше зацікавлені у проведенні маркетингових досліджень (рис. 1).

Перша група замовників включає найбільш великих туристичних операторів країни.

Їхньою метою є утримання ринку та пошук нових напрямів розвитку бізнесу. Залежність цих компаній

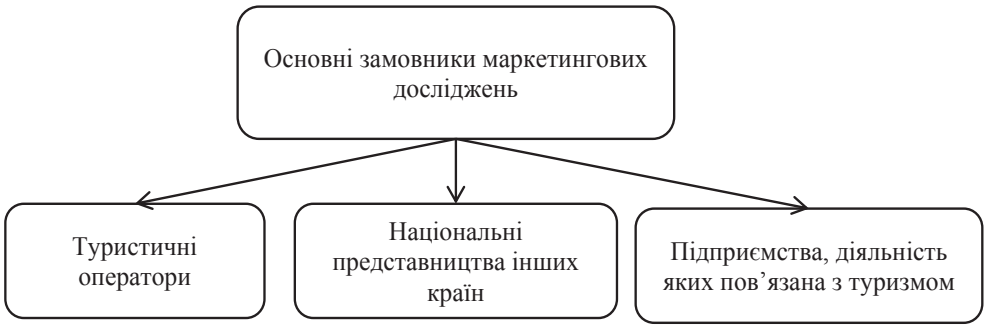


Рис. 1. Основні замовники маркетингових досліджень

від кон'юнктури ринку є великою, тому маркетингова спрямованість є регулярним засобом планування діяльності та запезпечення їхньої подальшої успішності. До другої групи належать національні туристичні організації закордонних країн. Вони проводять маркетингові дослідження з метою визначення рівня зацікавленості до своїх держав і пошуку шляхів просування країни на українському ринку. Третя група включає такі підприємства, як страхові компанії, перевізники, рекламні, юридичні та інформаційні організації. Ці дві групи замовників використовують маркетинговий інструментарій епізодично, тому що їхня діяльність прямо не залежить від змін туристичного ринку.

Для аналізу ринку необхідно охарактеризувати сучасний ринок туристичних послуг України. Основні його властивості:

– недостатня кількість висококваліфікованих кадрів: на початку туристичної діяльності в Україні до галузі залучалися переважно представники інших спеціальностей;

– сьогодні випуск студентів вищих навчальних закладів не покриває потребу у спеціалістах високого рівня;

– велика кількість туристичних підприємств;

– умовний розподіл підприємств на туристичних операторів і туристичних агентів;

– перші мають формувати туристичний продукт, забезпечувати трансфер і розміщення, а другі повинні його продавати;

– залежність діяльності туристичних підприємств від столиці та великих обласних центрів: отримання переважної кількості віз можливо лише в Києві; трансферні сполучення здійснюються через великі аеропорти, яких в країні небагато;

– більшість туристичних компаній належить до підприємств малого бізнесу та має обмежені оборотні ресурси; розвиток туристичних мереж повільний та має хаотичний характер;

– невеликий прошарок населення, для якого відпочинок входить у перелік речей першої необхідності;

– відсутність вільних фінансових ресурсів для раннього бронювання місць у готелях і чартерних авіарейсах.

Таким чином, можна говорити про те, що сукупність розглянутих факторів сприяє збільшенню конкуренції на ринку та його дестабілізації, частій зміні пріоритетних напрямів туризму та розширенню спектра діяльності підприємства туристичної галузі. У таких умовах розуміння особливостей формування туристичного попиту та його еластичності щодо доходу набуває великого значення.

Маркетингові дослідження мають істотне значення для будь-якої фірми з метою виявлення загроз, слабких і сильних сторін і можливостей туристичного ринку, а також для вироблення маркетингової стратегії та успішного ведення бізнесу. Дослідження в туризмі забезпечують інформаційну базу для прийняття правильних управлінських рішень менеджерами в туризмі. Вони дають змогу виявити проблеми, що заважають ефективному веденню бізнесу, причини виникнення та можливі шляхи їх вирішення. З їх допомогою можна побачити нові можливості, визначити ефективні шляхи ведення бізнесу; краще зрозуміти запити ринку і знизити ймовірність ризику. Результати досліджень значною мірою зумовлюють успіх функціонування туристського підприємства.

Таким чином, маркетологи можуть планувати, здійснювати та контролювати діяльність із надання туристичних послуг більш успішно за наявності необхідної інформації. Більшість управлінських рішень має прийматися з урахуванням даних, отриманих під час проведення маркетингових досліджень.

Інтенсивне зростання туризму в Україну в перші роки незалежності не сприяло проведенню маркетингових досліджень і плануванню маркетингової діяльності. Однак світова економічна криза 2008 р. змусила багато турфірм переглянути методи своєї роботи, щоб вижити в умовах кризи та жорсткої конкуренції. З практики функціонування європейських турпідприємств випливає, що основними завданнями для них є отримання довгострокового прибутку і підтримання попиту на свої продукти і послуги, визначення і задоволення потреб клієнтів. Концепція ведення бізнесу на західному ринку припускає планування та проведення маркетингової діяльності вже на самому початку розроблення туристського продукту.

Проведення маркетингових досліджень дає змогу фірмі знати потреби потенційних клієнтів, визначати можливе число покупців продукту або послуги, де і за якою ціною вони хочуть це купити і чого чекають від цього придбання. Доцільним є проведення двох видів маркетингових досліджень, таких як:

1) поточне дослідження, що здійснюється постійно з метою виявлення всіх змін і тенденцій, які мають місце на туристичному ринку (навіть незначні зміни в навколишньому середовищі фірми можуть вплинути на результати управлінських рішень);

2) ситуаційне дослідження однієї певної проблеми з метою перевірки припущення або аналізу змін на туристському ринку.

Фірма проводить комплексне дослідження ринку туризму з метою оцінки загальної ситуації, що склалася; проблем і загроз, які виникають із неї; можливостей, що з'являються. При цьому можуть бути виокремлені ресурси на проведення дослідження за однією або декількома проблемними ситуаціями, що виникають у процесі її роботи. Крім того, фірма досліджує зовнішні і внутрішні фактори впливу, вивчає ефективність рекламної кампанії, потенціал ринку, тенденції у розвитку бізнесу.

Цілі маркетингових досліджень у туризмі досить різноманітні:

1. Виявлення значних проблем. Інтенсивність щоденної бізнес-діяльності залишає для виконавців мало часу для того, щоб сконцентруватися на проблемних сферах діяльності, які є перешкодою для успішного функціонування підприємства. Виявлення причин і проблем, що викликають неефективність бізнесу, часто є одним із багатьох простих внесків у дослідження управлінського процесу.

2. Підтримка зв'язку підприємства з його цільовими ринками. Дослідження в туризмі дають змогу виявити майбутні тенденції, дають можливість краще зрозуміти запити ринків і простежити зміни, що відбуваються на ринках, для розроблення відповідної політики. Дослідження знижують вірогідність виникнення ризику від несподіваних змін на ринках. Певною мірою дослідження забезпечують гарантію того, що фірма не буде виробляти товар, який у зв'язку зі змінами, що відбулися на ринку, став уже застарілим для цього ринку.

3. Зниження витрат. Дослідження допомагає визначити найбільш ефективні методи ведення бізнесу і виключити неефективні.

4. Розроблення нових джерел прибутку. Дослідження можуть привести до відкриття нових ринків, нових товарів і нових варіантів використання товарів, які вже перебувають у продажу.

5. Допомога в стимулюванні продажів. Результати дослідження цікаві не тільки для певної фірми, а й для суспільства загалом і можуть бути використані в рекламних кампаніях для стимулювання продажів. Це насамперед стосується досліджень споживчого ставлення до продукту, послуги і тих досліджень, під час проведення яких споживачів просять дати оцінку певним продуктами і послугам.

6. Створення сприятливого ставлення з боку покупців. Споживачі добре ставляться до проведення туристськими підприємствами досліджень. Вони вважають, що компанії, які займаються подібною діяльністю, дійсно піклуються про них і докладають зусиль для створення продукту чи послуги, яка б задовольнила їхні потреби. Так, якщо в преамбулі до анкети вказати мету опитування, наприклад, підвищення якості обслуговування, то клієнти будуть охочіше відповідати на питання анкети і у них створиться позитивне враження про фірму, яка піклується про підтримку або поліпшення якості надаваних послуг.

Дослідження в туризмі мають різні форми: від примітивних до більш складних, від простого збору фактів до використання комплексних математичних моделей.

Маркетингові дослідження можуть бути спрямовані на вирішення різних завдань, з безлічі яких виокремимо такі найбільш типові, як:

– оцінка ринкового потенціалу підприємства;
– аналіз частки ринку;
– вивчення характеристик ринку;
– аналіз продажів;
– вивчення тенденції ділової активності;
– знаходження потенційних споживачів, оцінка їх потреб, існуючого і майбутнього попиту;
– поточні спостереження за цільовим ринком;
– прогнозування довгострокових тенденцій розвитку ринку;
– вивчення діяльності конкурентів;
– аналіз ступеня задоволеності споживачів пропонованими послугами.

Методологічну основу маркетингових досліджень становлять загальнонаукові, аналітико-прогностичні методи і прийоми, запозичені з різних галузей знань, а також методи власне маркетингового аналізу:

1. Системний аналіз широко застосовується в маркетингових дослідженнях, оскільки дає змогу розглядати будь-яку ринкову ситуацію як якийсь об'єкт для вивчення з великим діапазоном внутрішніх і зовнішніх причинно-наслідкових зв'язків. Так, зміни на ринку туристичних послуг можуть бути зумовлені, з одного боку, зовнішніми процесами, що відбуваються в економіці і політиці країни, а з іншого – внутрішніми процесами у сфері туризму.

2. Комплексний підхід дає змогу досліджувати ринкову ситуацію, розглядаючи її як об'єкт, що має різні прояви. Наприклад, проблематика ринку конкретного туристського продукту може бути пов'язана зі зміною попиту або ціни, тобто з такими аспектами досліджуваного об'єкта (або ситуації), за допомогою яких можна визначити стратегічні та оперативні рішення виходу із ситуації.

Системний аналіз та комплексний підхід дуже тісно взаємопов'язані і, по суті справи, не можуть бути реалізовані один без іншого. Однак у конкретній ринковій ситуації необхідно досліджувати, по-перше, всі її взаємозв'язки (внутрішні та зовнішні), а по-друге, всі сторони й аспекти її прояву (структура та обсяг).

3. Програмно-цільове планування використовується під час вироблення та реалізації стратегії і тактики маркетингу. Ба більше, можна відзначити, що маркетинг – це і є програмно-цільовий підхід до ринкової діяльності, на основі якого будується вся планова маркетингова робота туристського підприємства.

4. Лінійне програмування як математичний метод вибору оптимального рішення (з мінімальними витратами, максимальним прибутком, найменшими витратами зусиль або часу) застосовується під час вирішення низки завдань: наприклад, розроблення найбільш вигідних турів в умовах обмежених ресурсів, планування маршрутів та інше.

5. Теорія зв'язку розглядає механізм «зворотних зв'язків», дає змогу отримати сигнальну інформацію про процеси, що виходять за межі встановлених параметрів. Застосування теорії зв'язку допомагає вдосконалювати взаємини туристського підприємства з клієнтами та діловими партнерами, а також підвищувати ефективність використання отриманих даних.

6. Методи теорії ймовірності полегшують прийняття рішень, які зводяться до визначення значення ймовірності настання певних подій та вибору із можливих дій найбільш пріоритетних. У цьому разі йдеться, наприклад, про те, пропонувати на ринок продукт *X* або *У*, використовувати стратегію високих або низьких цін та ін.

7. Мережеве планування дає можливість моделювати послідовність окремих видів робіт або операцій, чітко фіксувати основні етапи роботи, визначати терміни їх виконання, розмежувати відповідальність, економити кошти. Цей метод ефективний під час розроблення програм маркетингу, організації пробного маркетингу, підготовки та проведення рекламних кампаній.

8. Розв'язанню реальних маркетингових ситуацій істотно допомагає метод ділових ігор, що дає змогу у процесі пошуку оптимальних рішень «програвати» спрощені моделі (наприклад, поведінки споживачів туристських послуг).

9. Економіко-математичні методи дають можливість з урахуванням чинних факторів визначити оптимальні маркетингові стратегії, дії конкурентів, а також оцінити оптимальні витрати для одержання необхідного обсягу прибутку.

10. Надзвичайно широко в маркетингу використовуються методи експертних оцінок. Вони дають змогу досить оперативно отримати відповідь про можливі процеси розвитку тієї чи іншої події на ринку, виявити сильні і слабкі сторони туристського підприємства, оцінити доцільність та ефективність тих чи інших маркетингових заходів.

11. У маркетингових дослідженнях активно використовуються методичні прийоми, запозичені з інших галузей знань. Найбільше зв'язок простежується з такими науками, як соціологія та психологія (психологічні тести, мотиваційний аналіз), оскільки особлива увага приділяється мотивації поведінки споживачів, оцінці сприйняття клієнтами рекламних матеріалів, туристського продукту або фірми загалом. Соціологічні методи (опитування) дають змогу дослідити процеси поширення інформації на ринку, виявляти відношення споживачів до туристичних послуг, мотивацію туристів і чинники, що визначають споживчий вибір.

Висновки. Таким чином, маркетинг і, зокрема, маркетингові дослідження спроможні суттєво впливати на підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства. Використання результатів цих досліджень здатне забезпечити до 80% ринкового успіху в туризмі, однак не саме по собі, а за умови, що рішення, які визначають господарську діяльність, здійснюються на їх основі. Саме професійне і грамотне проведення маркетингових досліджень дає змогу туристичному підприємству об'єктивно оцінити свої ринкові можливості і вибрати ті напрями діяльності, в яких досягнення поставлених цілей стає можливим з мінімальним ризиком і максимальною визначеністю. Використання науково обґрунтованих методів та інструментарію проведення маркетингових досліджень дає можливість підприємству швидше адаптуватися до динамічних змін ринкової ситуації, а також розробляти чіткі стратегічні перспективи діяльності. Під час проведення маркетингового дослідження на підприємствах туристичної галузі існують певні особливості. Вони полягають у диференціації виду замовників і, як наслідок, теми вивчення ринку; аналізі еластичності туристичного попиту; постановці проблеми, яка залежить від мети туристичної компанії.

Список використаних джерел:

1. Дурович А. Маркетинговые исследования в туризме [Текст]: Учеб.-практ. пособие / А. Дурович, Л. Анастасова. – Минск: ООО «Новое знание», 2002. – 348 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 816 с.
3. Примак Т.О. Маркетингові аспекти просування послуг [Електронний ресурс] / Т.О. Примак, А.М. Костюченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/84.pdf.
4. Кудла Н.Є. Маркетинг туристичних послуг / Н.Є. Кудла. – К. : Знання, 2011. – 351 с.
5. Кудла Н.Є. Менеджмент туристичного підприємства: підручн. / Н.Є. Кудла. – К.: Знання, 2012. – 343 с.
6. Правик Ю.М. Маркетинг туризму : підручник / Ю.М. Правик. – К. : Знання, 2008. – 303 с.
7. Офіційний сайт Всесвітньої туристської організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unwto.org/index_r.php.
8. Карягін Ю.О. Маркетинг турпродукту / Ю.О. Карягін, З.І. Тимошенко, Т.О. Демура, Г.Б. Мунін. – К. : Кондор, 2009. – 394 с.
9. Оленичева Ю.А. Перспективы развития рынка туристических услуг в условиях глобализации / Ю.А. Оленичева // Вісник ДІТБ. – 2012. – № 16 – С. 317–322.

УДК 334.726

Близнюк Т.П.,
кандидат экономических наук, доцент,
докторант кафедры менеджмента и бизнеса,
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца

СУЩНОСТЬ ДЕФИНИЦИИ «МУЛЬТИНАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ»: КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД

Близнюк Т.П. Сущность дефиниции «мультинациональная компания»: кросс-культурный подход. Проведено исследование и анализ походов к определению сущности дефиниции «мультинациональная компания» в контексте кросс-культурного менеджмента. В результате анализа выделено три основных подхода к определению сущности дефиниции «мультинациональная компания»: географический; кросс-культурный и функциональный. Основной концепцией управления мультинациональной компанией является кросс-культурный менеджмент. В результате исследования выявлено, что мультинациональной может быть компания любой формы собственности и размера. Мультинациональными могут быть современные университеты при условии их активной международной деятельности.

Ключевые слова: мультинациональная компания, кросс-культурный менеджмент, мультинациональность, географический подход, кросс-культурный подход, функциональный подход.

Близнюк Т.П. Сутність дефініції «мультинаціональна компанія: крос-культурний підхід. Проведено дослідження й аналіз підходів до визначення сутності дефініції «мультинаціональна компанія» в контексті крос-культурного менеджменту. У результаті аналізу виокремлено три основних підходи до визначення сутності дефініції «мультинаціональна компанія: географічний; крос-культурний і функціональний. Основною концепцією управління мультинаціональної компанією є крос-культурний менеджмент. У результаті дослідження виявлено, що мультинаціональною може бути компанія будь-якої форми власності та розміру. Мультинаціональними можуть бути сучасні університети за умови їх активної міжнародної діяльності.

Ключові слова: мультинаціональна компанія, крос-культурний менеджмент, мультинаціональність, географічний підхід, крос-культурний підхід, функціональний підхід.

Blyznyuk T.P. The essence of the definition «multinational company»: cross-cultural approach. Approaches to the essence of the definition «multinational company» in context of cross-cultural management are analyzed. As a result of analysis, three main approaches of determining the essence of the definition "multinational company" are identified: geographic aspect; cross-cultural aspect and functional aspect. Main concept of management multinational company is cross-cultural management. It was revealed that a company of any form of ownership and size could be multinational. Even universities could be classified as multinational if they are actively engaged in international activities.

Key words: multinational company, cross-cultural management, multinationality, geographical approach, cross-cultural approach, functional approach.

Постановка проблемы. Мультинациональная компания являются одним из самых распространенных типов компаний, которые функционируют в международном бизнесе. В настоящее время насчитывается более 61 тысячи компаний, которые по разным критериям можно классифицировать как мультинациональные. На долю 500 наиболее крупных мультинациональных компаний приходится около 25% производства мирового продукта и почти 50% всей мировой торговли. Более 85% этих компаний базируются в странах Западной Европы, США, Канады, Австралии и Японии, однако в последние десятилетия появились новые мультинациональные компании в таких странах, как Южная Корея, Тайвань, Испания, Мексика, Аргентина и Бразилия. Поэтому деятельность мультинациональных компаний стала одним из важнейших факторов развития непрерывных процессов глобализации в мировой экономике.

Анализ последних исследований и публикаций. Такие дефиниции, как «глобальная компания» (global company), «транснациональная компания» (transnational company), «международная компания» (international company) и «мультинациональная компания» (multinational company) в ряде источников [14; 22] используются в качестве синонимов. Однако такой подход является не совсем правильным, поскольку эти категории не являются равнозначными и синонимичными.

Результаты исследований сущности дефиниции «мультинациональная компания», проведенных в Государственном университете штата Айова [22], свидетельствуют, что в настоящее время не существует единого подхода к сущности этой дефиниции.

Организация Объединенных Наций в своих отчетах чаще использует термин «мультинациональная компания» (multinational company), в то время как Международная Организация Труда и Организация Экономического Сотрудничества и Развития предпочитают использовать категорию «мультинациональное предприятие» (multinational enterprise).

Согласно подходу, представленному Организацией Объединенных Наций [28], термин «мультинациональный» означает, что в деятельности компании или предприятия участвует больше чем одна нация, и эта деятельность связана с активами, продажами, производством, персоналом компании, находящимися в другой стране, или прибылью, получаемой от иностранных филиалов. В то же время в ежегодных всемирных инвестиционных отчетах, публикуемых Организацией Объединенных Наций, представлен индекс транснациональности (transnationality index) крупнейших мировых транснациональных компаний [34], который является средним из трех показателей, таких как 1) доля зарубежных активов компании; 2) доля продаж компании за границу; 3) доля представителей других наций в персонале компании. Однако конкретных критериев оценки деятельности мультинациональных компаний в отчетах, публикуемых Организацией Объединенных Наций, не представлено.

В целом можно утверждать, что в настоящее время отсутствует единая точка зрения ученых на сущность самой дефиниции «мультинациональная компания».

Формулирование целей статьи. Целью статьи является исследование и анализ походов к определению сущности дефиниции «мультинациональная компания» в контексте кросс-культурного менеджмента.

Изложение основного материала. В ряде работ исследователи [6; 8; 10; 12; 14; 25; 31] придерживаются подхода к сущности дефиниции «мультинациональная компания», учитывающего только географические особенности ведения бизнеса на международном уровне. Согласно этому подходу, компания становится мультинациональной, если она осуществляет свою деятельность более чем в одной стране мира, т. е. не только в стране, где компания зарегистрирована, но и в других странах. В то же время в рамках этого похода Р.И. Кейвс и Дж. Х. Даннинг [8; 12] предпочитают использовать дефиницию «мультинациональное предприятие» вместо «мультинациональная компания», четко указывая сферы деятельности компании (производство и нематериальные услуги), что значительно сужает их трактовку этой дефиниции.

Точка зрения, достаточно близкая к этому подходу, который учитывает только географические особенности ведения бизнеса на международном уровне, отражена в работах [2; 3; 5; 11; 21; 23; 26; 28]. Согласно мнению этих исследователей, мультинациональную компанию можно определить на основе географических особенностей размещения активов компании, т. е. мультинациональной является компания, которая имеет активы более чем в одной стране. В то же время исследователи [3] в своем определении «мультинациональной компании» уточняют, что «объединение активов и ответственностей позволяет учитывать местные особенности», что свидетельствует о рассмотрении «мультинациональной компании» именно в кросс-культурном аспекте. Также в рамках этого подхода С. Куллуван [26] указывает, что мультинациональной является компания, «которая имеет более 10% акционерного капитала или контрактного участия (контракты на управление, франчайзинг и лизинговые соглашения) в более чем одной стране».

Следующим подходом к определению сущности «мультинациональной компании», по мнению ряда ученых [13; 16; 18; 32], является подход, основанный на наличии у компании прямых инвестиций в иностранные активы. В рамках этого похода исследователи [1; 13; 16; 32] считают, что мультинациональной является компания, которая имеет иностранные инвестиции и осуществляет деятельность, связанную с приростом добавленной стоимости более чем одной стране.

Еще один подход к определению сущности «мультинациональной компании» основывается на наличии кросс-культурных взаимодействий как внутри компании [4; 22; 24; 27], так и во внешней среде [7; 9].

В целом, ключевым, по нашему мнению, в определении сущности дефиниции «мультинациональная компания» является позиция Х. Перлмуттера [29], который утверждает, что при определении мультинациональности компании недостаточно единого критерия, а также количественных показателей, таких как доля иностранного капитала и пр. Необходимо рассматривать компании в трех ключевых направлениях:

1) географическом – деятельность компании за пределами одной страны;

2) кросс-культурном – наличие кросс-культурных взаимодействий во внутренней и внешней среде компании;

3) функциональном – наличие иностранных активов.

Также не существует единой точки зрения о том, какая форма собственности и размер бизнеса наиболее характерны для мультинациональной компании. Так, согласно точке зрения ряда ученых [4; 9; 10; 22; 24; 29], это может быть любая компания, независимо от формы собственности и размера, которая осуществляет свою деятельность за пределами своей страны. Также исследователи Дж. Х. Даннинг и М. Лундан [13] отмечают, что мультинациональными могут быть как государственные, так и частные компании.

В своем исследовании ученый Л. Енгвел [15] доказывает, что современные университеты также могут быть мультинациональными компаниями при наличии активной международной деятельности в этих университетах.

Одной из основных концепций, в рамках которой осуществляют свою управленческую деятельность именно мультинациональные компании, является кросс-культурный менеджмент, поскольку именно кросс-культурный менеджмент используется многонациональными компаниями для решения проблем, возникающих в процессе кросс-культурного взаимодействия как в рамках внутренней среды компании (взаимодействие между сотрудниками компании), так и во внешней среде (взаимодействие между сотрудниками и контрагентами компании).

Согласно точке зрения ученых Дж. Гребликайте и Р. Даугелиене [17], кросс-культурный менеджмент – это новый тип управления, учитывающий культурные различия персонала в процессе управления, который используется для повышения эффективности коммуникаций как внутри компании, так и в ее международных отношениях.

Д. Томас, Ф. Стейси в своей работе [33] выделяют следующие основные кросс-культурные проблемы мультинациональных компаний:

1) управление культурой в рамках международного бизнеса;

2) разнообразие в управленческих системах в зависимости от вида деятельности, размера, основных целей и страны размещения компании;

3) различия в стандартах работы в разных странах;

4) особенности национальной этики в бизнесе каждой страны.

Ученые Д. Томас, Ф. Стейси [33] считают, что одной из основных задач кросс-культурного менеджмента является прежде всего устранение кросс-культурных барьеров. В то же время еще одной задачей кросс-культурного менеджмента является избежание образования таких барьеров в деятельности мультинациональных компаний.

Руководители и подчиненные являются частью национальных сообществ. Поэтому, как отмечают в своей работе Г. Хофстеде и Г. Дж. Хофстеде [20], чтобы понять основу поведения сотрудников, руководители должны знать и понимать национальную специфику этих сотрудников. Именно эти знания необходимы для понимания методов и процедур, характерных для стиля управления, используемого в данной стране.

Наиболее известными национальными стилями управления являются американский, европейский, китайский и японский. Однако современные теории управления не учитывают особенности организационной культуры компаний в разных странах и национальную культуру сотрудников. Как отмечает Г. Хофстеде [19], использование стиля управления, присущего одной культуре, может быть неэффективным в другой, а теории управления всегда должны быть междисциплинарными.

Результаты исследования, проведенного Р. Квинном [30], показали, что ни один стиль управления не эффективен во всех культурах, а эффективность управления зависит прежде всего от менеджеров, которые способны управлять в кросс-культурной среде.

Выводы. Таким образом, в результате систематизации и анализа подходов к сущности дефиниции «мультинациональная компания» выделено три основных похода к этой дефиниции: географический; кросс-культурный и функциональный. Выявлено, что мультинациональной может быть компания любой формы собственности и размера. Мультинациональность может быть присуща даже университетам при условии их активной международной деятельности. Основной концепцией управления мультинациональной компанией является кросс-культурный менеджмент, в рамках которого мультинациональные компании решают свои основные кросс-культурные проблемы. Для эффективного управления мультинациональной компании необходимы менеджеры, которые способны управлять в кросс-культурной среде. Дальнейшими исследованиями в этом направлении станет разработка практических рекомендаций по управлению персоналом в мультинациональной компании.

Список использованных источников:

1. Гриффин Р. Международный бизнес. / Р. Гриффин, М. Пастей. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.
2. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. / А.П. Киреев. – М.: Изд-во «Международыне отношения, 1997. – 416 с.
3. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент. / П.І. Юхименко, Л.П. Гацька, М. В. Півторак та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
4. Bartlett C. Managing across borders: the transnational solution. / C. Bartlett, S. Ghoshal. – London: Century Business, 1989. – 270 p.
5. Buckley P. J. A critical view of theories of the multinational enterprise. / P. J. Buckley. In The Economic Theory of Multinational Enterprise. – London: The Macmillan Press, 1985. – P. 1–19.
6. Business dictionary. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.businessdictionary.com/definition/multinational-corporation-MNC.html.
7. Callum T. great things about working in a multinational and multicultural. / T. Callum. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iamexpat.nl/career/employment-news/6-great-things-about-working-multinational-and-multicultural-company.
8. Caves R. Multinational enterprise and economic analysis. / R. Caves. – Cambridge: Cambridge University, 1982. – 322 p.
9. Collings D. Human resource management: a critical approach. / D. Collings, G. Wood. – London: Taylor & Francis Group, 2009. – 312 p.
10. Cullen J. Multinational Management: A Strategic Approach. / J. Cullen, K. Parboteeah. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/40941202.
11. Dunning J.H. The determinants of international production. / J.H. Dunning // Oxford Economic Papers. – 1973. – № 25. – P. 289–335.
12. Dunning J. H. Multinational Enterprises and the growth of services: some conceptual and theoretical issues/ J. H. Dunning // The Service Industries Journal– 1989. – № 9(1). – P. 5.
13. Dunning J.H. Multinational Enterprises and the Global Economy. / J.H. Dunning, S. M. Lundan. – Northampton: Edward Elgar Cheltenham, 2008. – 946 p.
14. Encyclopædia Britannica. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.britannica.com/topic/multinational-corporation.
15. Engwall L. The university: a multinational corporation? / L. Engwall. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.portlandpress.com/pp/books/online/univmark/084/0009/0840009.pdf.
16. Fayaz A.S. A Critical Review of Multinational Companies, Their Structures and Strategies and Their Link with International Human Resource Management. / A.S. Fayaz, M.Y. Rosman, H. Altaf, H. Jawad. // Journal of Business and Management (IOSRJBM). – 2012. – Volume 3, Issue 5 (Sep. -Oct.) – P. 28–37.
17. Greblikaite J. The growing need of cross-cultural management and ethics in business. / J. Greblikaite, R. Daugeliene. // European Integration Studies. – 2010. – No. 4. – P. 148–152.
18. Hines A. Get Your International Business Terms Right. / A. Hines. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbsnews.com/news/get-your-international-business-terms-right/.
19. Hofstede G. Cultural constraints in management theories. / G. Hofstede. // The Executive. – 1993. – No. 1 (7). – P. 81–94.
20. Hofstede G. Kultury i organizacje. Zaprogramowanie umysłu. / G. Hofstede, G. J. Hofstede. – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007 – 408 p.

21. Hood N. The Economics of Multinational Enterprise. / N. Hood, S. Young. – London: Longman, 1979. – 432 p.
22. Huebsch R. Global Company Vs. a Multinational Company. / R. Huebsch. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://smallbusiness.chron.com/global-company-vs-multinational-company-35107.html.
23. Investopedia. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.investopedia.com/terms/m/multinationalcorporation.asp.
24. John P. Human resource management in multinational enterprises. / P. John, K. Kidger. – Salford: University of Salford, 1999. – 290 p.
25. Kamminga M.T. Multinational Corporations in International Law. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199796953/obo-9780199796953-0049.xml.
26. Kuşluvan S. Multinational Enterprises in Tourism: A Case Study of Turkey. / S. Kuşluvan. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/265163991.
27. Multinational corporation. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ355/choi/mul.htm.
28. Multinational Corporations in World Development. – New York: United Nations, 1988. – 70 p.
29. Perlmutter H.V. The tortuous evolution of the multinational corporation. / H. V. Perlmutter. // Columbia Journal of World Business. – 1969. – № 4. – P. 9–18.
30. Quinn R.E. Beyond Rational Management. / R.E. Quinn. – San Francisco: Jossey-Bass, 1991. – 224 p.
31. Soni S. Essay on the Meaning and Definition of Multinational Company. / S. Soni. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.preservearticles.com/2012010319696/essay-on-the-meaning-and-definitionof-multinational-company.html.
32. Spero J. The Politics of International Economic Relations. / J. Spero, J. Hart. – London: Thompson Wadsworth, 2003. – 430 p.
33. Thomas D.C. Cross Cultural Skills and Abilities: From Communication Competence to Cultural Intelligence. In The Handbook of Cross-Cultural Management Research. – Thousand Oaks, CA: Sage, 2008. – P. 201-208.
34. World Investment Report 2016. United Nations Conference on Trade and Development. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: worldinvestmentreport.org.

УДК 336.1

Боровік Л.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів,
Херсонський державний аграрний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

Боровік Л.В. Удосконалення механізму управління інвестиційними ресурсами аграрної галузі. У статті розглянуті питання удосконалення управління інвестиційними ресурсами аграрної галузі. Окреслена роль інвестиційної політики держави в управлінні інвестиційними процесами. Визначені функції спеціалізованих банків у акумулюванні інвестиційних ресурсів, формуванні та перерозподілі інвестиційних потоків та скеруванні їх у розвиток сільського господарства.

Ключові слова: держава, регіони, регулювання, стратегічне управління, планування, інвестиційні ресурси, спеціалізовані банки.

Боровик Л.В. Совершенствование механизма управления инвестиционными ресурсами аграрной сферы. В статье рассмотрены вопросы совершенствования управления инвестиционными ресурсами. Обозначена роль инвестиционной политики государства в управлении инвестиционными процессами. Определены функции специализированных банков в аккумуляции инвестиционных ресурсов, формировании и перераспределении инвестиционных потоков, а также в направлении их в развитие сельского хозяйства.

Ключевые слова: государство, регионы, регулирование, стратегическое управление, планирование, инвестиционные ресурсы, специализированные банки.

Borovik L.V. Improvement of the mechanism of management of investment resources of the agrarian sphere. The article examines the issues of improving the management of investment resources. The role of the state investment policy in the management of investment processes is described. The functions of specialized banks in the accumulation of investment resources, the formation and redistribution of investment flows, as well as in their management in the development of agriculture are defined.

Key words: state, regions, regulation, strategic management, planning, investment resources, specialized banks.

Постановка проблеми. Забезпечення розвитку сільського господарства залежить від його інвестування та ефективного управління інвестиційними потоками, яке полягає у визначенні форм і обсягів інвестування; розробленні інвестиційних проектів, програм та планів їх реалізації; аналітичній оцінці використання

інвестиційних ресурсів; контролі за ефективністю використання вкладеного капіталу. Результативність управління залежить від якості розрахунків потреб суб'єкта інвестування в інвестиційних ресурсах, використання інновацій та сучасних інформаційних технологій у системі управління ними, а також підтримки взаємозв'язку між усіма учасниками інвестиційного процесу. Інвестування, аналіз і контроль за використанням вкладеного капіталу повинно здійснюватися безперервно і синхронно. В умовах економічної і політичної нестабільності в країні надзвичайно важливим є забезпечення безперебійності інвестування галузі, а отже, є потреба в удосконалені механізму управління інвестиційними ресурсами у сільському господарстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми управління інвестиційними процесами та ефективності використання інвестиційних ресурсів (у т. ч. і в аграрній галузі) присвячена значна кількість наукових праць таких відомих зарубіжних та вітчизняних учених, як Г. Бірман, С. Вільямс, М. Портер, І. Йохансен, В. Амбросов, М. Долішний, Л. Мармуль, Т. Мазаєв, Н. Танклевська, Ю. Нестерчук та ін. Водночас ми відзначаємо, що проблема інвестування сільського господарства ще не вирішена і потребує удосконалення методів управління інвестиційними процесами та ресурсами.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення механізму управління інвестиційними ресурсами в аграрній галузі.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, механізм управління інвестиційними ресурсами є складником механізму управління фінансовими потоками і характеризується тим, що:

– є складовою частиною загальної системи управління галуззю (підприємством);

– відіграє ключову роль у відновленні економічного, соціального та екологічного потенціалів;

– як система механізм інвестування формує інвестиційні потоки, скеровуючи їх відповідно до стратегічних цілей і мети, які визначаються державною аграрною політикою (політикою підприємства, регіону).

З політичного погляду, механізм стратегічного управління інвестиційними ресурсами є інструментом втілення інвестиційної політики у реальне життя, яка, з одного боку, визначає мету, а з іншого – механізм досягнення цієї мети, що передбачає:

– побудову інвестиційних проектів і програм;

– державну підтримку виконання інвестиційних проектів і програм;

– моніторинг окремих галузей сільського господарства (тваринництва, рослинництва, садівництва та ін.) на їх інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність;

– удосконалення законодавчих та нормативних документів;

– розвиток ринкової інфраструктури;

– покращення економічного, соціального, екологічного стану галузі;

– розвиток ринкової конкуренції галузі;

– розвиток інформаційної сфери;

– впровадження інноваційних технологій;

– підвищення якості трудового потенціалу;

– зменшення ризиків інвестиційних вкладень у розвиток сільського господарства;

– контроль за ефективністю використання інвестиційного потенціалу та ін.

Здійснюючи регуляторні дії, держава інвестує передбачені бюджетом фінансові ресурси на виконання інвестиційних програм або безпосередньо бере участь в інвестиційних проектах, надаючи їх виконавцям субсидії, субвенції, бюджетні позики, податкові пільги [1]. Держава також може брати участь в управлінні спільними з регіонами інвестиційними проектами. При цьому регіональні органи управління здійснюють: аналіз і прогнозування розвитку інвестиційного ринку з урахуванням його кон'юнктури та регіональних потреб у обсягах фінансування; приймають відповідні рішення на рівні обласних, районних та місцевих Рад народних депутатів щодо стимулювання, регулювання та контролю використання інвестиційних ресурсів та реалізації заходів щодо своєчасності виконання інвестиційних програм. Оскільки державне адміністративне регулювання інвестиційних процесів є не менш вагомим від ринкового, основними принципами політики управління інвестиціями мають бути пріоритети ієрархічності (інтереси регіону підпорядковані загальнодержавним інтересам). Враховуючи це, держава може у будь-який спосіб впливати на інвестиційні процеси у сільському господарстві регіону, управляючи ними як ринковими, так і адміністративними методами. Хоча природі ринкових відносин не відповідають адміністративні методи управління, але за дієвістю вони є ефективними у досягненні економічних результатів [2]. Особливо цей метод управління ефективний у кризовий період, коли стагнація економіки потребує найшвидших соціально-економічних зрушень [3]. Наприклад, у розвинених країнах світу такі методи управління є невід'ємною частиною державного впливу і не заважають підвищенню добробуту суспільства [4]. До того ж, адміністративні методи регулювання позитивно впливають на впровадження законодавчих і нормативних документів, стандартів та контролю за використанням земельних і водних ресурсів, а також за розподілом лімітів, квот, ліцензій та ін. Без такого державного втручання навряд чи зможуть ефективно працювати суб'єкти господарської діяльності, спираючись тільки на ринкові методи господарювання.

Найбільш дієвим методом державного впливу на соціально-економічний розвиток суспільства є розроблення та виконання спільних загальнодержавно-регіональних програм [5; 6].

Виконання цільових програм – це інструмент державного впливу на розвиток сільського господарства, завдяки якому регіональні органи державної влади, місцеві органи виконавчої влади і місцевого самоврядування разом із державною центральною владою спрямовують спільні зусилля на вирішення питань соціально-економічного розвитку та активізацію інвестиційних процесів.

Державна підтримка цільових програм може мати місце у:

– частковому або повному фінансуванні інвестиційних проектів;

– формуванні портфеля інвестиційних проектів для включення їх у програми кредитування по лініях міжнародних фінансових організацій;

– створенні відповідної правової та законодавчої бази;

– формуванні ринкової інфраструктури;

– підготовці за державний кошт керівних кадрів та спеціалістів із питань управління розвитком сільського господарства.

Розробляючи стратегічні програми розвитку аграрної сфери економіки, необхідно відповідально поставитися до прогнозу структури напрямів, обсягів та джерел інвестування. Прогнозуючи обсяги залучення закордонних інвестицій, необхідно звернути увагу на те, що Україна є однією з найризикованіших країн Східної Європи щодо вкладення інвестицій у її економіку. Згідно з оцінкою спеціалістів Європейського Центру досліджень, підприємницький ризик вкладень інвестицій в Україні становить 80%. Водночас треба враховувати й те, що, незважаючи на незначний приток іноземного капіталу у галузь, він є одним із найпотужніших факторів впливу на виконання аграрних інвестиційних програм [7].

Основним позитивом управління стратегічним розвитком сільського господарства регіону є те, що до розроблення і виконання проектів залучаються представники різних рівнів влади. При цьому представники районних ланок управління відіграють значну роль як у розробленні програм, так і в їх реалізації: здійснюють підготовку трудових ресурсів, необхідних для виконання конкретних програм; використовують особисті знання про місцеві особливості (вірогідні переваги та ризики); мають можливість швидко реагувати на зміни економічної, соціальної та екологічної ситуацій.

Складання інвестиційних програм потребує планування, під час якого детально розробляються економічні та фінансові аспекти стратегії, дається техніко-економічне обґрунтування конкретним заходам. Основним завданням планування є обґрунтування обсягів залучення інвестицій, необхідних для здійснення передбачених проектом заходів.

Планування інвестиційної діяльності аграрної галузі – це визначення шляхів досягнення поставлених цілей на основі збалансованого формування, розподілу і використання інвестиційних, природних, матеріальних і трудових ресурсів. Воно дає змогу максимально виявити внутрішні потенційні можливості та спрямувати їх на досягнення поставленої мети.

Під час складання аграрних інвестиційних програм необхідно у кожному регіоні врахувати вирішення таких проблем, як:

– впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій у сільськогосподарське виробництво;

– оновлення виробничого потенціалу і перехід до більш ефективних технологій;

– розширення асортименту продукції що випускається, та покращення її якісних характеристик відповідно до стандартів СОТ;

– впровадження більш врожайних сортів і гібридів сільськогосподарських культур та заміна низькопродуктивного гурту тварин на більш продуктивний;

– впровадження еколого-відновлювальних сівозмін;

– поліпшення навколишнього середовища;

– покращення соціальної інфраструктури у сільській місцевості;

– зменшення безробіття;

– подолання демографічної кризи.

Від якості планування залежить інвестиційна привабливість та успіх виконання інвестиційних цільових програм.

Система стратегічного програмного управління інвестиційними ресурсами являє собою практичний механізм, який аналізує, формує параметри залучення та використання на певні цілі інвестиційних ресурсів, визначає методи впливу на розвиток інвестиційних процесів. Здійснюючи управління інвестиційними проектами і програмами, необхідно пам'ятати, що часткове або ж неповне вирішення хоча б одного з проміжних завдань може привести до невиконання запрограмованих результатів.

Проведені нами дослідження дають нам можливість дійти висновку, що система стратегічного управління інвестиційними ресурсами є практичним втіленням теоретичних надбань багатьох вчених. При цьому ми констатуємо, що державна інвестиційна політика є домінуючим фактором у формуванні інвестиційних потоків аграрних підприємств. Застосовуючи пільговий режим оподаткування, здійснюючи пільгове забезпечення насінням сільськогосподарських підприємств у посушливі роки, надаючи суб'єктам господарської діяльності доплати і субсидії з метою покращення процесу пристосування їх до ринкових умов господарювання, здійснюючи часткову компенсацію банківських відсотків за взяті господарниками кредити, держава інвестує аграрне виробництво. Завдяки її підтримці суб'єкти виробничої діяльності нарощують обсяги виробленої продукції, зміцнюючи свої конкурентні позиції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Займаючи провідні позиції на глобальних ринках реалізації зерна пшениці, ячменю, кукурудзи, соняшнику, сої, наша країна ще значно відстає від розвинених країн світу з виробництва продуктів харчування тваринницького походження, що вказує на необхідність часткової зміни (коригування) стратегічних напрямів інвестиційних вкладень.

Система управління інвестиційними ресурсами є одним із найважливіших механізмів реалізації аграрної інвестиційної політики. Ефективне використання інвестованого капіталу – це створення додаткових робочих місць, збільшення відрахувань до бюджетів усіх рівнів, здешевлення продуктів харчування, забезпечення суспільного спокою у країні. Підвищення якості управління потоком інвестицій дасть поштовх розвитку економічного, соціального, екологічного та інших ресурсних потенціалів. Надзвичайно велику роль в інвестиційному механізмі відіграють комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи, які нині перебувають у стані реформування. Разом з активізацією ринкового середовища функції фінансово-кредитних установ постійно повинні доповнюватися залежно від потреб клієнтів, у т. ч. й інвесторів. Особливої уваги з боку банків потребує розвиток малого і середнього бізнесу на селі, який є основою зміцнення продовольчої безпеки країни [9]. Фермерські та особисті селянські господарства, виробляючи більшу частину сільгосппродукції у країні, задовольняють на 70–90% потреби населення у таких продуктах харчування, як м'ясо, молоко, овочі, фрукти, при цьому майже не маючи доступу до отримання кредитів. Це вказує на те, що економічна політика держави повинна бути скоригована на стимулювання діяльності тих фінансово-кредитних інститутів, які співпрацюють із такими суб'єктами господарської діяльності, створюючи умови для їх економічного розвитку. Досвід США, європейських та інших розвинених країн світу свідчать про те, що система аграрного кредитування потребує такого організаційного оформлення, яке би враховувало специфіку сільського виробництва, поєднуючи у

собі ринкові принципи банківського кредитування та державної підтримки і контролю за цільовим використанням коштів і своєчасним поверненням суб'єктами виробництва отриманих ними кредитних ресурсів [10]. Для цього в усіх регіонах необхідно створювати спеціальні фінансово-кредитні установи банківського типу, які б акумулювали довгострокові грошові накопичення з метою їх подальшого інвестування у розвиток сільського господарства. Це пояснюється тим, що більшість сільських господарств є малоприбутковими і нездатними забезпечувати сучасне ефективне виробництво із-за недостатніх обсягів обігових коштів. Поява спеціалізованих (інвестиційних, іпотечних та ін.) банків, які б мали нові організаційно економічні форми банківського обслуговування суб'єктів аграрного виробництва, повніше забезпечувала б розвиток агропромислової економіки, стимулювала б інвестиційні процеси як у сільському господарстві, так і у переробній та харчосмаковій галузях. Для того щоб зрушити з місця процес активного створення аграрних спеціалізованих банків у регіонах, засновниками (акціонерами) їх повинні бути не тільки комерційні структури, а й держава, яка зможе і повинна забезпечити довгострокове кредитування загальнодержавних і регіональних стратегічних програм, здійснюючи при цьому контроль за ефективністю використання інвестованих коштів. Шляхом посередництва через такі банки могли би здійснювати капітальні вкладення й інші інвестори, у тому числі іноземні, які справедливо нарікають на відсутність прозорості процесів інвестування у державі та затримку своєчасного повернення інвестованих коштів і сплати дивідендів. Виконуючи посередницькі функції між інвесторами та отримувачами інвестицій, такі спеціалізовані банки могли б регулювати інвестиційні потоки, контролюючи хід виконання договірних зобов'язань між отримувачами інвестицій та інвесторами, надавати аграріям фінансову допомогу у створенні інфраструктури кооперативних об'єднань, сприяти розвитку кооперативного руху на селі. Вони також були б здатні виконувати такі функції, як управління перерозподілом акціонерного капіталу, надання консультативних послуг щодо зменшення дебіторсько-кредиторської заборгованості суб'єктами господарської діяльності та ін.

Створення регіональних аграрних інвестиційних банків стало би кроком на шляху не тільки до покращення банківського обслуговування товаровиробників, а й до створення структур з управління фінансовими потоками, які б скеровувалися на виконання тих чи інших соціальних та економічних програм розвитку сільського господарства або ж на фінансову підтримку кооперативних об'єднань під час формування ними основних фондів, а також з метою активізації організаційно-виробничих процесів, які можуть мати вагоме значення для розвитку аграрно-переробного комплексу. Такі управлінські структури, маючи інформацію банку, могли би здійснювати контроль за цільовим використанням інвестиційних коштів та виконанням інших зобов'язань між інвестором і споживачем, що позитивно впливало б на підвищення ефективності інвестиційних вкладень у виробництво. Вони би забезпечували взаємодію усіх учасників інвестиційного процесу, формуючи потік інвестицій у напрямі, який би більш повно задовольняв інтереси держави, суспільства, інвесторів, фінансово-кредитних інститутів, суб'єктів аграрного виробництва.

Основною метою управління інвестиціями у розвиток і використання ресурсного потенціалу є вирішення проблем економічної та соціальної стабілізації в аграрній галузі. Цей процес покликаний забезпечити пожвавлення інвестиційного ринку і на цій основі створити умови для активного розвитку аграрного виробництва та економічної стабілізації аграрного сектору. При цьому під економічною стабілізацією слід розуміти забезпечення стійкості функціонування бюджетної системи, надійності діяльності банків і різних сегментів фінансового ринку, безперервності повноцінного функціонування грошового обігу, стійкого фінансового становища суб'єктів аграрного виробництва. Ефективність управління інвестиційними ресурсами має будуватися з урахуванням умов, що відображають рівень розвитку міжгосподарських відносин, готовності суб'єктів господарювання до об'єднавчих процесів та створення комунальної власності, впровадження інноваційних технологій, що гарантує приток додаткових інвестицій у розвиток виробництва під колективну відповідальність та комунальну заставу.

Поглиблення трансформаційних перетворень в аграрній галузі та зміна ситуації на ринку інвестиційних послуг породжують потребу у нових дослідженнях, що стосуються покращення схем фінансово-кредитного обслуговування суб'єктів аграрного виробництва та надання інформаційних послуг клієнтам, інвесторам та державним структурам, що здійснюють контроль за формуванням та ефективністю використання інвестиційного потенціалу. Уже сьогодні багато комерційних банків розширюють спектр нетрадиційних послуг, що заохочує потенційних клієнтів до вкладень та позитивно впливає на приток інвестицій в аграрний сектор.

Являючись вагомим інвестором сільського господарства, держава інвестує кошти у виконання економічних, екологічних та соціальних програм. Впливаючи на інвестиційні процеси ринковими й адміністративними методами, вона здійснює регулювання потоку інвестиційних ресурсів, контролюючи при цьому ефективність їх використання. Застосовуючи пільговий режим оподаткування, надаючи підприємствам доплати і субсидії, держава інвестує товаровиробників, збільшуючи їх економічні можливості. Але застосування цих та інших заходів є недостатнім, щоб підвищити рівень забезпеченості суб'єктів аграрного виробництва ресурсним потенціалом у достатньому обсязі. Держава як активний учасник інвестиційних процесів повинна більш дієво впливати на соціально-економічний розвиток галузі, залучаючи до виконання інвестиційних програм регіони країни. Основним позитивом такої взаємодії є те, що до розроблення і реалізації програм залучатимуться представники районних і місцевих ланок управління.

Надзвичайно велику роль у поліпшенні механізму управління інвестиційними ресурсами може відігравати створення спеціалізованих інвестиційних сільськогосподарських банків, які могли б активно впливати на розвиток малого і середнього бізнесу на селі. Крім того такі банки могли б, виконуючи посередницькі функції між інвестором і отримувачем інвестицій, контролювати ефективність використання інвестованого капіталу та здійснювати консультативні послуги.

Список використаних джерел:

1. Макаренко А.П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері: [Монографія] / А.П. Макаренко. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. – 636 с.
2. Мармуль Л.О. Державне управління інноваційно-інвестиційними трансформаціями в АПК регіону / Л.О. Мармуль, А.М. Собченко // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. – Вип. 46. – Херсон: Айлант, 2006. – С. 138–145.
3. Богма О.С. Державне регулювання в забезпеченні бюджетної безпеки країни: характеристика вихідних положень/ О.С. Богма // Причорноморські економічні студії: – Одеса. – 2017, випуск 14. – С. 34–37.
4. Регіональна політика: методологія, методи, практика / НАН України. Інститут регіональних досліджень // За ред. акад. НАН України М.І. Долішного. – Львів, 2001. – 700с.
5. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности: учеб.пособие // М.И. Кныш, Б.А. Перекатов, Ю.П. Потиков. – Изд. Дом «Бизнес – Преса», 1998. – 315 с.
6. Тейлор С. Региональное экономическое развитие на базе програмно-целевого подхода: опыт Западной Европы/С. Тейлор//Регион: Экономика и социология. – 2000. № 1. – С. 3–36.
7. Мацука В.М. Особливості іноземного інвестування в Україні / В.М. Мацука // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 11. – Ч. 4. – С. 12–15.
8. Боровік Л.В. Стан економічного розвитку сільського господарства регіонів Причорномор'я та шляхи його покращення / Л.В. Боровік // Міжнародний науковий веронал. – 2016. – вип. 2. – С. 94–97.
9. Мельник Л.Ю. Аграрне підприємство і держава: [монографія] / Л.Ю. Мельник, П.Н. Макаренко, О.А. Любович. – Дніпропетровськ: Пороги. – 1999. – 259 с.
10. Пиплз К. Развитие системы сельскохозяйственного кредита в США: уроки для России / К. Петрик // Вопросы экономики. – 1997. – № 8. – С. 147–160.

УДК 664.854/859:006.73

Головина Н.А.,
старший викладач кафедри фінансів, обліку і оподаткування,
Міжнародний університет бізнесу і права

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСЕРВНОЇ ГАЛУЗІ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ НА ПЛОДОВООВОЧЕВІЙ ОСНОВІ

Головіна Н.А. Стан та перспективи розвитку консервної галузі дитячого харчування на плодоовочевій основі. У статті висвітлено питання, пов'язані з якістю консервованих виробів для дитячого харчування, що наявні на українському ринку. Проведено оцінювання якості консервів для дитячого харчування різних виробників. Визначено і досліджено особливості формування овочепереробних підприємств в Україні та проблеми у їхній діяльності. Проведено аналіз господарської діяльності вітчизняними овочепереробними підприємствами у процесі трансформації економічної системи з урахуванням тенденцій розвитку овочепродуктового підкомплексу України. За результатами аналізу виробничих потужностей найбільших овочепереробних підприємств України досліджено особливості їхнього функціонування у сучасних умовах ринку. У процесі роботи висвітлено важливість виготовлення якісних консервів для дитячого харчування.

Ключові слова: овочі, овочепереробні підприємства, овочепродуктовий підкомплекс, продукти переробки овочів, ціна, ефективність, дитяче харчування, консерви, оцінювання якості, стратегічний розвиток.

Головина Н.А. Состояние и перспективы развития консервной отрасли детского питания на плодовоовощной основе. В статье расмотрены вопросы, связанные с качеством консервированных изделий для детского питания, имеющихся на украинском рынке. Проведена оценка качества консервов для детского питания различных производителей. Определены и исследованы особенности формирования овощеперерабатывающих предприятий в Украине и проблемы в их деятельности. Проведен анализ хозяйственной деятельности отечественными овощеперерабатывающими предприятиями в процессе трансформации экономической системы с учетом тенденций развития овочепродуктового подкомплекса Украины. По результатам анализа производственных мощностей крупнейших овощеперерабатывающих предприятий Украины исследованы особенности их функционирования в современных условиях рынка. В процессе работы отражена важность изготовления качественных консервов для детского питания.

Ключевые слова: овощи, овощеперерабатывающие предприятия, овочепродуктовый подкомплекс, продукты переработки овощей, цена, эффективность, детское питание, консервы, оценки качества, стратегическое развитие.

Golovina N.A. Status and prospects development of the industry baby food fruit and vegetable canning industry. The article highlights the issue related to the quality of canned baby food that are present at the Ukrainian market. The research contains the evaluation of the quality of canned baby food which are produced by different manufacturers. The peculiarities of formation and functioning of vegetable processing enterprises in Ukraine and problems in their activities are determined and examined. The article determines and analyzes the results of economic activity of domestic vegetable processing enterprises in the process of economic system transformation based on local characteristics and development trends of the vegetable sub-complex of Ukraine. The results of the analysis of production capacities of the largest vegetable processing enterprises in Ukraine display the features of their functioning in the current market conditions. In this the importance of making high-quality canned baby food is being emphasized.

Key words: vegetables, vegetable processing enterprises, a vegetable sub-complex, vegetable processed products, price, efficiency, baby meals, canned food, quality assessment, strategic development.

Постановка проблеми. Дитяче харчування відіграє важливу роль у формуванні організму дитини. Піклування про здоров'я повинно починатися із задоволення фізіологічних потреб дитини у достатній кількості корисного та безпечного дитячого харчування.

Продукція овочепереробної промисловості є важливим складником харчового ланцюга. Основними проблемами в діяльності овочепереробних підприємств в Україні є відсутність у багатьох із них налагоджених зв'язків із постачальниками сировини, низький рівень забезпеченості овочесховищами для зберігання продукції протягом року [1]. Тому незадовільне функціонування овочепереробної промисловості в Україні стало наслідком скорочення виробництва овочевої продукції та зростання її імпорту [2]. Основна частина продукції, яка ввозиться в Україну, представлена такими відомими світовими компаніями, як Nestle (Швейцарія), Hipp (Австралія), Nutricia (Голландія).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування стратегій дослідження проблем розвитку овочепереробної галузі в Україні багато разів піднімалися такими науковцями, як П. Гайдуцький, В. Андрійчук, С. Кальченко, В. Гудзь, С. Каленська [4], Н. Перепелиця, О. Ульянченко, В. Рудь [5] та інші. Проте овочепереробній галузі здебільшого приділяється увага у контексті технічних питань, а питання відносин між владою та учасниками ринку майже не відображається в роботах науковців.

Завдання дослідження полягають у комплексному вивченні питань стану та шляхів удосконалення діяльності овочепереробних підприємств продукції дитячого харчування у сучасних ринкових умовах України.

Формулювання цілей статті. Мета статті – провести оглядовий аналіз стану розвитку підприємств плодово-овочевої консервної промисловості. Дослідити особливості технологічного процесу виробництва консервів. Визначити основні напрями стратегічного розвитку консервної галузі.

Виклад основного матеріалу. Правильне харчування дитини з перших днів відіграє важливу роль у формуванні здорового організму та міцного імунітету.

Консерви в дитячому харчуванні відіграють особливу роль. Вони виробляються з добірної сортової сировини. Під час їх виготовлення більш суворо, ніж під час приготування звичайних консервів, дотримується технологічний режим та контролюються показники якості сировини для максимального збереження в консервах поживних речовин. Найбільш розповсюдженим продуктом є яблучне пюре. Яблучне пюре одним із перших вводиться в раціон харчування малюка. Виробництво консервів із яблук, в тому числі пюре, актуальне, оскільки яблука містять корисні харчові волокна, пектин, цукор і мінеральні речовини (калій, кальцій, залізо).

Метою статті є аналіз асортименту та товарознавча оцінка якості пюреподібних плодоовочевих консервів для дитячого харчування. Для порівняльного оцінювання якості було обрано п'ять зразків: 1) «Чудо-чадо», ВАТ «Одеський консервний завод дитячого харчування»; 2) «Карапуз», ТОВ «Південний завод дитячого харчування»; 3) «Агуша», ВАТ «Вімм-Білль-Данн»; 4) Gerber, ТОВ «Нестле»; 5) ТМ HiPP (Угорщина).

Візуальним методом встановлювали відповідність маркування та етикетування пюреподібних консервів для дитячого харчування.

Етикетування дитячого харчування здійснюється відповідно до Закону України «Про дитяче харчування» та «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», а також Технічного регламенту щодо правил маркування харчових продуктів, затвердженого наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики, та ДСТУ 4518:2008 «Продукти харчові. Маркування для споживачів [2; 3; 4; 5]. Зміст етикеток обов'язково повинен бути узгоджений із Центральним органом виконавчої влади з питань охорони здоров'я. Етикетування має здійснюватися державною мовою, повинно містити назву продукту, вік дитини склад, калорійність (кДж або ккал), поживну цінність (білки, жири, вуглеводи вітаміни), кінцеву дату споживання (день, місяць, рік), умови зберігання, найменування та місцезнаходження і номер телефону виробника, умови та рекомендації використання продукту, номер партії виробництва [2].

Органолептичне оцінювання якості проводилося згідно з ДСТУ 4084-2001 «Консерви фруктові пюреподібні для дитячого харчування. Технічні умови» [9]. Органолептичний метод оцінки якості харчових продуктів заснований на аналізі сприйняття органами чуття (зору, слуху, нюху, дотику і смаку) без застосування вимірювальних приладів.

Результати органолептичної оцінки наведені в таблиці 1.

Проведена органолептична оцінка показала, що зразок ТМ Gerber мав найвищі органолептичні характеристики серед інших зразків. Консистенція однорідна, маса пюреподібна та повільно розтікається по горизонтальній поверхні, з солодко-кислуватим смаком, із добре вираженими смаком та запахом.

А найгіршими показниками характеризується зразок ТМ «Хаме». Однорідна пюреподібна консистен-

Таблиця 1

Результати органолептичної оцінки досліджуваних зразків

Назва показниа	№ 1 «Чудо Чадо»	№ 2 «Карапуз»	№ 3 «Агуша»	№ 4 Gerber	№ 5 HiPP
Зовнішній вигляд та консистенція	Однорідна пюреподібна маса, розтікається по горизонтальній поверхні, наявні поодинокі вкраплення темного кольору	Однорідна пюреподібна маса, яка розтікається по горизонтальній поверхні	Однорідна пюреподібна маса, яка розтікається по горизонтальній поверхні	Однорідна пюреподібна маса, яка розтікається по горизонтальній поверхні	Однорідна пюреподібна маса не розтікається по горизонтальній поверхні, наявні поодинокі вкраплення темного кольору
Колір	Однорідний за всією масою, незначне потемніння поверхневого шару	Однорідний за всією масою, властивий фруктам, з яких виготовлені консерви	Однорідний за всією масою, незначне потемніння поверхневого шару	Однорідний за всією масою, властивий фруктам, з яких виготовлені консерви	Однорідний за всією масою, властивий фруктам
Смак та запах	Смак кисло-солодкий, смак та запах добре виражені, властиві певному продукту	Смак солодко-кислий, смак і запах добре виражені	Смак кисло-солодкий, смак та запах добре виражені, властиві певному продукту	Смак солодко-кислий, смак і запах добре виражені	Смак солодко-кислий, добре виражений, запах слабо виражений

Таблиця 2

Ступінь задоволеності добової потреби у вітамінах і мінеральних речовинах під час споживання яблучного пюре

Вміст компонентів	Добова потреба	ТМ «Чудо Чадо»	ТМ HiPP	ТМ Gerber	ТМ «Карапуз»
Вітамін С	400 мг	3 мг	30 мг	≥20 мг	10 мг
Ступ. задовол.		0,0075	0,075	0,05	0,025
Жири	55 г	0 г	0,1 г	0,2 г	0,3 г
Ступ. задовол.		0	0,0018	0,0036	0,0054
Вуглеводи	130 г	10,0 г	10,9 г	10,9г	19,9
Ступ. задовол.		0,077	0,084	0,084	0,15
Білки	29 г	0,4 г	0,2 г	0,3г	0,3 г
Ступ. задовол.		0,013	0,0068	0,010	0,010
Енергетична цінність	1100 ккл	42 ккал	49 ккал	46 ккал	81 ккал
Ступ. задовол.		0,038	0,045	0,042	0,073

ція, розтікається по горизонтальній поверхні, із слабо вираженим смаком та ароматом.

Результати розрахунку ступеня задоволеності добової потреби у вітамінах і мінеральних речовинах під час споживання яблучного пюре наведено в таблиці 2.

На тарі інформація щодо вмісту мінеральних речовин була відсутня, тому встановити їх відповідність потребами не було можливості. Що стосується інших показників, найбільш вагомим із яких є вміст вітаміну С, то максимальний рівень його задоволення досягається під час споживання яблучного пюре ТМ HIPP.

Висновки. Результати досліджень свідчать про те, що обрані зразки відповідають нормам стандарту. Дослідження фізико-хімічних показників дитячого пюре показали, що всі зразки коливаються в допустимих межах, які були порівняні з даними нормативно-технічної документації: масова частка сухих речовин коливається в межах 15,0–17,0%, що не менше норми, вказаної в стандарті.

Таким чином, результати свідчать про те, що вітчизняна продукція має досить високу якість і може успішно конкурувати із зарубіжними аналогами.

Список використаних джерел:

1. Зубар Н.М. Основи фізіології та гігієни харчування / Н.М. Зубар. – Київ: Підручник, 2010. – 336 с.

2. Про дитяче харчування [Електронний ресурс] : Закон України [прийнято Верхов. Радою 14.09.2006 № 142-V]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/142-16.

3. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України [Електронний ресурс] : [прийнято Верхов. Радою 23.12.1997 № 771/97-ВР]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр.

4. Правила маркування харчових продуктів : Технічний регламент [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Державного Комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики 28.10.2010 № 48]. Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0183-11.

5. Продукти харчові. Маркування для споживачів: ДСТУ 4518-2008. [чинний від 2008.11.01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – С. 45. – (Національні стандарти України).

6. Продукты пищевые консервированные. Методы определения органолептических показателей, массы нетто или объема и массовой доли составных частей: ГОСТ 87561 – 79. – [чинний від 1980-01.01]. – М.: Изд-во стандартов, 1979. – 10 с.

7. Чазов Є.В. Дослідження ринку дитячого харчування України / Є.В. Чазов. // Глобальні та національні проблеми економіки: Електронне фахове наукове видання. – Миколаїв, 2015. – № 8. – С. 664–667.
8. Консерви фруктові пюреподібні для дитячого харчування. Технічні умови: ДСТУ 4084-2001. – [чинний від 2003-01-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2003. – С. 30 – (Національні стандарти України).
9. Дутка І.В. Тенденції розвитку ринку дитячого харчування в Україні / І.В. Дутка, О.І. Хоменко, Н.В. Геселева. // Вісник КНУТД. – К.: 2015. – № 4. – С. 70–74.

УДК 621:658.152(045)

Громова А.Є.,
асистент кафедри фінансів,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Пивовар М.А.,
студентка,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Громова А.Є., Пивовар М.А. Оцінка інвестиційної діяльності галузі машинобудування в Україні. У статті проаналізовано структурну динаміку інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств у сучасних умовах розвитку інвестиційного середовища в Україні. Здійснено оцінку машинобудівної галузі України, завдяки чому виявлено проблеми, з якими стикаються машинобудівні підприємства; окреслено можливі перспективи розвитку машинобудування. Розглянуто фактори, що чинять найвагоміший вплив на машинобудівну галузь. У результаті проведеного аналізу запропоновано заходи, які необхідні для перетворення машинобудування в ефективну галузь, що динамічно розвивається. Результати дослідження свідчать про наявність поступового спаду виробництва деяких підприємств підгалузей машинобудування, що підтверджується статистичними даними. Доведено, що з метою розвитку машинобудівної галузі необхідно проводити постійний системний аналіз діяльності підприємств машинобудування.

Ключові слова: машинобудування України, інвестиційна діяльність, ефективна діяльність, оцінка ефективності машинобудування, машинобудівне підприємство.

Громова А.Є., Пивовар М.А. Оценка инвестиционной деятельности отрасли машиностроения в Украине. В статье проанализирована структурная динамика инвестиционной деятельности машиностроительных предприятий в современных условиях развития инвестиционной среды в Украине. Осуществлена оценка машиностроительной отрасли Украины, благодаря чему выявлены проблемы, с которыми сталкиваются машиностроительные предприятия; обозначены возможные перспективы развития машиностроения. Рассмотрены факторы, оказывающие весомое влияние на машиностроительную отрасль. В результате проведенного анализа предложены меры, необходимые для преобразования машиностроения в эффективную отрасль, которая динамично развивается. Результаты исследования свидетельствуют о наличии постепенного спада производства некоторых предприятий подотраслей машиностроения, что подтверждается статистическими данными. Доказано, что с целью развития машиностроительной отрасли необходимо проводить постоянный системный анализ деятельности предприятий машиностроения.

Ключевые слова: машиностроение Украины, инвестиционная деятельность, эффективная деятельность, оценка эффективности машиностроения, машиностроительное предприятие.

Gromova A.Ye., Pyvovar M.A. Estimation of investment activity of machine building in Ukraine. The article analyzes the structural dynamics of investment activity of machine building enterprises in modern conditions of developing the investment environment in Ukraine. The dynamics of the development of machine building industry in Ukraine is analyzed which resulted in highlighting identified of the problems faced by machine building enterprises. The possible future development of machine building has been outlined. The factors that have a significant influence on the engineering industry have been analyzed. As a result there have been offered the measures that are necessary to convert engineering into an effective industry of Ukraine that is rapidly growing. The results of the study which were supported by statistical data confirm the existence of a gradual decline in the functioning of some machine enterprises. It has been proved that the development of the engineering industry needs carrying out a continuous system of analysis of activities held by the machine building enterprises.

Key words: mechanical engineering of Ukraine, investment, effective work, evaluation of performance of mechanical engineering, engineering enterprise.

Постановка проблеми. Однією з найбільш гострих проблем сучасної України залишається досягнення стабільного економічного росту. Інвестиційні процеси належать до факторів, що здійснюють безпосередній вплив на динаміку економічного розвитку. Сучасні умови привели до значного спаду в інвестиційній діяльності. Вихід з інвестиційної кризи можливий лише за умови докорінного реформування системи загалом, а також аналізу показників, що впливають на ефективність інвестиційної діяльності підприємств машинобудування, і розроблення методів забезпечення ефективності інвестиційної діяльності машинобудівної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науці дослідженням та аналізом інвестиційних процесів підприємств машинобудівного комплексу займалися Ю.М. Барташевська, О.Я. Васюков, О.Л. Загорянська, О.В. Ковальчук, І.П. Косарєва, І.П. Колот, М.М. Максименко, О.В. Носова, І.В. Олександренко, О.Д. Рябченко, М.В. Сорока та інші.

Мета статті – аналіз структури та динаміки здійснення інвестиційної діяльності підприємств машинобудування та визначення її особливостей у сучасних умовах розвитку інвестиційного середовища.

Виклад основного матеріалу. В умовах вільного ринку і жвавої міжнародної конкуренції у промислових підприємств виникає потреба в нових методологічних підходах до формування ефективної інвестиційної діяльності, які дають змогу вибрати оптимальний напрям діяльності, провести аналітичну підготовку і сформулювати реальні програми і плани розвитку підприємств. Успішна інвестиційна діяльність цієї галузі є основою функціонування будь-якого підприємства. Помилки підприємств у здійсненні інвестиційної діяльності не тільки занадто дорого обходяться їм самим, а й підсилюють безліч негативних економічних, політичних і соціальних процесів у суспільстві, несуть загрозу національній і світовій екологічній безпеці.

Основним фактором, що визначає активізацію інвестиційної діяльності в українському машинобудуванні, є зростання попиту товарних ринків машинобудівної продукції. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності є одним із важливих етапів у процесі управління реальними інвестиціями; від того, наскільки якісно виконана така оцінка, залежить правильність ухвалення остаточного рішення про прийнятність конкретного інвестиційного проекту для підприємства. Цінність результатів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів залежить, по-перше, від повноти і вірогідності вихідних даних, по-друге, від коректності методів, які використовуються під час їхньої обробки й аналізу [1, с. 550].

Для успішного аналізування стану машинобудівних підприємств варто дотримуватися визначеної послідовності, яка передбачає визначення мети здійснюваного аналізу, визначення об'єктів і встановлення основних напрямів аналізу, проведення розрахунків за визначеними показниками та формування висновків на підставі проведеного аналізу. Пропоноване аналізування загального стану машинобудівних підприємств доцільно здійснювати за показниками індексу виробництва, обсягу реалізації виробленої продукції, індексу цін виробленої та реалізованої продукції, обсягу експортно-імпортних операцій (табл. 1). Машинобудування в Україні орієнтоване в основному на внутрішній ринок.

Частка експорту машинобудування у загальному обсязі експорту товарів помітно спадає за останніх 7 років, окрім 2012 року, коли частка експорту становила 19,3%. За 9 місяців 2017 року бачимо показник 11,4% у частці експорту українського машинобудування, що становить 3 584 779 тис. дол. США. Най-

Таблиця 1

Динаміка індексів експорту-імпорту українського машинобудування за 2010–2017 роки

Показники	Роки							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (9 міс)
Показники експорту машинобудівної продукції, %								
Частка експорту машинобудування у загальному обсязі експорту товарів, %	17,8	17,4	19,3	16,8	13,6	12,5	11,9	11,4
У тому числі:								
Механічне обладнання; машини та механізми; електрообладнання та їх частини, %	11,0	9,9	10,2	11,0	10,5	10,3	10,0	9,6
транспортні засоби та шляхове обладнання, %	6,3	7,1	8,7	5,3	2,7	1,8	1,5	1,5
прилади та апарати оптичні та медико-хірургічні, %	0,5	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3
Показники імпорту машинобудівної продукції, %								
Частка імпорту машинобудування у загальному обсязі імпорту товарів, %	20,9	24,3	26,4	25,3	22,1	22,5	29,1	29,9
У тому числі:								
механічне обладнання; машини та механізми; електрообладнання та їх частини, %	13,4	15,5	15,5	16,2	16,0	16,7	20,1	19,9
транспортні засоби та шляхове обладнання, %	6,0	7,5	9,5	7,7	4,9	4,6	7,5	8,7
прилади та апарати оптичні та медико-хірургічні, %	1,5	1,3	1,4	1,4	1,2	1,2	1,5	1,3

Розроблено самостійно на основі джерел [2; 3].

2014–2017 рр., без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

більшу питому вагу в частці експорту машинобудування України займає механічне обладнання, машини та їх механізми, електрообладнання та їх запчастини протягом досліджуваних років. З 2013 року частка експорту транспортних засобів та шляхового обладнання різко зменшилася, що зумовлено економічною кризою та нестабільною політичною ситуацією в державі. У 2017 році експорт приладів та апаратів оптичних та медико-хірургічних знизився на 0,1% та становить 0,3% від загального обсягу структури зовнішньої торгівлі в Україні.

Щодо імпорту машинобудівної продукції, то з 2013 року помітний значний приріст показників. За 9 місяців 2017 року частка імпорту машинобудування у загальному обсязі імпорту товарів становить 29,9%. Механічне обладнання, машини та механізми, електрообладнання та їх частини в імпорті машинобудівної продукції займають найбільшу частку протягом останніх 8 років. Питома вага транспортних засобів та шляхового обладнання в імпорті галузі машинобудування збільшилася на 1,2% та становить 8,7% (3 074 851,2 тис. дол. США) за 9 місяців 2017 року.

Таким чином, назріла необхідність поліпшення структури експортно-імпортних потоків, посилення конкурентних позицій продукції галузей високотехнологічного сектору – позицій продукції галузей високотехнологічного сектору – машинобудування, хімії і нафтохімії, інфокомунікаційних технологій, програмного забезпечення тощо. Наявний виробничий потенціал підприємств галузі не відповідає структурі попиту. Питома вага потужностей з виробництва конкурентоспроможної продукції становить: з випуску комбайнів, ковальсько-пресових машин, тракторів – менше 10%, а з продукції інших підгалузей коливається від 14% (станкоінструментальна промисловість) до 48% (автомобільна промисловість) [4, с. 19].

Ще однією важливою проблемою розвитку машинобудування є поліпшення технологічної структури виробництва на основі заміщення застарілих технологій та основних фондів. Масштаби і характер проблем, що стоять перед підприємствами машинобудування в Україні, не дають змоги розраховувати на його швидкі успіхи в експортній діяльності. Питома вага експорту машин та обладнання в сукупному експорті країни зберігається практично на колишньому рівні (10,3–10,6%). Натепер на світовому ринку машинотехнічної продукції Україна виступає як постачальник вузького кола спеціалізованих виробів, дедалі більший відсоток експорту становить техніка військового призначення та окремі види енергетичного обладнання, автомобільна техніка [2].

Важливими показниками визначення оцінки ефективності інвестиційної галузі машинобудування є показники обсягу реалізації промислової продукції. Детальніше розглянемо динаміку вищезазначених показників у табл. 2.

Проаналізувавши обсяги реалізації продукції галузі машинобудування (табл. 2), можна чітко простежити тенденцію спаду реалізації продукції машинобудівних підприємств, починаючи з 2013 року. Так, у 2013 році українські підприємства реалізували на 26 612,7 млн. грн. менше, ніж у 2012 році, а в 2014-му – на 12 001,9 млн. грн. менше, ніж у 2013 році, що викликано насамперед змінами, що відбувалися в країні у цей період. Але позитивна тенденція росту спостерігається в 2015 році, на цей період підприємства машинобудівної галузі реалізували продукції на 13 337 млн. грн. більше, ніж у 2014 році. У 2016 році порівняно з 2015-м спостерігається значне зниження показників, а саме на 12,25% [4, с. 20].

Якщо проаналізувати індекс промислової продукції, в тому числі машинобудівної, у відсотках до попереднього року, то ситуація виглядає таким чином (табл. 3).

Найменше значення показника для підприємств машинобудування характерне у 2014 році, де індекс становив лише 79,4%, що зумовлено, насамперед, нестабільною фінансово-економічною ситуацією в країні. Темп приросту в машинобудуванні за підсумками 2016 року становив близько 116% і був забезпечений переважно збільшенням обсягів виробництва саме кінцевої продукції, а не напівфабрикатів або комплектуючих. Найвищі показники обсягу реалізації промислової продукції спостерігаються у 2011 році, наступні три роки бачимо різкий спад машинобудування загалом. Якщо розглянути індекси промислової продукції за 9 місяців 2017 року, то можемо побачити, що за всіма видами товарів машинобудування показники зросли, що має позитивний напрям інвестицій у вищезазначену галузь.

Таблиця 2

Обсяг реалізації промислової продукції галузі машинобудування України за 2010–2016 роки, млн. грн.

Обсяг реалізації за видами	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Машинобудування (загалом)	97056,9	130847,9	140539,3	113926,6	101924,7	115261,7	131351,8
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	6691,4	11529	7876,8	7508,7	8133,4	8772,9	12366,1
Виробництво електричного устаткування	15755,2	16715,6	22141,3	21832,4	21005,7	24038,5	26594,6
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	30608,7	37622,8	37567,8	34782,4	33524,8	41998,0	50105,3
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	44001,6	64980,5	72953,4	49803,1	39260,8	40452,3	42285,8

Розроблено самостійно на основі джерел [2; 3].

2014–2016 рр., без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 3

Динаміка індексів промислової продукції у 2011–2017 рр., % до попереднього року

Обсяг реалізації за видами	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (9 міс)
Машинобудування	115,9	96,7	86,8	79,4	85,9	102,0	107,1
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	110,2	97,3	95,0	87,6	87,5	102,3	105,8
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	119,0	100,5	79,6	64,3	85,0	98,4	113,5

Розроблено самостійно на основі джерел [2; 3].

2014–2017 рр, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 4

Капітальні інвестиції у підприємства машинобудування, 2010–2016 роки (млн. грн.)

Вид діяльності	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Машинобудування (всього)	4852,9	6763	7851	7353,3	6408,3	7482,7	9194,8
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	227,9	408,7	501,0	194,5	224,5	420,8	537,1
Виробництво електричного устаткування	663,5	632,7	673,4	1000,3	601,7	584,8	1402,3
Виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угрупувань	1581,7	2162,2	2781,5	2132,1	2020,8	1945,4	2318,3
Виробництво автотранспортних засобів	1680,2	2422,7	2815,4	3122,9	2627,7	3332,1	3388,1
Інші види переробної промисловості, ремонт і монтаж машин та устаткування	699,6	1136,7	1079,7	903,5	933,6	1199,6	1549,0

Розроблено самостійно на основі джерел [2; 3]

2014–2016 рр, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Галузь електричного устаткування недоотримала у 2015 році капітальних інвестицій порівняно з 2013 роком 415,5 млн грн., причому показник 2015 року є найбільш наближеним до показника 2010 року [4, с. 25], що можна побачити у табл. 4.

Обсяг капітальних інвестицій у сферу машинобудування також має певну закономірність. Найбільший обсяг капітальних інвестицій у сферу машинобудування відстежується в 2012 та 2016 роках, а після 2012 року галузі машинобудування мають різну динаміку вкладення капітальних інвестицій залежно від профілю (виду діяльності). У 2016 році значний вклад отримує галузь виробництва автотранспортних засобів, найменше інвестицій отримало виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. Загалом інвестицій в машинобудування у 2016 році здійснено майже на 19% більше порівняно з 2015 роком.

Проблема низької інвестиційної активності загострюється в умовах критичної зношеності основних засобів в економіці України. У 2014 р. загальний ступінь їх зношеності за всіма видами діяльності галузі машинобудування досяг 77,3% (на початок 2014 р.). Для здійснення інвестиційної діяльності підприємства необхідні інвестиційні ресурси, формування і фінансування яких здійснюється за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел. Зовнішніми джерелами є:

– позикове фінансування – кредитування (довго- і короткострокові кредити, позики, лізинг та ін.);

– державні та позабюджетні джерела.

Внутрішні джерела:

– надходження інвестиційних ресурсів від власників підприємства (емісія акцій або збільшення паїв та кількості власників);

– власне фінансування – за рахунок прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів від ліквідації зайвих активів;

– залучені кошти, одержувані від продажу акцій, цільові внески, засновники підприємства.

Раціональний обсяг інвестування визначається фінансовими можливостями підприємства машинобудування і станом його майна. При цьому зіставляються витрати із залучення коштів та доходи від інвестицій з урахуванням ризику втрат інвестиційного капіталу. Оскільки ризики з різних напрямів інвестування неоднакові, то вважається економічно виправданим здійснювати вкладення в активи різної ліквідності.

Показники діяльності машинобудування не стали винятком у загальних тенденціях покращення показників економіки України у 2015 році. За даними Державної служби статистики України у 2015 році обсяги продукції машинобудування підвищилися порівняно з 2014 роком на 21,6%, що перевищує рівень зростання у промисловості (11,2%) [5, с. 25].

До факторів, що стимулюють інвестиційну діяльність підприємств машинобудування на рівні держави, відносять:

1) розвиток інститутів фінансового ринку (банків, інвестиційних фондів, спільних фондів банківського управління та страхових фондів), які акумулюють переважну частину швидко зростаючих внутрішніх заощаджень;

2) скорочення чистого відтоку капіталу з лінії недержавного сектора і зменшення розриву між валовим заощадженням і валовим нагромадженням;

3) створення спеціальних режимів сприяння інвестиціям – приділяється особлива увага можливостям

використання механізмів промислово-виробничих, техніко-впроваджувальних і туристично-рекреаційних особливих економічних зон, технопарків у сфері високих технологій з метою розширення приватних інвестицій;

4) стабілізацію законодавчої та нормативної бази з метою забезпечення сприятливих умов розвитку підприємництва;

5) невтручання органів державної виконавчої влади в господарську діяльність суб'єктів підприємництва;

6) забезпечення всім суб'єктам господарювання захисту прав власності, майна, результатів праці, а також інтелектуальної власності [6, с. 49].

У зв'язку з цим актуальним є завдання вдосконалення внутрішньогалузевої структури самого підприємства машинобудування. Одним із напрямів має стати, на наш погляд, збільшення частки високорентабельних видів продукції, що дають змогу підвищити техніко-технологічний рівень підприємств інших галузей.

Висновки. Пріоритетними завданнями підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств машинобудування є створення належно функціонуючого механізму забезпечення ефективної інвестиційної діяльності підприємств машинобудування; забезпечення доцільного фінансового аналізу підприємства та оцінка рівня інвестиційних ризиків; можливе покращення інвестиційного клімату та забезпечення інвестиційної привабливості за рахунок надання точної, об'єктивної та повної інформації всім суб'єктам інвестиційної діяльності (акціонерам, інвесторам, кредиторам) про фінансово-економічний стан підприємства; удосконалення системи бухгалтерського обліку за рахунок виконання функцій джерела формування економічних показників. Всі показники в сукупності забезпечують ефективну інвестиційну діяльність підприємства машинобудування, а тому їх дослідження та аналіз є сьогодні запорукою розвитку машинобудівної галузі в Україні.

Список використаних джерел:

1. Мельник Л.Г. Экономика предприятия / Л.Г. Мельник. – Сумы: «Университетская книга», 2003. – 550 с.
2. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/451
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (8). – С. 19–25.
5. Максименко М.М. Машинобудування. Проблематика галузі [Scientific breakthrough engineering] / М.М. Максименко // Економіка підприємства. – 2015. – № 47. – С. 24–27.
6. Васюков О.Я. Машинобудування в Україні [Engineering in Ukraine] / О.Я. Васюков /Економіка підприємства – 2014 – № 45. – С. 49–52.

УДК 658.114.5.014.1

Гуцалюк О.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності,
Центральноукраїнський національний технічний університет

ІНТЕГРАЦІЙНИЙ БАЗИС УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОЗИЦІОНУВАННЯМ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гуцалюк О.М. Інтеграційний базис управління конкурентним позиціонуванням корпоративних підприємств. У статті процеси корпоративної інтеграції подано як підґрунтя для конкурентного позиціонування об'єднання підприємств. У розрізі ідентифікованих сфер прояву конкурентних переваг суб'єктів господарювання подано особливості використання таких переваг корпоративними інтегрованими об'єднаннями. Визначено систему ефектів синергії інтеграційної взаємодії, яку покладено в основу розроблення інтеграційної стратегії підвищення конкурентоспроможності корпоративних підприємств. Розвинуто матричний підхід до вибору стратегії та параметрів конкурентного позиціонування корпоративних підприємств. Деталізовано першопричини досягнення конкурентних переваг підприємства на інтеграційному підґрунті.

Ключові слова: корпоративне інтеграційне об'єднання, конкурентосп-роможність, інтеграційний розвиток, конкурентне позиціонування, синергія.

Гуцалюк А.Н. Интеграционный базис управления конкурентным позиционированием корпоративных предприятий. Процессы корпоративной интеграции в статье представлены как основа конкурентного позиционирования объединения предприятий. В разрезе идентифицированных сфер появления конкурентных преимуществ у субъектов хозяйствования представлены особенности использования таких преимуществ корпоративными интегрированными объединениями. Определена система эффектов синергии интеграционного взаимодействия, которая положена в основу разработки интеграционной стратегии повыше-ния конкурентоспособности корпоративных предприятий. Усовершенствован матричный подход к выбору стратегии и параметров конкурентного позиционирования корпоративных предприятий. Детализированы первопричины достижения конкурентных преимуществ предприятия на интеграционной основе.

Ключевые слова: корпоративное интеграционное объединение, конкурентоспособность, интеграционное развитие, конкурентное позиционирование, синергия.

Gutsalyuk A.M. The integration approach for the corporate enterprises competitive positioning. The article contains the representation of the corporate integration processes as the basis for the business association competitive positioning. The fields of economic entities competitive advantages manifestation are identified. The features of the use of such field by corporate integrated associations are submitted. The system of synergy effects of integration interaction is determined. This system is the basis for the development of an integration strategy for corporate enterprises competitiveness increasing. The matrix approach to the strategy choice and parameters of corporate enterprises competitive positioning identification is developed. The root causes of the en-terprise competitive advantages achievement by the integration basis are detailed.

Key words: corporate integration, competitiveness, integration development, competitive positioning, synergy

Постановка проблеми. Сучасні умови непередбачуваних змін турбулентного середовища господарювання вимагають від підприємств пошуку нових шляхів адаптування до таких змін та формування відповідного інструментарію вироблення стратегії конкурентного позиціонування. Основу підвищення конкурентного статусу кожного конкретного підприємства може становити значна кількість факторів, у тому числі й фактор залучення підприємства до інтеграційної взаємодії з іншими учасниками ринку. Така взаємодія може базуватися як на комбінуванні особливостей чи конкурентних переваг окремих підприємств, так і на збільшенні ринкової влади за рахунок операцій поглинання конкурентів. Інтернаціоналізація ринкового середовища та нівелювання наявності кордонів держав транснаціональними корпораціями привели до актуалізації розгляду інтеграційних стратегій як фактора досягнення глобальної конкурентоспроможності відокремленими суб'єктами господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню категорії «конкурентоспроможність» присвячений значний доробок учених-економістів. Як правило, дослідники акцентують увагу на окремих похідних цієї категорії, таких як конкурентний статус (як порівняльна характеристика можливості участі у конкурентній боротьбі), конкурентна поведінка (як сукупність дій щодо конкурентів), конкурентостійкість (як здатність підтримувати обрану позицію), конкурентний потенціал (як можливість утворення довгострокових конкурентних переваг), конкурентне позиціонування (визначення ринкової ніші на основі визначення відмінностей щодо пропозиції конкурентів) тощо. Зрозуміло, що досліджувати конкурентоспроможність потрібно лише з позиції одночасного врахування особливостей всіх перерахованих складників цієї категорії. Водночас доречною є думка Ю.Б. Рубіна [13, с. 122] щодо розгляду конкурентної позиції як найбільш узагальненого уявлення про рівень конкурентоспроможності. У контексті ж виникнення інтеграційних об'єднань підприємств прийнята орієнтація на конкурентну позицію бачиться ще більш актуальною з огляду на можливість визначення такої позиції як щодо оточення чи конкурентів, так і щодо решти стейкхолдерів.

Поширення транснаціональних компаній та інтегрованих структур бізнесу спричинило переорієнтацію уваги дослідників та вивчення особливостей управління конкурентоспроможністю корпоративних інтегрованих об'єднань (КІО). Дослідженням конкурентоспроможності КІО займалися такі учені, як, наприклад, В.М. Горбатов [4, с. 306–248] (висвітлив аспекти заснованої на синергетичному підході оцінки конкурентоспроможності інтеграційних структур), Л.І. Піддубна [10, с. 82–91] (розробила системно-праксеологічну модель конкурентоспроможності транснаціональних корпорацій), К.К. Прахалад [11] (надав концепцію підтримки конкурентоспроможності на основі клієнтської інтеграції) та Б.А. Анікін зі співавторами [1] (окреслив інтеграційний аспект концентрації на ключових конкурентних перевагах підприємств). Показовою тут є розробка О.В. Богаєвської [2], яка розглянула процес трансформації міжнародних корпорацій у глобальні інтегровані підприємства, які засновані на розподілі функцій та видів активності між учасниками інтеграційної взаємодії за критерієм ефективності. Зрозуміло, що введення такого критерію приводить до зростання рівня конкурентоспроможності такого інтегрованого підприємства, хоча відповідного акценту в роботі О.В. Богаєвської [2] зроблено і не було.

Відразу слід звернути увагу все ж таки на досить обмежене висвітлення у економічній літературі питань оцінювання та управління конкурентоспроможністю саме інтегрованих об'єднань суб'єктів господарювання, а не окремих підприємств. Винятком є хіба що дослідження конкурентоспроможності в межах концепції організаційної екології [3; 12] та теорії промислових кластерів [14]. Організаційна екологія, досліджуючи динаміку організаційних співтовариств, розглядає конкурентоспроможність таких товариств через взаємини учасників таких популяцій [3, с. 111] та характеристики ресурсно-екологічної ніші [12]. Ана-

логічно і кластерна теорія оперує поняттями конкурентоспроможності кластера, яка базується на синергії потенціалів членів кластера, і тим самим враховує не всі складники феномену корпоративної інтеграції. Такі дослідження [3, 12, 14] більше корелюють із визначенням регіональної конкурентоспроможності, а не конкурентоспроможності КІО. Водночас обраний ними інструментарій вже апробовано в межах інтеграційно-кооперацій ної взаємодії економічних об'єктів. Це підтверджує доречність адаптації такого інструментарію до умов КІО.

Існує також цілий пласт досліджень, в яких інтеграція розглядається як фактор підвищення конкурентоспроможності економічного суб'єкта. На жаль, за змістом такі дослідження переважно присвячені висвітленню можливих ефектів, які надає інтеграційна взаємодія, та опосередковано торкаються впливу таких ефектів на рівень конкурентоспроможності. Наприклад, О.Д. Мацоян [9] дослідив появу конкурентних переваг від провадження угод щодо вертикальної чи горизонтальної інтеграції у галузі будівництва. В.Ю. Григор'єв [5], у свою чергу, робить наголос на зростання ринкової влади в інтегрованих корпораціях та пропонує механізм інтеграції інтересів таких корпорацій з інтересами регіонального бізнесу. Відповідно і фактором конкурентоспроможності постають напрями гармонізації таких інтересів. Водночас розробки цього автора [5] потребують доопрацювання в частині конкретизації умов та параметрів ведення конкурентної боротьби, адже ним висвітлено лише загальний підхід до оцінки прояву означеної синергії.

Дослідженню інтеграційних ефектів у зв'язку з конкурентоспроможністю об'єднання підприємств присвячена і робота Т.В. Іванової [7]. У її дослідженні висвітлено етапи інтеграційного процесу, який на виході має утворити конкурентоспроможну бізнес-групу. Незважаючи на ґрунтовність цієї праці, вона лише стверджує, що інтеграція надає конкурентні переваги, але не визначає, яким чином КІО має реалізовувати такі переваги. Найбільш ґрунтовною роботою є проведене Ю.Б. Івановим та А.А. Пилипенко [8, с. 231–243] дослідження. У ньому висвітлено підхід до моделювання конкурентної поведінки КІО з урахуванням настанов концепції динамічної компетентості, який передбачає комбінування наявних у учасників КІО ключових конкурентних переваг відповідно до обраної моделі присутності на ринку. При цьому таке комбінування реалізується як через перегляд глибини і масштабу інтеграції наявних учасників КІО, так і через зміну їх складу.

Водночас розгляд авторами [8] особливостей конкурентної поведінки інтегрованого об'єднання підприємств має бути розширений урахуванням параметрів конкурентного позиціонування та розробленням підходу до визначення конкурентного статусу такого об'єднання. Таким чином, виникає актуальна проблема наукового обґрунтування підходу щодо одночасного розгляду інтеграційного процесу як фактора виникнення конкурентних переваг та як інструменту коригування конкурентної позиції корпоративного об'єднання підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей конкурентної поведінки різного роду корпоративних об'єднань підприємств та розвиток теоретико-методичного забезпечення їх конкурентного позиціонування, заснованого на урахуванні інтеграційного потенціалу корпоративної взаємодії. Основу реалізації поставленої мети становить авторська гіпотеза про можливість співвіднесення ефектів та стимулів старту інтеграційного процесу та факторів формування конкурентного статусу економічного суб'єкта.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наявних економічних дослідженнях авторами виокремлено широкий перелік факторів, які спричиняють успіх підприємства у конкурентній боротьбі. В агрегованому вигляді такі фактори розподіляються між означеними на рис. 1 концепціями отримання конкурентних переваг. Успішність конкурентного позиціонування КІО значною мірою залежить від того, наскільки будуть враховані переваги кожної з означених концепцій: ринкової, ресурсної та інституціональної. Водночас слід звернути увагу на наявність не меншого переліку факторів, які обґрунтовують доречність виникнення інтеграційного об'єднання підприємств. Автором вже робилася систематизація таких факторів [6], яка привела до визначення цілої низки стимулів утворення КІО. Як можна побачити з рис. 1, ці фактори доволі тісно збігаються з факторами, які дають переваги у конкурентній боротьбі.

Саме тому нами пропонується обґрунтовувати конкурентне позиціону-вання КІО на основі перетину факторів успіху у конкурентній боротьбі та мотивів старту інтеграційного процесу. Зони зазначеного перетину будемо трактувати як сфери прояву інтеграційних конкурентних переваг. Прийняття цієї пропозиції дало змогу представити у табл. 1 ці сфери конкурентних переваг більш конкретизовано з урахуванням можливісті їх використання тим чи іншим КІО. Окрім того, в табл. 1 виникнення таких переваг представлено в розрізі можливих проявів ефекту синергії інтеграційної взаємодії. Саме врахування напрямів прояву ефекту синергії повинно бути основою вироблення динамічної конкурентної позиції КІО, яка у такому разі перетворюється на модель координації зусиль учасників КІО щодо підтримки обраної позиції.

Означена координація зусиль може відбуватися на інтеграційному підґ-рунті. При цьому логіка та перебіг інтеграційного процесу мають відповідати орієнтирам корпоративного розвитку. Відповідно потребує певного удосконалення підхід до вибору стратегії та параметрів конкурентного позиціонування корпоративних підприємств. Загальноприйнятим підходом тут є застосування матричних методів чи портфельного аналізу. Саме тому для обґрунтування параметрів конкурентного позиціонування КІО пропонується використання стратегічних матриць «форма утворення корпоративного інтеграційного об'єднання – підхід до конкурентного позиціонування», «відношення до перегляду складу учасників – види встановлених інтеграційних обмежень», «жорсткість інтеграція – потреба в ключових компетентностях», «сфера прояву конкурентних переваг від інтеграції – вид конкурентної поведінки», «акселератори інтеграційного зростання – організаційна форма корпоративного об'єднання». Приклад однієї з таких матриць представлено на рис. 2.

Як можна побачити, подана на рис. 2 стратегічна матриця визначає, яким чином буде співвідноситися

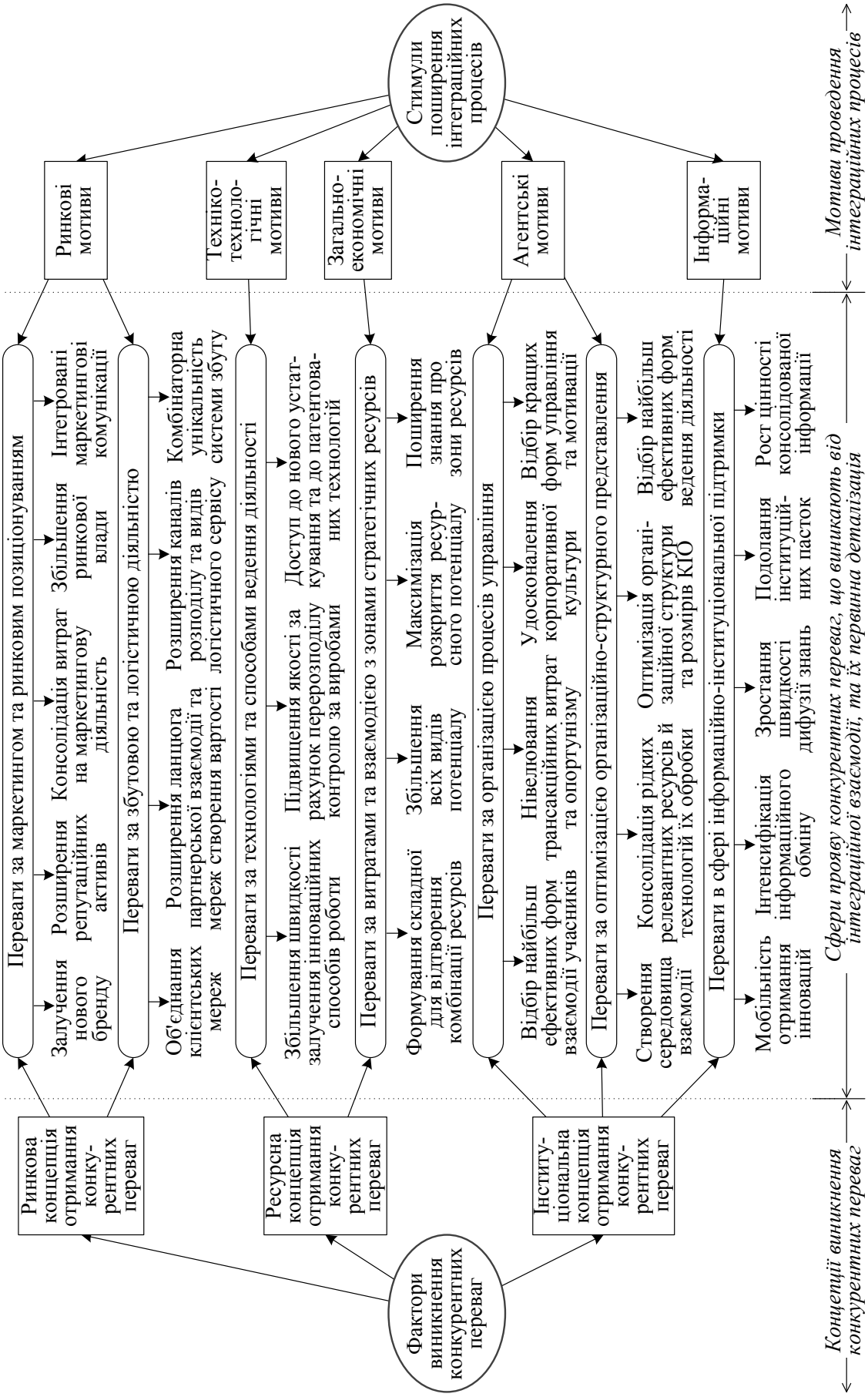


Рис. 1. Деталізоване представлення причини досягнення конкурентних переваг підприємства на інтеграційному підґрунті

Таблиця 1

Розкриття конкурентних переваг від інтеграційної динаміки корпоративних об'єднань підприємств

Сфера прояву переваг	Загальна характеристика конкурентної переваги та визначення напрямів її впливу на позиціювання КІО	Особливості реалізації конкурентної переваги за різними типами КІО				Ефект синергії від інтеграційної взаємодії учасників КІО
		Окреме підприємство корпоративного типу	Жорсткий інтегрований холдинг	Конгломератне об'єднання на основі майнових відносин	М'яке інтеграційне об'єднання зі спільними цілями	
Переваги за маркетингом та ринковим позиціонуванням	Можлива співпраця з конкурентами чи партнерами за інтеграцією для спільних досліджень цінності, її реклами та стимулювання збуту (ефект «кооперації»)	Створення унікальних клієнтських рішень на основі поєднання різних видів пропозицій товару	Спільна пропозиція споживчої вартості; унікальні клієнтські рішення залежно від учасників КІО	Витягання комплементарних ефектів у розрізі видів цінності. Доведення якості до корпоративного стандарту	«Пов'язаність продажів» у межах утвореної екологічної та ресурсної ніші. Спільний брендінг. Кастомізація.	Торговий синергізм (синергія інструментів маркетингу та видів пропонованої цінності)
Переваги за збутовою та логістичною діяльністю	Розширення збутової мережі за рахунок партнерів. Залучення до логістичної мережі контрагентів інтеграційним чи кооперативним шляхом. Централізація логістики	Покращення логістичної взаємодії через визначення інституційних норм взаємодії	Інтеграція до галузевих вартісних ланцюгів Покращення логістичної взаємодії	Загальна клієнтська база з можливістю пропозиції унікальної цінності з різних видів бізнесу	Інтеграція до логістичних ланцюгів та мереж створення вартості, визначених у межах території	Торговий синергізм (синергія каналів збуту та логістичних операцій)
Переваги за технологіями та способами ведення діяльності	Конкурентні переваги через зростання завантаження виробничих потужностей, оптимізацію виробничої програми та створення більш ефективних програм спільного навчання персоналу	Ефект масштабу виробництва. Узгодження бізнес-процесів і технологій з ключовими стейхолдерами	Спільне використання виробничих процесів. Ефект масштабу. Глобальна оптимізації виробництва й процесів	Взаємне доповнення й створення нових ключових компетенцій. Дифузія технологій між спорідненими сферами діяльності	Взаємне доповнення і створення нових ключових компетенцій. Ізоморфізм як відбір найбільш ефективних технологій	Операційний синергізм із проявом у вигляді зростання відповідності бізнес-процесів та технологій
Переваги за організацією процесів управління	Конкурентні переваги за рахунок утворення спільних координаційних центрів, які узгоджують оперативні рішення та визначають загальні стратегічні орієнтири розвитку КІО	Оптимізація розподілу прав та відповідальності. Проведення реструктуризації як результату інтеграційних змін	Залучення кращих управлінських практик. Координація взаємодії зі зміною типу координаційного центру	Проведення реструктуризації як результату інтеграційних змін. Формування плоских структур в розрізі видів діяльності	Формування плоских управлінських структур, які дають змогу забезпечити гнучке реагування на зміну вимог оточення і клієнтів	Управлінський синергізм як узгодження методів управління та корпоративної культури
Переваги за витратами та взаємодією з зонами стратегічних ресурсів	Оптимізація загального рівня інтегральних витрат корпоративного об'єднання. Максимізація розкриття ресурсного потенціалу всіх учасників КІО. Різні схеми розподілу накладних витрат. Збільшення обсягів партій товарів та сировини з матеріалами	Розкривається лише через оптимізацію взаємодії з постачальниками ресурсів або через прагнення перетворення у холдингове утворення	Переваги від залучення до складу організаційної структури підприємств, які є власниками ресурсів чи певних технологій їх обробки	Переважна орієнтація на фінансові ресурси, коли утворюється можливість підтримки окремих видів діяльності конгломерату. Синергія життєвих циклів учасників	Утворення мережних структур навколо тих ресурсів, які в поточний час надають максимальних переваг. Конкурентоспроможність через зростання гнучкості	Операційний синергізм, що проявляється в появі ефекту від об'єднання ресурсно-компетентнісних позицій учасників КІО
Переваги за оптимізацією організаційно-структурного представлення	Інтеграція дає змогу залучити до складу КІО нових учасників і тим самим організаційно переглянути форму інтеграційної взаємодії. Інтеграція дає змогу позбутися непрофільних активів та оптимізувати організаційну структуру й ієрархічну підпорядкованість	Конкурентні переваги як наслідок спільного використання устаткування, спільних запасів сировини та провадження «плоских» процесів	Вдосконалення управління внутрішнім ринком капіталу. Оптимізація розподілу корпоративних прав та удосконалення механізму контролю	Підтримка видів бізнесу, що розвиваються, за рахунок «зрілих» учасників конгломерату. Оптимізація розмірів КІО з огляду на рівень витрат та ефективність діяльності	Створення угод щодо вироблення індикативних орієнтирів розвитку. Конкурентоспроможність не окремих учасників, а м'якого об'єднання загалом	Управлінський синергізм як досягнення узгодженості організаційної структури та виробленої стратегії розвитку КІО
Переваги у сфері інформаційно-інституціональної підтримки	Конкурентні переваги від формування спільних інформаційних мереж, обробки наявних даних, визначення спільних напрямів навчання, доступу до інноваційних знань та вироблення інститутів взаємодії	Подолання «проблеми безбілетника». Інтенсифікація інформаційного обміну сприяє росту швидкості реакції на запити оточення	Зменшення рівня опортунізму та подолання інформаційної асиметрії. Відбір кращих інститутів та норм і правил взаємодії	Перетик інноваційних знань. Петлі взаємного підсилення програм навчання. Синергія від залучення знань із суміжних сфер діяльності КІО	Перетик інноваційних знань. Переваги швидкості прийняття рішень в результаті налагодження інформаційного обміну й розширення знань	Інформаційний синергізм (синергія спільних інформаційних джерел та ефект від обміну інноваційним знанням)

Підхід до конкурентного позиціонування	Форма утворення корпоративного інтеграційного об'єднання				
		Окреме підприємство корпоративного типу	Жорсткий інтегрований холдинг	Конгломератне об'єднання на основі майнових відносин	М'яке інтеграційне об'єднання зі спільними цілями
Навколо конкурента з подальшою ескалацією конкурентної боротьби		Пошук партнерів для збільшення ринкової влади та розширення збутової мережі	Залучення учасників зі значним потенціалом. Переваги у технологічній та ресурсній сфері	Стратегія аутсорсингу та відчуження активів з низьким розкриттям наявного потенціалу	Стратегія «зближення з конкурентом». Координація дій у сфері інформаційних переваг
«На відстані від конкурента» з частковим перетином зони впливу на споживача		Переважна орієнтація на формування спільного інформаційного простору та рефлексію	Реалізація організаційних переваг від відбору кращих практик ведення діяльності	Орієнтація корпоративного управління на відбір ефективних форм взаємодії учасників	Розкриття переваг у сфері маркетингу та логістики. Рефлексивне коригування ринку
«Нішева» спеціалізація (конкуренція в межах стратегії блакитного океану)		Орієнтація на власні переваги. Ресурсна, технологічна та логістична інтеграція	Створення бар'єрів через інтеграцію зі збутовими мережами та постачальниками	Розкриття ресурсних переваг в частині фінансової підтримки «нішевих» видів бізнесу	Стратегія створення бар'єрів для входження на ринок. Переваги інституціоналізації

Рис. 2. Матриця визначення профілю конкурентного позиціонування залежно від перебігу корпоративної інтеграції

той чи інший тип конкурентного позиціонування залежно від жорсткості корпоративної інтеграції. Окрім того, ця стратегічна матриця обґрунтовує вибір тієї чи іншої сфери прояву конкурентних переваг з означених у табл. 1, підпорядковуючи такий вибір особливостям конкурентного позиціонування КІО або окремих учасників об'єднання.

Висновки. Таким чином, у статті досліджено шляхи врахування інтеграційного потенціалу корпоративної взаємодії під час вироблення конкурентної стратегії та конкурентного позиціонування різного роду об'єднань підприємств. Такі шляхи досліджено шляхом співвіднесення ефектів та стимулів старту інтеграційного процесу та факторів формування конкурентного статусу економічного суб'єкта. На основі зазначеного співвіднесення деталізовано першопричини досягнення конкурентних переваг та визначено систему ефектів синергії інтеграційної взаємодії, яку покладено в основу розроблення інтеграційної стратегії підвищення конкурентоспроможності корпоративних підприємств. При цьому в основу вибору стратегії та параметрів конкурентного позиціонування корпоратив-них підприємств покладено матричний підхід. Водночас потребує подальшого доопрацювання розкриття змісту введеної системи стратегій конкурентного позиціонування. Також основу подальших досліджень автора становитиме розроблення детального опису кожної із запропонованих стратегічних матриць та їх розширення з урахуванням особливостей організаційно-структурної побудови КІО.

Список використаних джерел:

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Под. ред. проф. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
2. Богаевская О.В. Американские корпорации: механизмы сохранения лидерства в глобальной экономике / О.В. Богаевская. – М.: ИМЭМО РАН, 2012 – 94 с.
3. Валитова Л.А. Организационная экология: взгляд экономиста / Л.А. Валитова, В.Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3. – № 2. – С. 109–118.
4. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 592 с.
5. Григорьев В.Ю. Синергетический эффект интеграции интересов от-раслевых корпораций и регионального бизнеса как фактор их конкуреноспо-собности / В.Ю. Григорьев // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1(41). – С. 270–273.
6. Гуцалюк О.М. Мотиви здійснення та активізації корпоративних інтеграційних процесів / О.М. Гуцалюк // Зб. тез доп. Всеукраїнської науково-практичної конференції «Ефективні моделі управління в сучасних умовах: теорія і практика» (Кіровоград, 17 квітня 2015 р.). – КНТУ. – Кіровоград : Ексклюзив-Систем, 2015. – С. 29–31.
7. Иванова Т.В. Выбор предприятий для формирования конкурентоспособной интегрированной бизнес-группы / Т.В. Иванова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4(32). – С. 120–123.
8. Іванов Ю.Б. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління: монографія / Ю.Б. Іванов, А.А, Пилипенко. – Х: ВД Інжек, 2012. – 400 с.
9. Мацоян Д.О. Интеграция как инструмент повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в промышленности / Д.О. Мацоян // Вестник ТГУ. – 2012. – № 1(105). – С. 52–52.

10. Піддубна Л.І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення / Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «Інжек», 2011. – 400 с.
11. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К.К. Прахалад, В. Рамасвамі [Пер. з англ. М. Ставицького]. – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2005. – 258 с.
12. Радаев В.В. Популяционная экология организаций // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том. 3. – № 2. – С. 99–108.
13. Рубин Ю.Б. Конкурентные позиции участников рынка в конкурентоной среде / Ю.Б. Рубин // Современная конкуренция. – 2014. – № 2(44). – С. 121–143.
14. Третьяк В.П. Кластеры предприятий / В.П. Третьяк. – Иркутск: Издательство Байкальского гос. ун-та экономики и права, 2006. – 219 с.

УДК 658.3.07

Дюжев В.Г.,
доктор економічних наук,
професор кафедри організації виробництва і управління персоналом,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
Сусліков С.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
Бойченко О.І.,
аспірант,
аспірант кафедри організації виробництва і управління персоналом,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут

ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНУ СПРИЯТЛИВІСТЬ ХАРАКТЕРИСТИК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Дюжев В.Г., Сусліков С.В., Бойченко О.І. Вплив на інноваційну сприятливість характеристик системи управління персоналом. Стаття присвячена аналізу організації і системи управління персоналом (СУП) у сфері промислової автоматики України на прикладі одного з її передових підприємств production company «OVEN». Аналіз проводився на основі розробленої анкети для опитування серед провідних фахівців підприємства. Зроблені висновки про характер функціонування роботи СУП.

Ключові слова: система управління персоналом, підсистеми, функції, промислова автоматика.

Дюжев В.Г., Сусликов С.В., Бойченко О.И. Влияние на инновационную восприимчивость характеристик системы управления персоналом. Статья посвящена анализу организации и системы управления персоналом (СУП) в сфере промышленной автоматики Украины на примере одного из ее передовых предприятий production company «OVEN». Анализ проводился на основе разработанной анкеты для опроса среди ведущих специалистов предприятия. Сделаны выводы о характере функционирования работы СУП.

Ключевые слова: система управления персоналом, подсистемы, функции, промышленная автоматика.

Dyuzhev V.G., Suslikov S.V., Boichenko O.I. Influence is on innovative favourableness of descriptions of control system by a personnel. This article is devoted analysis organization and control system by a personnel (CSP) in the sphere of industrial automation of Ukraine on the example of one of her front-rank enterprises of production company of «OVEN». An analysis was conducted on the basis of the worked out questionnaire, for questioning among the leading specialists of enterprise. Done conclusions about character of functioning of work CSP.

Key words: control system by, a personnel, subsystems, functions, industrial automation.

Постановка проблеми. Підприємство являє собою сукупність матеріальних і соціальних ресурсів, причому ці ресурси об'єднуються, використовуються, перетворюються у продукцію, комерціалізуються зусиллями персоналу. Відповідно ефективність його роботи визначає ефективність діяльності підприємства. На кожному підприємстві існує та чи інша система управління персоналом. Однак не скрізь розумі-

ється, що рівень її розвитку є визначальним фактором, стрижнем в ефективній роботі підприємства [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важлива роль у дослідженні теоретичних і методичних проблем інноваційної сприйнятлівості (у тому числі оцінки економічної ефективності інновацій та питанням прискореного їх упровадження) належить таким відомим ученим, як Фредерік Тейлор, Г. Беккер, Адам Сміт, Ф.Г. Милих, П.Г. Перерва, Т.В. Філіпенко, Л.І. Проняева, Г.І. Калитич, І.І. Леньків, С.А. Ільїних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо організацію і систему управління персоналом (СУП) у сфері промислової автоматики України на прикладі одного з її передових підприємств *production company «OVEN».*

Для цього проаналізуємо відповідні підсистеми СУП. Аналіз проводився на основі розробленої анкети для опитування серед провідних фахівців підприємства (начальники виробництва (2 чол.), керівники виробничих секторів (6 чол.), начальники відділів (7 чол.), керівники комерційно-збутових осередків (8 чол.), відділів кадрів і служби персоналу (4 чол.), керівники груп (4 чол.)). Вибірка становила 31 чол. Форма анкети представлена на рис 1. За результатами аналізу можна дійти таких висновків.

Анкетування відбувалося: 1) на основі розсилки по локальній мережі «Бітрікс» в діалоговому режимі з отриманням зворотного зв'язку; 2) шляхом безпосереднього опитування фахівців, що входять до різних підрозділів. 3) шляхом Skype-конференції основних фахівців за профілем управління персоналу. Результати анкетування оброблені на основі програмного забезпечення Excel для економіко-статистичних розрахунків з використанням графічних інструментів і макропрограмування VBA (Visual Basic for Application). Укрупнені результати аналізу представлені в таблиці 1.

Розглянемо результати за рівнем їх реалізації [3]

1. Підсистема умов праці. Фактично її функціями займаються: головний інженер, відділ кадрів (ВК), служба персоналу (СБ), група з роботи з персоналом та інженер з охорони праці. Аналіз їх посадових інструкцій і рівня фактичної виконуваної роботи можна оцінити таким чином: поліпшення умов праці підвищує працездатність людини і її інноваційну сприйнятливість (ІС). Відповідно рівень реалізації цієї системи (23%) є явно недостатнім, і є значні потенційні можливості (прямий і ситуативний вектор) його підвищення і забезпечення на цій основі зростання ІС.

2. Підсистема трудових відносин. Займаються: ВК, СП, HR менеджери, навчальний центр (НЦ), начальник відповідного виробництва, керівники осередків на місцях. Аналіз регулювання групових і особистих взаємин і відносин із керівництвом виконується епізодічно, відповідно функція з управління виробничими конфліктами і стресами виконується безсистемно, на підприємстві немає фахівців (психологів, консультантів, аналітиків, що працюють на постійній основі). Відповідно загальний рівень реалізації підсистеми (15%) явно недостатній і має великий потенціал (непрямий і ситуативний вектор) підвищення ІС персоналу.

3. Підсистема: управління персоналом і обліку кадрів. Управління персоналом. Займаються керівники осередків на місцях, начальники відділів. Ця функція системно реалізується, є спеціальні підрозділи ВК (5 чол., із них два інспектори з кадрів), СП (4 чол., із них три менеджери з персоналу), НЦ (4 чол. плюс залучені фахівці з групи технічної підтримки). Крім цього, існує програмне забезпечення Бітрікс 24 (набір інструментів для бізнесу). Загальний рівень реалізації підсистеми (83%) досить високий (прямий і непрямий вектор) для підвищення ІС персоналу.

4. Підсистема планування, прогнозування і маркетингу персоналу. Цією підсистемою займаються заступник комерційного директора, коммерційний директор, генеральний директор, директор із загальних питань. Однак планування є вторинною функцією стратегічного планування розвитку підприємства, у зв'язку з цим функція реалізовується не на належному рівні. Рівень реалізації підсистеми (55%) вище середнього говорить про те, що вона робить вагомий внесок у підвищення ІС персоналу, при цьому є певні резерви (прямий і ситуативний вектор).

5. Розвиток кадрів. Займається навчальний центр, група технічної підтримки, комерційний директор,

Підсистема (див табл. 1)	Функції	Проблеми реалізації функції	Оцінка рівня реалізації функції і підсистеми, %	Характер впливу на інноваційну сприйнятливість персоналу
I-IX	**1.1-9.2**			

Рис. 1. Анкета для аналізу стану СУП і її внесок у забезпечення інноваційної сприйнятливості персоналу

Примітка: у процесі аналізу розглянуті підсистеми СУП і такі функції в підсистемах: I [1.1 вимоги психофізіології праці; 1.2 Вимоги ергономіки праці; 1.3 Охорона навколишнього середовища; 1.4 Охорона праці і техніка безпеки]. II [2.1 Аналіз та регулювання групових і особистих взаємин. 2.2 Аналіз і регулювання відносин з керівництвом; 2.3 Управління виробничими конфліктами і стресами; 2.4 Соціально-психологічна діагностика; 2.5 Дотримання етичних норм взаємовідносин; 2.6 Управління відносин з профспілками]. III [3.1 Оформлення та облік на прийом звільнення і переміщення; 3.2 Інформаційне забезпечення системи кадрового обліку; 3.3 Профорієнтація; 3.4 Забезпечення зайнятості]. IV [4.1 Розробка стратегій управління персоналом; 4.2 Аналіз кадрового потенціалу; 4.3 Аналіз ринку праці, планування і прогнозування потреб персоналу; 4.4 Організація реклами; 4.5 Планування кадрів; 4.6 Зв'язок із зовнішніми джерелами, що забезпечують кадрами організацію; 4.7 Оцінка кандидатів на зазначену посаду; 4.8 Поточна періодична оцінка кадрів]. V [5.1 Технічне та економічне навчання; 5.2 Робота з кадровим резервом; 5.3 Управління, планування і контроль ділової кар'єри; 5.4 Професійна і соціально-психологічна адаптація нових співробітників]. VI [6.1 Нормування і тарифікація трудового процесу; 6.2 Розробка системи оплати; 6.3 Управління трудової мотивації; 6.4 Розробка форм участі у прибутку та капіталі; 6.5 Використання способів морального заохочення]. VII [7.1 Рішення правових питань трудових відносин; 7.2 Узгодження розпорядчих документів з управління персоналом; 7.3 Рішення правових питань господарської діяльності]. VIII [8.1 Організація громадського харчування; 8.2 Управління житлово-комунальними послугами; 8.3 Розвиток культури та фізичної підготовки; 8.4 Забезпечення охорони здоров'я і відпочинку; 8.5 Управління соц. конфліктами і стресами і їх дозвіл]. IX [9.1 Аналіз організаційної структури управління; 9.2 Проектування і формування нової організаційно структури] [2].

Таблиця 1

Результати аналізу СУП production company «OVEN».

№	Підсистема (відповідальні підрозділи) / характер впливу на ІС персоналу	Характер виконання функцій	% реалізації
I	**Умови праці** (відділ кадрів (ВК), служба персоналу (СП), група з роботи з персоналом та інженер з охорони праці) / прямий і ситуативний	1.1 епізодично 1.2 епізодично 1.3 періодично 1.4 фрагментарна система	10 15 15 50
		Рівень реалізації підсистеми	**23**
II	**Трудові відносини** (ВК, СП, HR менеджери, навчальний центр (НЦ), начальники виробництва, керівники осередків) / непрямий і ситуативний	2.1 епізодично 2.2 епізодично 2.3 без системно 2.4 епізодично 2.5 епізодично 2.6 не реалізується	15 20 30 10 10 0
		Рівень реалізації підсистеми	**15**
III	**Управління та облік кадрів** (ВК, СП, НЦ, інженер по забезпеченню системи Бітрікс внутрішньовиробничий електронний оперативний ресурс) / прямий і непрямий	3.1 системно 3.2 системно 3.3 у цілому системно 3.4 у цілому системно	90 90 70 80
		Рівень реалізації підсистеми	**83**
IV	**Планування, прогнозування і маркетинг персоналу** (ВК і начальники підрозділів, СП, HR менеджер, керівники відділів, зовнішні фахівці) / ситуативний, прямий і непрямий	4.1 епізодично 4.2 фрагментарна система 4.3 фрагментарна система 4.4 фрагментарна система 4.5 фрагментарна система 4.6 фрагментарна система 4.7 загалом системно 4.8 загалом системно	20 60 50 60 60 50 70 70
		Рівень реалізації підсистеми	**55**
V	**Розвиток кадрів** (НЦ, група технічної підтримки (ГТП), комерційний директор, ВК, начальники відділів) / прямий і ситуативний	5.1 загалом системно 5.2 загалом системно 5.3 безсистемно 5.4 фрагментарна система 5.5 загалом системно	60 70 40 60 70
		Рівень реалізації підсистеми	**60**
VI	**Аналіз і розвиток способів стимулювання праці** (Директор, керівники відділів, ВК) / ситуативний, прямий і непрямий	6.1 фрагментарна система 6.2 загалом системно 6.3 безсистемно 6.4 безсистемно 6.5 фрагментарна система	60 70 30 30 60
		Рівень реалізації підсистеми	**50**
VII	**Юридичні послуги** (на аутсорсингу) / прямий і непрямий	7.1 безсистемно 7.2 безсистемно 7.3 без истемно	30 30 30
		Рівень реалізації підсистеми	**30**
VIII	**Розвиток соціальної інфраструктури** (ВК) / прямий і непрямий	8.1 безсистемно 8.2 безсистемно 8.3 фрагментарна система 8.4 безсистемно 8.5 без истемно	45 30 60 40 40
		Рівень реалізації підсистеми	**43**
IX	**Розробка орг. структури управління** (ком. директор, пом. керівника, поч. відділів) / ситуативний, прямий і непрямий	9.1 системно 9.2 системно	70 60
		Рівень реалізації підсистеми	**65**
Усього СУП реалізується на:			**47**

керівники осередків на місцях. Є можливість розвитку по кар'єрних сходах. Приходячи студентом у відділ телемаркетингу, після закінчення інституту можна перейти до відділу КБ або продажів і далі розвиватися. Відповідно загальний рівень реалізації підсистеми (60%) говорить про те що ця підсистема достатньою

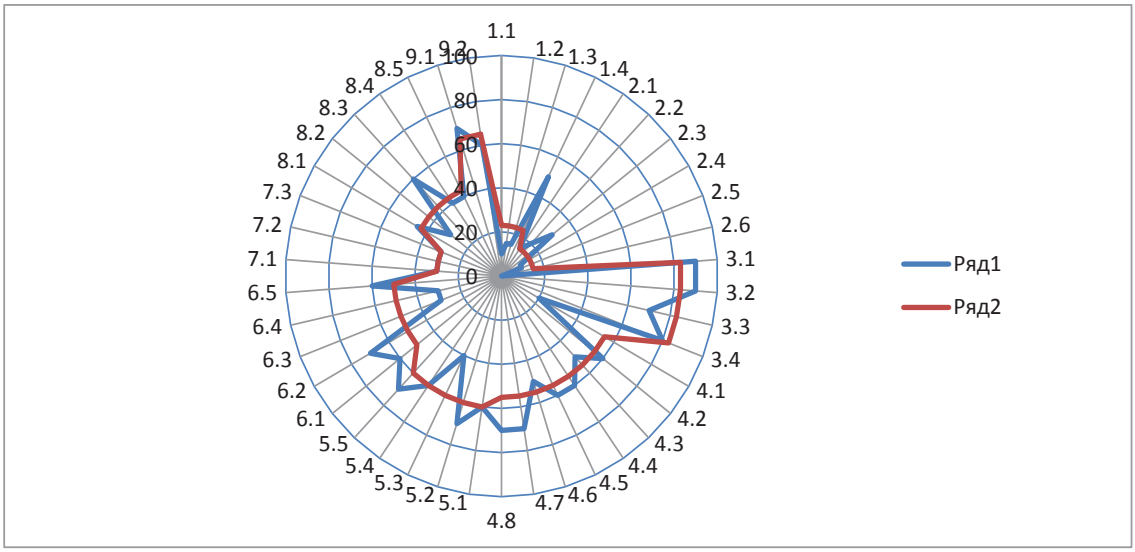


Рис 2. Пелюсткова діаграма за рівнем реалізації підсистем і функцій СУП підприємства production company «OVEN»

Примітка: Ряд 1. Діаграма характеризує рівень реалізації функцій підсистем СУП.
Ряд 2. Узагальнена діаграма характеризує рівень реалізації підсистем СУП.

мірою впливає на ІС персоналу (прямий і ситуативний вектор), проте можливе розроблення заходів із розвитку кадрів.

6. Аналіз і розвиток способів стимулювання праці. Займаються начальники відділів, начальник виробництва, бухгалтерія, комерційний директор, керівник відділу продажів, генеральний директор і директор із загальних питань. Загальний рівень реалізації підсистеми (50%) говорить про те, що функція має потенціал (прямий і ситуативний вектор) до підвищення ІС персоналу, але певні функції вимагають розроблення конструктивних заходів.

7. Юридичні консультації. На підприємстві немає юридичного підрозділу та свого юриста, є юридичні консультації на аутсорсингу. Загальний рівень реалізації підсистеми (30%) низький і має великий потенціал для розвитку (непрямий і прямий вектор) для підвищення ІС персоналу.

8. Розвиток соціальної інфраструктури. Є власна їдальня в будівлі на 1 поверсі. Займається ВК. Здійснюється у плані диверсифікації бізнесу житлове будівництво на продаж, але для співробітників компанії є можливість купувати це житло в розстрочку. Забезпечення дитячими установами нереалізоване. Є приміщення, в якому встановлено турніки, стіл для настільного тенісу, спортивний інвентар. А також організовують змагання із футболу, настільного тенісу. Відповідно рівень реалізації цієї системи (43%) говорить про те, що функція недостатньо розвинена і є значні потенційні можливості (прямий і непрямий вектор) її підвищення і забезпечення на цій основі зростання ІС.

9. Розроблення організаційної структури управління. Займаються начальник відділів, комерційний директор. У production company «OVEN» цій підсистемі приділяється значна увага в умовах планування подальшого розвитку компанії. Відповідно рівень реалізації цієї системи (65%) хороший, але є деякі потенційні можливості (прямий, непрямий і ситуативний вектор) з його підвищення і забезпечення на цій основі зростання ІС.

Загалом можна дійти висновку, що СУП production company «OVEN» потребує розвитку на основі інноваційних заходів, спрямованих на підвищення ІС персоналу. Подальші дослідження слід проводити з розроблення програм заходів для кожної підсистеми СУП [4]. Потрібні відповідні програми заходів щодо підвищення рівня для кожної підсистеми. У процесі дослідження були запропоновані заходи щодо вдосконалення роботи низки підсистем (перехід із регіональної схеми продажів на галузеву розглянуто у статті [5]).

Висновки. На основі вищевикладеного аналізу можна дійти висновків про характер функціонування роботи СУП підприємства *production company «OVEN»*, яка працює на ринку промислової автоматики. Загалом можна дійти висновку, що ця СУП, не повною мірою реалізує свої потенційні можливості (близько 50%). Це характеризується тим, що окремі підсистеми реалізуються у відносно достатньому обсязі (60–90%), а частина реалізується недостатньо (15–40%). Результати аналізу представлені в таблиці 1.

Відповідно недоліки слід розглядати як вузькі місця, які тією чи іншою мірою стримують розвиток виробництва та його ефективність. Особливо варто звернути увагу на той факт, що саме персонал із відповідним рівнем інноваційної сприйнятливості визначає ефективність роботи підприємства. І рівень розвитку кожної підсистеми і функції тією чи іншою мірою впливають на інноваційну сприйнятливість персоналу.

Список використаних джерел:

1. Матросов О.Д., Дюжев В.Г., Матросова В.О., Погорелов И.М. Управление персоналом: Учеб. пособие для студентов экономических вузов и факультетов: – Харьков: НТУ «ХПИ», 2007.– 224 с. – На рус. яз. ISBN.
2. Дюжев В.Г. Формирование инновационно направленной системы управления персоналом предприятий и организаций / В.Г. Дюжев, Е.А. Тимофеева // Матеріали V-й Міжнародної науково-практичної конференції «Світова економіка XXI століття : сучасні тенденції та перспективи розвитку», (м. Львів, 2011р.). – Львів : Львівська економічна фундація, 2011.– С. 69–71.
3. Дюжев В.Г. Гибкие инновационно-восприимчивые группы как один из методов повышения инновационной восприимчивости предприятий и организаций / В.Г. Дюжев, С.В. Сусликов, Е.А. Тимофеева // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків.: НТУ «ХПІ». – 2009. – № 36-1. – С. 187–193.
4. Дюжев В.Г. Повышение инновационной восприимчивости на основе классификации типовых полезных эффектов / В.Г. Дюжев, Н.Н. Дьякова, С.В. Сусликов // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції [«Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти»], (Харків, 20–24 квітня 2009 р.) / НТУ «ХПІ», Харківська обласна державна адміністрація, УАРМБО [та інші]. – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – С. 187–191.
5. Дюжев В.Г., Бойченко О.І. Підвищення інноваційної сприятливості персоналу комерційної служби підприємств промислово автоматики / В.Г. Дюжев, О.І. Бойченко // НТУ «ХПІ», 5 с., 2017 р.

УДК 339.138

Кобець Д.Л.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЯВЛЕННЯ ТА ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Кобець Д.Л. Теоретичні підходи до виявлення та вибору стратегічних альтернатив розвитку підприємства. Розроблення управлінських рішень є одним із ключових процесів, що забезпечують взаємозв'язок всіх основних функцій управління. Процес прийняття рішень зводиться до вибору однієї кращої стратегічної альтернативи з певного набору варіантів. У статті досліджуються методи виявлення стратегічних альтернатив розвитку підприємства і запропоновано методику їх групування. Сформульована проблема вибору стратегічних альтернатив. Розглянуті найбільш поширені методи вибору стратегічних альтернатив розвитку під час прийняття рішень, проаналізовані їх переваги та недоліки.

Ключові слова: управлінські рішення, стратегічні альтернативи, ефективність, методи вибору стратегічних альтернатив, стратегія розвитку.

Кобец Д.Л. Теоретические подходы к определению и выбору стратегических альтернатив развития предприятия. Разработка управленческих решений является одним из ключевых процессов, обеспечивающих взаимосвязь всех основных функций управления. Процесс принятия решений сводится к выбору одной лучшей стратегической альтернативы из определенного набора вариантов. В статье исследуются методы определения стратегических альтернатив развития предприятия и предложена методика их группировки. Сформулирована проблема выбора стратегических альтернатив. Рассмотрены наиболее распространенные методы выбора стратегических альтернатив развития при принятии решений, проанализированы их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: управленческие решения, стратегические альтернативы, эффективность, методы выбора стратегических альтернатив, стратегия развития.

Kobets D.L. Theoretical approaches to identifying and choosing strategic alternatives of enterprise development. The development of management decisions is one of the key processes, which ensure interconnection of all major management functions. The decision-making process comes down to the selection of one better strategic alternative from the certain set of options. In the article explores methods for identifying the strategical alternatives of enterprise development and offers the technique of their clustering. It is formulated the choice problem of strategical alternatives. Considered the most common selection techniques of strategical alternatives development in decision – making, analyzed their advantages and disadvantages.

Key words: management decisions, strategic alternatives, efficiency, methods of choosing strategic alternatives, development strategy.

Постановка проблеми. Розроблення управлінських рішень є одним з основоположних процесів, що забезпечують взаємозв'язок всіх основних функцій управління. Саме рішення, прийняті керівниками організації, визначають не тільки ефективність її діяльності, а й можливість стійкого розвитку у швидко мінливому середовищі, що характеризується високою ринковою конкуренцією. Ухвалення ефективних рішень – одна з найбільш важливих умов успішного існування і розвитку будь-якої організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та загальнометодичні питання стратегічного управління підприємствами відображені у працях зарубіжних і вітчизняних учених. Наукові школи США, Японії та Європи є засновниками теорії стратегічного управління підприємством в умовах конкурентного середовища. Зокрема, у вирішення цих питань величезний внесок зробили Р. Акофф, І. Ансофф, М. Мінцберг, І. Нонака, М. Портер, К. Прахалад, Г. Томас, А.А. Томпсон – мол., А. Хін, Р. Холл, Г. Хеміл, А. Шуен та ін.

У працях українських науковців І.М. Акімової, І.Р. Бузько, В.Г. Герасимчука, І. А. Ігнатьєвої, Г.В. Козаченко, Т.В. Калінеску, М.О. Кизима, Л.М. Кузьменко, М.М. Мартиненка, А.П. Наливайка, В.С. Пономаренка розглядаються фундаментальні та прикладні проблеми стратегічного управління підприємством, його розвитком і конкурентоспроможністю.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження методів виявлення стратегічних альтернатив розвитку підприємства, аналіз найбільш поширених методів вибору стратегічних альтернатив розвитку під час прийняття рішень, визначення їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Наявність обґрунтованих стратегічних альтернатив дає змогу керівництву організації вибрати найбільш прийнятний (для існуючого стану зовнішнього середовища) варіант дій, провести оперативну адаптацію підприємства до нових умов ведення бізнесу, зберегти темпи розвитку підприємства.

Самі альтернативи залежно від ступеня, в якому вони логічно продовжують наявні стратегії підприємства, можуть бути декількох типів [6]. Найбільш радикальні та непередбачувані стратегічні альтернативи, які кардинально ламають наявні на підприємстві правила, передбачають відмову від того, що раніше на підприємстві вважалося прийнятним і допустимим.

Альтернативи поступового вдосконалення розвивають або коректують діючі на підприємстві стратегії. Такі стратегії найбільш зрозумілі і прийнятні керівництву підприємства. Альтернативи поновлення також формулюються з поточних стратегій підприємства, проте менеджери мають намір ґрунтовно змінити спрямованість дій підприємства. Такі стратегії приводять до великих змін у цілях і масштабі стратегії. Але до повної зміни стратегії підприємства приводять інноваційні стратегічні альтернативи, оскільки пропонують нові продукти, методи конкурентної боротьби, управлінські рішення. Радикальні пропозиції в інноваційних альтернативах приводять до конфлікту з положеннями поточної стратегії і відмови від розгляду таких пропозицій. Для подолання конфлікту доцільно включати інноваційні альтернативи у процес розгляду і прийняття рішень вже на ранніх стадіях досліджень.

Методів, що дають змогу виявити стратегічні альтернативи, небагато, і ми спробуємо їх проаналізувати. Всі методи можна групувати таким чином.

1. Перша група – прості методи виявлення стратегічних альтернатив. У цю групу насамперед варто віднести рішення власника. Власники підприємств не зобов'язані звітувати менеджменту і давати пояснення про причини прийняття конкретного рішення. Як правило, такі рішення можливі з політичних мотивів або на підставі амбіцій власника і приймаються з використанням відповідної (політичної) моделі прийняття рішень. Такий підхід не виключає прийняття альтернативи навіть у тому разі, коли розрахунки показують її неефективність. Підхід можна характеризувати як надзвичайно ризикований. Якщо ініціатива зі зміни чинної стратегії і виявлення альтернатив виходить із середнього рівня управління, то позитивний ефект дає якісне переконання власника. Розробникам стратегічної альтернативи потрібно виконати глибоке і якісне обґрунтування, здатне переконати власників підприємства в ефективності пропозиції.

Виявлення альтернатив за допомогою керівництва. Напрями та механізми розвитку підприємства формуються вищим керівництвом на основі свого бачення організації і стану зовнішнього середовища. Дуже сильний вплив і роль у цьому разі мають застосовувані менеджером стилі керівництва. Альтернативи, які виявляються керівництвом, в обов'язковому порядку узгоджуються зі власниками.

Формування стратегічних альтернатив за допомогою корпоративної культури. Під впливом колективного досвіду формуються ментальні моделі альтернатив, що найбільше підходять. З іншого боку, корпоративна культура певною мірою обмежує дії менеджерів, опосередковано впливаючи на вибір напряму розвитку організації.

Нав'язаний вибір. Різні підприємства мають різну свободу стратегічного вибору. Зовнішнє оточення може накладати жорсткі обмеження на стратегічні дії і фактично визначати можливі стратегічні альтернативи. Під час оцінки ступеня свободи підприємства у виборі напрямів розвитку важливо виявити всі заборони. Допустимі дії сформують поле вибору стратегічних альтернатив.

До простих методів виявлення стратегічних альтернатив також можна віднести відомі методи прийняття рішень: мозковий штурм, розроблення сценаріїв, моделювання та інші підходи, що ґрунтуються на експертній оцінці.

2. Матричні методи. Такі методи добре описані в літературі зі стратегічного менеджменту і маркетингу. Матричні методи не дають змоги прямо виявити стратегічні альтернативи, але сприяють спрощенню проблеми до простих ситуацій, що дають змогу приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку підприємства або товару. До таких прийомів варто віднести матрицю BCG, модель McKinsey, SWOT-аналіз із 4 активними полями, SNW-аналіз, PEST-аналіз, модель ADL-LC, модель Фахі і Нарайян, модель аналізу зацікавлених сторін, моделі М. Портера п'яти сил, карти стратегічних груп, модель І. Ансоффа [1, 3, 4, 5].

Усі зазначені моделі застосовуються в стратегічному менеджменті та маркетингу для аналізу зовніш-

нього і внутрішнього середовища, оцінки конкурентної ситуації в галузі, визначення положення компанії щодо конкурентів, виявлення слабких і сильних сторін підприємства, виявлення напрямів розвитку товару. На підставі результатів, одержаних за допомогою зазначених прийомів, розробляються можливі стратегічні дії, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом удосконалення товарів, зменшення слабких сторін і посилення переваг.

Незважаючи на широке поширення, матричні методи мають певні недоліки:

– методи статичні і не враховують динамічний характер конкуренції;

– отримані результати справедливі в короткостроковій перспективі;

– моделі можуть досить точно описати різного роду зміни в бізнес-середовищі, але не визначають момент, коли зміни призведуть до якісної зміни структури галузі;

– моделі можуть виявитися настільки привабливими і зрозумілими для менеджменту, що генерування стратегічних альтернатив буде обмежено застосуванням одного із прийомів;

– моделі не є універсальними і найбільш ефективні в досить обмежених умовах, специфічних для кожної моделі.

Загалом матричні моделі досить прості і не вимагають спеціальної підготовки співробітників.

3. Графічні та аналітичні моделі. До таких моделей нами віднесені: модель М. Портера типових стратегій, SWOT-аналіз із 9 активними полями, ресурсна модель Р. Гранта і SPACE-аналіз [1; 5].

Модель типових стратегій М. Портера має багато прихильників завдяки своїй простоті. Модель дає змогу прямо виявити стратегічні альтернативи, допомагає оцінити сильні і слабкі сторони конкурентів, орієнтує підприємство на оптимальний варіант стратегії, а також полегшує позиціонування підприємства на ринку. До недоліків моделі типових стратегій можна віднести:

– статичність проведення аналізу, яка не відповідає складним і швидким змінам в умовах нестабільності;

– типові стратегії не враховують того, що стратегія створюється і руйнується протягом часу.

Тому потрібні додаткові оцінки ситуації та можливих стратегічних альтернатив, що проводяться за межами типових стратегій. Під час використання моделі типових стратегій існує небезпека того, що організація спробує в обов'язковому порядку помістити стратегію в той чи інший квадрант матриці.

SWOT-аналіз із 9 активними полями дає змогу прямо виявити можливі стратегічні альтернативи розвитку підприємства. Варіанти альтернатив формуються з можливостей, що створюються поєднанням факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. У модель спочатку включаються тільки «вагомі» чинники бізнес-середовища, що істотно впливають на дії організації. Проведення аналізу та побудова матриці проводяться за досить жорсткими правилами. Модель SWOT-аналізу з 9 активними полями ще називають матрицею вибору стратегічних альтернатив. Прийом характеризується універсальністю: дає змогу виявляти альтернативи розвитку підприємств, корпорації, галузі та окремого товару.

Ресурсна модель Р. Гранта також дає змогу прямо виявити стратегічні альтернативи розвитку підприємства, але відрізняється від усіх інших підходів тим, що обґрунтування побудовані на наявних ресурсах і можливостях підприємств. Модель визначає порядок виконання аналітичних дій, підсумком яких є альтернатива розвитку підприємства.

Своєрідний підхід до виявлення стратегічних альтернатив пропонує SPACE- аналіз. Спочатку в табличній формі проводиться оцінка стану зовнішнього і внутрішнього середовища за 4 основними блоками, такими як:

– фінансове становище підприємства;
– базова конкурентна перевага;
– привабливість галузі;
– стабільність зовнішнього середовища загалом.

За кожним блоком складається самостійна таблиця. Фактори, які необхідно включати в таблиці, визначаються експертною оцінкою. Значення факторів оцінюють за трьома показниками, такими як низька оцінка, висока і фактична. При цьому оцінка може проводитися як у кількісних, так і в якісних показниках. Фактична (підсумкова) оцінка, яка переноситься у граф, визначається як середня арифметична величина за кожною таблицею (блоком) і не може перевищувати 6. За результатами аналізу будується граф, можливі стратегічні альтернативи визначаються напрямком зсуву графа і вибираються за заданими умовами. SPACE-аналіз дає змогу враховувати різні фактори, що визначають ефективність діяльності компанії, які можна віднести до позитивних рис механізму. SPACE-аналіз диктує обмежений вибір стратегічних альтернатив, що можна віднести до недоліків методу.

Виявлення стратегічних альтернатив є першим кроком до розроблення або адаптації стратегії підприємства. Надалі необхідно оцінити якість альтернатив, які повинні бути різноманітними, досяжними, мати можливість реалізації, відповідати поточній ситуації, орієнтувати підприємство на досягнення головних цілей.

Процес прийняття рішень зводиться до вибору однієї кращої стратегічної альтернативи з деякого набору варіантів. Розроблення можливих альтернатив передбачає визначення переваг і недоліків кожної з них і об'єктивний аналіз можливих наслідків її реалізації. Для того щоб зробити правильний вибір, необхідно провести ретельний аналіз і оцінку можливих наслідків кожної альтернативи, визначити їх реалістичність та ефективність. Для такої оцінки стратегічних альтернатив керівнику необхідно визначити конкретний метод, за допомогою якого вони будуть порівнюватися.

Найбільш поширеними методами оцінки в практиці бізнесу є критеріальні, експертні, фактографічні і комбіновані. Проведемо аналіз представлених методів і розглянемо більш детально їх основні переваги та недоліки.

Критеріальні методи. Такі методи часто використовується для обліку одного і більше параметрів під час оцінки стратегічної альтернативи. Розроблення критеріїв проводиться для порівняння варіантів рішення.

Стратегічні альтернативи, що оцінюються за єдиним кількісним критерієм, наприклад, таким як прибуток, є суб'єктивними. Оцінка вважається більш об'єктивною за багатокритеріальних альтернатив, проте у цьому разі складність полягає в тому, що

набір критеріїв повинен відповідати певним вимогам, таким як:

– забезпечення адекватної оцінки ступеня досягнення мети;

– однозначність розуміння проблеми особою, яка приймає рішення;

– оптимальність кількості критеріїв – велику кількість критеріїв доцільно об'єднувати в групи для зручності одночасної роботи з ними.

У зв'язку з тим, що під час порівняння та вибору варіантів вирішення певна частина критеріїв вибору має велику значущість, інша частина – меншу, необхідно це врахувати шляхом присвоєння критеріям за допомогою експертних методів вагового коефіцієнта, що показує ступінь важливості одних критеріїв вибору перед іншими. Експертом у цьому разі може бути особа, яка приймає рішення. Варто зазначити, що величина кожного коефіцієнта пріоритету повинна бути позитивним числом, меншим за 1, а сума всіх вагових коефіцієнтів має дорівнювати 1. Не можна забувати про те, що запропоновані критерії можуть мати однаковий ступінь значущості для розглянутих альтернатив, і тоді значення їх повинні бути однаковими.

Основний недолік методів оцінки та порівняння багатокритеріальних альтернатив полягає в суб'єктивності визначення особи, що приймає рішення, стосовно ранжування важливості критеріїв.

Шкали для оцінки за критеріями можуть бути і кількісні, і якісні. Кількісні оцінки дають змогу судити про зміни, що відбуваються з об'єктом у динаміці. Таким чином, ще одна складність проведення методів оцінки та порівняння багатокритеріальних альтернатив – у складності визначення оцінок якісних критеріїв.

Для того щоби всі оцінки привести до одних одиниць виміру, якісні критерії переводять у кількісні за допомогою вербально-цифрових шкал, зміст яких полягає в смисловому і числовому вимірі ступеня інтенсивності прояву певної властивості, що є критерієм оцінки рішення [2].

Критеріальні методи дають змогу оцінити результат дії кожної альтернативи конкретним числом, а потім провести порівняння цих показників. Найкращою альтернативою є та, яка визначена найбільшими або ж найменшими значеннями критерію залежно від самого критерію.

Методи експертної оцінки. Суть методу полягає у процедурі інтуїтивно-логічного аналізу розроблених альтернатив у поєднанні з кількісною оцінкою їх якості, що дає змогу оцінити показники якості стратегічних альтернатив під час вирішення завдань низького рівня формалізації.

Стандартними процедурами процесу реалізації методів експертної оцінки є формування експертних груп, проведення опитування експертів, обробка виставлених оцінок.

У ситуаціях, коли неможлива або недоцільна безпосередня оцінка, застосовується метод експертного ранжування. На практиці часто застосовуються такі методи ранжирування, як метод простого ранжування, метод безпосередньої оцінки, метод парних порівнянь тощо.

Метод простого ранжування полягає в розташуванні об'єктів у порядку зменшення їх значущості. Кожен експерт виносить судження щодо кожного критерію, за якими підраховують суму рангів (від 1 до n, де n – кількість рангів), отриманих від усіх експертів, і таким чином визначають ранги об'єктів, від найменшого до найбільшого.

Метод безпосередньої оцінки є модифікацією методу простого ранжування. Відмінність полягає у виставленні експертами балів за реалізованість кожного показника. Наприклад, від 0 до 10 – відповідно до переваг за будь-якою ознакою.

Метод парних порівнянь – експерту послідовно пропонуються пари варіантів, з яких він повинен вказати кращий. Якщо експерт щодо будь-якої пари об'єктів вагається, він має право визначити варіанти рішень рівноцінними або непорівнянними. Далі визначається порівняльна перевага за оцінками експерта.

Головними перевагами описаного методу є відносна простота і досить широка область застосування. До недоліків варто віднести відсутність гарантії в отриманні достовірного результату опитування. Крім того, існують певні складнощі в обробці отриманих результатів. Під час підбору експертів слід враховувати особисту зацікавленість, що може стати суттєвою перешкодою для отримання об'єктивної думки.

Експертні методи. Під час узагальнення суджень експертів прогнозується розвиток об'єкта дослідження на короткострокову та/або довгострокову перспективу. Використовуються під час прогнозування об'єктів, які не піддаються математичній оцінці. Основна умова добре розробленого прогнозу – чітка робота фахівців, достовірна своєчасна інформація, правильно сформована система оцінок і коректна інтерпретація результатів.

Часто робота експерта зводиться до аналізу великого обсягу інформації, що значно збільшує тимчасові витрати. У такому разі спочатку виключаються стратегічні альтернативи, реалізація яких сумнівна або ж ймовірність їх виконання низька. У результаті визначаються можливі варіанти зміни внутрішніх і зовнішніх умов для решти альтернатив. Експерти оцінюють ключові події, ймовірність настання яких в прогнозованому періоді досить висока.

Наступним етапом є вибір способів організації та проведення експертизи. До складу експертних методів входять як індивідуальні, так і колективні методи. До найбільш доступних відносять метод «мозкової атаки» та метод Дельфі зі своїми різними модифікаціями.

Перевагами методу, безумовно, вважається застосовність під час прогнозування практично будь-яких ситуацій, у тому числі в умовах неповної інформації. Основною позитивною рисою застосування цього методу є наявність у експертів досвіду, інтуїції, почуття перспективи, що у поєднанні з інформацією допомагає фахівцям точніше вибрати найважливіші цілі і напрями розвитку, знайти найкращі варіанти вирішення складних науково-технічних і соціально-економічних завдань.

Фактографічні методи. Цей метод застосовується під час вирішення проблем широкого профілю, коли ймовірність збереження чинників розвитку в минулому більша за ймовірність їх зміни.

Одним із негативних факторів застосування фактографічних методів є можливість виникнення непередбачених обмежень, що може привести до помилок у прогнозах. Однак вони роблять можливим аналіз

перспектив розвитку об'єкта з недостатніми відомостями щодо його попередньої історії. Ці методи дають можливість використовувати об'єктивні дані ретроспективного характеру, моделювати весь процес розвитку. Головним же недоліком можна вважати складність проведення опитувань, а також неможливість уникнути суб'єктивізм оцінок.

Комбіновані методи. Об'єднують прогнозування на основі експертних і фактографічних методів. Використовуються у разі виникнення проблем як формалізованих, так і неформалізованих. Найчастіше комбіновані методи застосовуються під час прийняття рішень на вищому рівні управління.

Оскільки процес прийняття рішення досить складний, якісний аналіз розроблених стратегічних альтернатив вибору необхідний для прискорення цього процесу і зниження ймовірності допущення невірних дій і помилок. Кожне підприємство може підібрати для себе метод вибору стратегічних альтернатив, найбільш ефективно оптимізує часові витрати на проведення процедури оцінки і порівняння наявних альтернатив.

Однак розглянуті вище методи вибору альтернативних стратегій розвитку бізнесу говорять про наявність безлічі подібних елементів оцінки, основним з яких є присутність експертних груп. Це дає змогу судити про наявність суб'єктивності прийнятих рішень. Це і є основним недоліком описаних методів. Для мінімізації суб'єктивності прийняття рішень доцільно буде використовувати метод оцінки вибору альтернативних стратегій із використанням диференційованих складів експертних груп.

Висновки. Стратегічні альтернативи слід вважати відправною точкою розроблення і реалізації стратегії розвитку організації. Методичний арсенал стратегічного менеджменту пропонує широкий вибір методів і прийомів, що дають змогу обгрунтувати або прямо визначити можливі варіанти стратегічних ініціатив компанії. Більшість таких методів добре описані в літературі, мають певні межі застосування, відомі переваги та недоліки. В умовах конкретного підприємства потрібно застосовувати комбінацію відомих методів виявлення стратегічних альтернатив, проводити оцінку якості варіантів, узгоджувати остаточний вибір із власниками. Комплексне використання методів вибору стратегічних альтернатив і досвіду роботи, а також інтуїції керівника робить можливим всебічне вирішення наявної проблеми і вибір її найкращого рішення.

Список використаних джерел:

1. Колліс Д. Дж. Корпоративна стратегія. Ресурсний підхід. / Д. Дж. Колліс, С.А. Монгомері. – М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2007. – 400 с.
2. Лапигін Ю.М. Управлінські рішення / Ю.М. Лапигін, Д.Ю. Лапигін. – М.: Ексмо, 2009. – 448 с.
3. Пірс Дж. Стратегічний менеджмент / Дж. Пірс, Р. Робінсон. – СПб.: Пітер, 2013. – 560 с.
4. Попов С.А. Стратегічне управління. Модульна програма для менеджерів / С.А. Попов. – М.: Інфра-М, 1999. – 321 с.
5. Томпсон Артур. А. мол. Стратегічний менеджмент. Концепції і ситуації для аналізу / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд. – М.: Вільямс, 2007. – 928 с.
6. Фаейя Л. Курс MBA зі стратегічного менеджменту / Л. Фаейя, Р. Ренделл. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2007. – 608 с.

УДК 339.138:35.073.526:334:63

Коваль С.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Херсонський державний аграрний університет
Боліла С.Ю.,
кандидат сільськогосподарських наук, доцент
доцент кафедри менеджменту організацій,
Херсонський державний аграрний університет

АУДИТ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ

Коваль С.В., Боліла С.Ю. Аудит діяльності аграрних підприємств: сучасні аспекти маркетингу. Стаття присвячена теоретико-методичним аспектам маркетинг-аудиту підприємств аграрної галузі. Показано роль маркетингового аудиту для суб'єктів господарювання з метою підвищення ефективності їхньої діяльності та конкурентоспроможності на аграрному ринку. Розкрито сутність, особливості та функціональне призначення маркетингового аудиту аграрних підприємств. Розглянуто принципи та завдання аграрного маркетинг-аудиту. Розкрито процедуру маркетингового аудиту, основні напрями та способи його здійснення для аграрних підприємств.

Ключові слова: аудит, маркетинг, аграрні підприємства, маркетинг-аудит, напрями маркетингового аудиту аграрних підприємств.

Коваль С.В., Болелая С.Ю. Аудит деятельности аграрных предприятий: современные аспекты маркетинга. Статья посвящена теоретико-методическим аспектам маркетинг-аудита предприятий аграрной отрасли. Показана роль маркетингового аудита для субъектов хозяйствования с целью повышения эффективности их деятельности и конкурентоспособности на аграрном рынке. Раскрыты сущность, особенности и функциональное назначение маркетингового аудита аграрных предприятий. Рассмотрены принципы и задачи аграрного маркетинг-аудита. Раскрыта процедура маркетингового аудита, основные направления и способы его проведения для аграрных предприятий.

Ключевые слова: аудит, маркетинг, аграрные предприятия, маркетинг-аудит, направления маркетингового аудита аграрных предприятий.

Koval S.V., Bolila S.Yu. Audit of the Activity of Agricultural Enterprises: Contemporary Aspects of Marketing. The paper examines theoretical and methodical aspects of marketing audit of agricultural enterprises. It highlights the role of marketing audit for economic entities aimed at increasing the efficiency of their activity and competitiveness at the agricultural market. The study reveals the essence, specific features and functional purpose of marketing audit of agricultural enterprises. It looks at the principles and tasks of agricultural marketing audit. The paper illustrates the procedure of marketing audit, major trends and the ways to implement it for agricultural enterprises.

Key words: audit, marketing, agricultural enterprises, marketing audit, trends of marketing audit of agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Конкуренція в сучасному суспільстві є динамічною силою його розвитку. Вона змушує суб'єкти підприємницької діяльності, в тому числі і в сфері агробізнесу, не зупинятися на досягнутому, а постійно рухатися, самовдосконалюватися, підвищувати свою конкурентоспроможність.

На рівень конкурентоспроможності аграрної галузі впливають такі визначальні чинники, як регулювання економіки; структура товарних ринків; ринкова інфраструктура; природно-ресурсний потенціал країни; трудові та інтелектуальні ресурси; виробнича база; кредитно-фінансова система; соціальна ситуація в країні; економічна інтеграція; науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технології виробництва; створення нових або більш удосконалених високоврожайних сортів, поголів'я худоби та птиці, елітного насіння, високопродуктивних сільськогосподарських машин та агрегатів; упровадження прогресивних техніко-технологічних, організаційно-економічних та управлінських рішень тощо. Для того щоб не тільки підтримувати, а й посилювати конкурентні переваги, вітчизняні аграрії повинні постійно зменшувати витрати за рахунок поліпшення методів виробництва, впровадження нових технологій та удосконалення існуючих, підвищувати урожайність, продуктивність тварин і, як результат, збільшувати обсяги виробництва продукції, знижувати ціни на продовольчі товари. Паралельно з цим вони повинні шукати нові ринки збуту, диференціювати свою продукцію, орієнтуватися у кон'юнктурі ринків продовольства та сировини. Ці чинники зумовлюють необхідність упровадження маркетингових методів та інструментів у практичну діяльність виробників сільськогосподарської

продукції. Таким чином, передумовою успішного функціонування підприємств та підвищення їхньої конкурентоспроможності є використання сучасної маркетингової концепції, яка орієнтує на всебічне задоволення вимог ринку. Важлива роль в організації маркетингу на аграрному підприємстві належить аналітичній функції, яка забезпечує виробника інформацією, що є визначальною для прийняття аргументованих управлінських рішень. Особливого значення в цьому контексті набуває маркетинговий аудит, який створює необхідні передумови підвищення результативності збутової та управлінської діяльності аграрних підприємств, що й актуалізує дослідження науковців щодо методичних аспектів його застосування аграрними бізнес-структурами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність дефініції «маркетинговтй аудит» розглядалася багатьма як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, які не суперечать один одному за сутнісною характеристикою, але водночас дещо різняться певними особливостями. Низка авторів вбачає в ньому характер ревізії [1, с. 178; 2, с. 626; 3, с. 324]. Хоча між цими поняттями є певна різниця, бо метою ревізії є виявлення відхилень та правопорушень з метою покарання винних, а аудит спрямований на розроблення рекомендацій щодо усунення виявлених відхилень та розроблення рекомендацій щодо їх недопущення в майбутньому. За узагальненою думкою окремих авторів, маркетинговий аудит розуміється як комплексне дослідження маркетингового середовища фірми; підсистема стратегічного аудиту; інструмент критичного оцінювання маркетингових програм; систематичної перевірки роботи підприємства в ринковому просторі; незалежний метод контролю маркетингової активності; перевірка функціонування комплексу маркетингу; дієвий інструмент контролінгу маркетингової діяльності; процес діагностики та оптимізації маркетингової політики підприємства [4, с. 285]. Як зазначає дехто з науковців, складниками маркетингового аудиту є аудит макросередовища і середовища поставленого завдання; аудит стратегії маркетингу; аналіз організації маркетингу; дослідження системи маркетингу; аналіз результативності маркетингу; дослідження функцій маркетингу [5, с. 117]. На думку Ж.Ж. Ламбена, складниками процедури маркетингового аудиту є: аудит місії фірми; аудит стратегії позиціонування; дослідження привабливості сегментів; аналіз конкурентних переваг; розроблення стратегії розвитку; оцінка операційних маркетингових програм [6, с. 455]. О. Уілсон вважає складниками маркетингового аудиту аналіз системи планування маркетингу; вивчення ринку і конкурентів; дослідження комплексу маркетингу; частковий аналіз мікросередовища фірми [3, с. 328]. Маркетинговий аудит проводять за три основні етапи, такі як вивчення фактичного стану маркетингу підприємства; оцінювання виявлених фактів; підготовка рекомендацій щодо вдосконалення маркетингової роботи на підприємстві [7, с. 75]. Важливими завданнями, як відзначають науковці, сьогодні для маркетингового аудиту є не просто проаналізувати, якою мірою фірмі вдалося досягти необхідних результатів, а запропонувати зміни, які могли би поліпшити становище. Аудит повинен також дати можливість оцінити стан управління маркетингом; стан маркетингових досліджень і способи аналізу та доведення отриманих результатів до осіб, відповідальних за прийняття відповідних рішень (як у межах, так і за межами функції маркетингу) [8, с. 49]. Звертаючись до напрацювань вітчизняних учених, які досліджують означену проблему, можна дійти висновку, що маркетинговий аудит – це систематичний процес комплексного аналізу та об'єктивної оцінки діяльності підприємства на основі сукупності фінансових, соціальних, екологічних і ринкових показників, який забезпечує визначення місця фірми на ринку, виявлення маркетингових можливостей і слабких сторін фірми, формування найбільш ефективної стратегії маркетингу для повного задоволення потреб споживачів, одержання максимального рівня прибутку і задоволення суспільних потреб [9, с. 14].

Аналіз літературних джерел показав, що проблемами маркетингового аудиту та їх вирішенням займалися І. Голяш, Н. Галушка, Т. Плаксій, Г. Пухальська, Я. Дадьо, Д. Зіньковська, С. Корягіна, М. Корягін та інші науковці, які досліджували різні аспекти його впровадження в діяльність підприємств, але його галузева специфіка, особливо стосовно аграрної сфери, у практичному і методичному аспекті залишається недостатньо вивченою, що й зумовило актуальність досліджень у цьому напрямі.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, що передбачає визначення сутності аграрного маркетинг-аудиту, його функціонального призначення, завдань і об'єктів аналізу та здійснення процедур маркетингового аудиту з метою розроблення рекомендацій для його впровадження у практику діяльності аграрних бізнес-структур. Об'єктом аналізу став процес обліково-аналітичного забезпечення маркетингової діяльності аграрних виробників, предметом дослідження – теоретичні та методичні аспекти маркетингового аудиту аграрних підприємств. Методи досліджень, які використовувалися, – абстрактно-логічний, монографічний, аналітичний, порівняння, узагальнення та інше. Дослідження проводилися у період із вересня по листопад 2017 року на базі аналізу діяльності агровиробників Херсонської області та опитувань із питань їх обліково-аналітичного забезпечення шляхом особистого інтерв'ювання керівників 12 провідних аграрних підприємств області. Під час побудови плану та визначення питань інтерв'ю була використана загальновизнана методика [10, с. 82]. Думка опитаних експертів є репрезентативною та відображає ситуацію, що склалася на підприємствах аграрної галузі Херсонської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості маркетингової діяльності в аграрному секторі безпосередньо пов'язані зі специфікою виробництва, яка характеризується різноманітністю асортименту продукції й учасників ринку, сезонністю виробництва, сприйняттями та адаптивністю споживачів до товарів, різноманітністю форм господарювання тощо. Як показали аналіз діяльності аграрних підприємств та результати опитування керівників аграрних бізнес-структур Херсонської області, менеджмент більшості сільськогосподарських підприємств (88%) мало уваги приділяє обліково-аналітичному забезпеченню маркетингової діяльності, дослідженням ринку та ціноутворенню, збуту та просуванню товару, а це приводить до зниження конкурентоспроможності продукції агровиробників. Основними причинами, що стримують розвиток маркетингової діяльності аграрних підприємств, за результатами досліджень, виявилися нерозвинена ринкова інфраструктура, нестача кваліфікованих кадрів, які володіють досвідом маркетингової роботи,

відсутність повної інформації про стан внутрішнього і зовнішнього ринків продукції агровиробників, нестача матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення та функціонування аналітико-інформаційної системи маркетингу на аграрному підприємстві. Водночас сьогодні, як доводить досвід функціонування успішних підприємств, корисними можуть бути сучасні інструменти маркетингу, такі як маркетинговий аудит, що в ідеалі являє собою процес регулярного та критичного дослідження, аналізу та контролю за маркетинговою діяльністю підприємства, від якої залежить успішність функціонування його як комерційної організації. Специфіка сільськогосподарського виробництва вимагає окремого підходу до організації маракетингового аудиту в аграрних підприємствах. Такими специфічними особливостями є: сезонність виробництва та незбігання виробничого циклу з календарними періодами; наявність в обліку об'єктів (земля, біологічні активи), які відсутні в інших галузях економіки; у зв'язку з біологічними особливостями від однієї сільськогосподарської культури чи виду тварин одержують кілька видів продукції; просторова розпорошеність виробництва сільськогосподарської продукції; специфіка оподаткування, кредитування та державного регулювання цієї галузі, специфіка організації обліку на аграрних підприємствах та ін.

Тому під час упровадження маркетингового аудиту в діяльність аграрного підприємства необхідно враховувати специфіку його господарської діяльності, обсяги виробництва продукції, зв'язки, що склалися, територіальне розташування, фінансовий стан підприємства, досвід маркетингової роботи, наявність кваліфікованих кадрів та ін.

Маркетинговий аудит повинен мати системний характер, бути комплексним, послідовним, регулярним та незалежним. З огляду на специфіку сільськогосподарського виробництва, можна визначити спектр завдань маркетингового аудиту з обліково-аналітичного забезпечення аграрних підприємств: надання повної, своєчасної та достовірної інформації про стан маркетингового середовища для формування захисного механізму сільськогосподарських підприємств від реальних або латентних ризиків і загроз аграрного ринку; надання своєчасної, повної та достовірної інформації, яка необхідна суб'єктам агробізнесу для вирішення головних завдань маркетингової діяльності та задоволення потреб в інформаційних потоках зовнішніх і внутрішніх користувачів; повне та неупереджене відображення всіх аспектів маркетингової діяльності та функціонально пов'язаних із нею господарських операцій у первинній та консолідованій звітності аграрних бізнес-структур; перевірка правильності ведення господарської діяльності та реєстрації її фактів у первинних та зведених інформаційно-облікових носіях; всебічна та комплексна аналітична оцінка всіх аспектів маркетингової діяльності підприємства на основі використання повної та неупередженої облікової інформації; визначення перспектив розвитку та потенційних можливостей функціонування аграрного формування в певному сегменті аграрного ринку. Планування маркетингового аудиту аграрного підприємства повинно включати: попереднє планування; розроблення загального плану; складання програми проведення маркетингового аудиту та формування програми профілактичних заходів у системі маркетингу.

У напрямі маркетингових досліджень об'єктом аудиту можуть бути чинники макро- і мікросередовища аграрного підприємства: політико-правове поле для здійснення аграрного бізнесу, економічна ситуація в країні та заходи щодо створення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку агробізнесу; соціально-культурні чинники національного середовища та профіль кінцевого споживача на агропродовольчому ринку; природно-географічні фактори, рівень ресурсно-сировинної бази, стан та перспективи розвитку наукового та технічного забезпечення і підтримки сільгоспвиробників; реальні та потенційні конкуренти на ринку сільгоспвиробників та продовольчих товарів; споживачі продукції аграрного виробництва, що зумовлюють вибір товарів та стан попиту на ті чи інші товари; постачальники та посередники на аграрному ринку тощо.

У напрямі сегментування ринку об'єктами маркетингового аудиту аграрного підприємства можуть бути методи та критерії сегментації, оцінка сегментів за привабливістю та перспективністю, реальною місткістю та ринковим потенціалом з метою вибору цільового ринку та розроблення стратегії позиціонування для підприємства та його продукції і формування певних переваг і відмінностей щодо виробника у свідомості споживача.

Стосовно маркетингової стратегії аграрних підприємств напрямами маркетингового аудиту можуть бути методи розроблення стратегії, оцінка варіантів та вибір стратегії щодо впровадження комплексу маркетингових заходів в умовах конкретного комплексу обставин на ринку з урахуванням тенденції його розвитку на перспективу.

У напрямі товарного складника комплексу маркетингу аграрного підприємства об'єктами маркетингового аудиту можуть бути: ринкова адекватність та комерційна реалізованість товару, якість, органічність та екологічність продукції агровиробників, упакування товарів, інноваційні технологічні підходи під час виготовлення продукції, асортиментна політика підприємства, підходи до розроблення товарної марки та брендингу продукції та ін.

В аспектах цінової політики аграрного маркетинг-аудиту об'єктами уваги для керівництва є цілі і завдання ціноутворення на сільськогосподарську продукцію та продовольчі групи товарів; прямі на непрямі методи ціноутворення, до яких вдається товаровиробник; стратегія ціноутворення на аграрному ринку; питання остаточного встановлення ціни та її коригування з урахуванням кон'юнктури ринку.

Об'єктами маркетингового аудиту аграрного підприємства в питаннях збутової політики можуть бути: планування системи розподілу товару та вибір каналів розподілу; вибір посередників та стратегій комунікації в системі руху товару; питання управління каналами розподілу; оцінка учасників системи розподілу та форм продажу продукції; оцінка заходів щодо запобігання конфліктів у системі розподілу; організація та функціонування маркетингової логістичної системи аграрного підприємства.

У плані комунікаційного складника комплексу маркетингу напрямами маркетинг-аудиту можуть бути: планування програми просування загалом та його окремих елементів (реклама, стимулювання збуту, виставкова та ярмаркова діяльність підприємства, формування характеристик іміджу виробника та його

продукції через підтримку зв'язків із громадськістю та ЗМІ, питання інтернет-маркетингу) тощо.

Також важливими об'єктами маркетингового аудиту аграрного підприємства в питаннях контролю маркетингу можуть виступати як окремі економічні (частка ринку, прибутковість, рентабельність, ефективність витрат на виробництво сільгосппродукції та ін.) та неекономічні (іміджеві) показники маркетингової діяльності аграрних виробників, так і система контролю маркетингової діяльності загалом.

Зважаючи на вищезазначені об'єкти аналізу, узагальнена структура та процедура маркетингового аудиту аграрного підприємства, як бачимо, включає: аудит стратегії, аудит макросередовища, аудит факторів мікросередовища та внутрішнього середовища підприємства, аудит ринку та конкурентних позицій, аудит складників комплексу маркетингу підприємства, розроблення заходів із вдосконалення стратегії маркетингової діяльності аграрного підприємства та розрахунок їх ефективності. У процесі маркетингового аудиту використовується система показників: описових, кількісних, якісних, універсальних та специфічних, які дають змогу комплексно оцінити маркетингову діяльність підприємства [7, с. 75].

Стосовно ж виконавців маркетингового аудиту на аграрних підприємствах, то слід зважати на фінансові можливості підприємства та наявність відповідного досвіду в цьому напрямі та кваліфікованих фахівців. До внутрішнього аудиту (маркетинговий самоаудит) можна вдаватися за умов обмеження часу перевірки та лімітованих фінансових ресурсів аграрного підприємства. У цьому разі об'єктом аналізу буде внутрішнє середовище підприємства та переважно такі складники, як оптимальність товарної номенклатури; методи цінової політики; якість просування продукції; система організації продажу товару підприємством тощо. Для більш комплексної і незалежної оцінки керівництво аграрного підприємства за умов наявності фінансових ресурсів може вдатися і до зовнішнього аудиту, скориставшись послугами професійних консалтингових аудиторських фірм, які за результатами обстеження маркетингової діяльності можуть більш об'єктивно та глибше поглянути на проблему, неупереджено оцінити ситуацію як внутрішнього, так і зовнішнього характеру та дати ефективні рекомендації до вироблення стратегії маркетингу аграрного підприємства та укріплення його позицій на ринку. Але водночас суттєвими недоліками цього виду маркетингового аудиту є його значні витрати для виробника, більш тривалий період часу, вибірковість інформації та можливість порушення конфіденційності інформації, що може створити певну загрозу для товаровиробника з боку конкурентів за умов недоброчесної поведінки зовнішнього аудитора. Це висуває певні вимоги до вибору аудиторської компанії під час здійснення маркетингового аудиту, критеріями відбору якої повинні бути: професійність та репутація, підтверджені рекомендаціями замовників послуг; досвід роботи; надійність виконання умов угоди; наявність спеціальних технологій та знань; різноманітність застосовуваних методів маркетингового аудиту та спектр послуг, що надається клієнтам; ціна за послуги та умови оплати; терміни виконання; корпоративна культура; висока кваліфікація кадрів, їх чесність та порядність; супровід під час упровадження пропозицій для замовника.

Крім того, для набуття досвіду роботи персоналом аграрного підприємства з питань маркетингового аудиту корисним може бути, незважаючи на витрати, впровадження практики спільного аудиту, коли до діяльності зовнішнього аудитора залучається внутрішній персонал. Працівники, які включаються до командної групи і виступають як стажисти, повинні мати уявлення про основи проведення аудиту, його структуру та принципи. Таким чином, працюючи в команді з професіоналами, внутрішні працівники аграрного підприємства отримують можливість професійного росту та навчання з питань аналізу як внутрішнього середовища, так і зовнішніх чинників, ситуації на ринку, аналізу втрачених або нереалізованих можливостей підприємства, вироблення ефективних рекомендацій з удосконалення маркетингової діяльності аграрного підприємства. Таким чином відбувається розвиток професійного кадрового потенціалу аграрного підприємства з питань маркетингового аудиту. Водночас слід пам'ятати, що висновки маркетингових аудиторів мають лише характер рекомендації, відповідальність за їх урахування та прийняття на їх основі відповідних рішень лежить на керівництві підприємства. Тому сьогодні необхідно змінити уявлення менеджерського середовища аграрних бізнес-структур щодо необхідності впровадження маркетингового аудиту як дієвого інструмента для покращення якості прийнятих рішень щодо маркетингового забезпечення діяльності аграрного підприємства з урахуванням як поточної ситуації, так і стратегічної перспективи на аграрному ринку.

Висновки з проведеного дослідження та перспективи подальших розвідок. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що маркетинговий аудит аграрних підприємств – це дієвий, універсальний, комплексний обліково-аналітичний інструмент контролінгу маркетинг-менеджменту аграрних бізнес-структур для визначення мети і стратегії ціноутворення; стимуляції обсягів реалізації; оптимізації конкурентної стратегії; забезпечення динамічної відповідності продукції підприємства поточним і потенційним вимогам покупців для підвищення конкурентоспроможності та результативності товаровиробника. Головним функціональним призначенням цього маркетингового інструменту є здійснення фінансового аналізу маркетингових складників бізнесу аграрного підприємства, його господарської сфери діяльності та дослідження перспектив його розвитку. Під час маркетинг-аудиту аграрних підприємств перевірку доцільно здійснювати за стадіями та пов'язати її висновки з результатами маркетингової діяльності, відображеними у фінансовій звітності. Оцінку слід здійснювати комплексно з використання системи показників. Опанування менеджментом аграрних бізнес-структур апарату маркетинг-аудиту дасть можливість отримати інформацію про закономірності й особливості розвитку ринків; дізнатися про рівень досягнення виробничих і комерційних цілей та причин відхилень від запланованих показників економічного розвитку; знайти шляхи покращення господарського становища; підвищити конкурентоспроможність виробника та його продукції; перевірити ефективність і швидкість пристосування підприємства до умов мінливого навколишнього бізнес-середовища та підвищити якість прийняття управлінських рішень. Це сприятиме оптимізації комплексу

маркетингу підприємства та дасть можливість максимально ефективно задовольнити прагнення виробника в межах прийнятих маркетингових стратегій.

Таким чином, упровадження маркетинг-аудиту у діяльність аграрних підприємств забезпечить укріплення конкурентних позицій товаровиробникам та стане запорукою їх стабільного прибутку на агропродовольчому ринку.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення ефективних технологій здійснення маркетингового аудиту та їх сучасного інформаційного програмного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Примак Т.О. Маркетинг / Т.О. Примак. – К.: МАУП, 2001. – 200 с.
2. Скибінський С.В. Маркетинг / С.В. Скибінський. – Ч. 2. – Львів: ЛА «Піраміда», 2009. – 748 с.
3. Уилсон Обри. Аудит маркетинга / Обри Уилсон [пер. с англ.]. – Днепропетровск: Баланс. – Клуб, 2003. – 368 с.
4. Голяш І. Концепція маркетингового аудиту: проблеми теорії та практики / І. Голяш, Н. Галушка // Журнал європейської економіки. – 2008. – № 3. – С. 274–289.
5. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – Санкт-Петербург: Питер, 2003. – 800 с.
6. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок – Ж. Ламбен. – Санкт-Петербург : Питер, 2007. – 800 с.
7. Плаксій Т.О., Пухальська Г.В. Маркетинговий аудит: сутність, складові та особливості проведення / Т.О. Плаксій, Г.В. Пухальська // Економічні науки. – 2009. – № 2, Т.1. – С. 74–77.
8. Дадьо Я. Маркетинговий аудит – засіб підвищення конкурентоздатності підприємства / Я. Дадьо // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 2. – С. 47–51.
9. Корягіна С.В., Корягін М.В. Маркетинговий аудит. навч. посібн. / С.В. Корягіна, М.В. Корягін. – К.: ЦУЛ, 2014. – 320 с.
10. Полторак В.А. Маркетингові дослідження [Текст]: навч. посіб. / В.А. Полторак – К.: ЦНЛ, 2003. – 387 с.

УДК 338.48

Кузькіна Т.В.

ОСОБЛИВОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГУ

Кузькіна Т.В. Особливості та класифікація інтернет-технологій в маркетингу. У статті розглянуто проблему традиційних рекламних методів впливу на кінцевого споживача, сучасні розробки у сфері новітніх інноваційних технологій, що використовуються у системі маркетингових комунікацій і, що найважливіше, їх реальне застосування у рекламній діяльності, BTL-акціях, просуванні загалом. Зазначено про доцільність використання інноваційних технологій для модернізації оснащеності місць продажу, вітрин, збільшення привабливості місць продажу або виставкових стендів, вдало підкреслено привабливість та інформативність таких засобів впливу на споживача у зовнішній та внутрішній рекламі. Проаналізовано типові технологічні засоби пошуку, збору, нагромадження та класифікації маркетингової інформації, оброблення одержаних даних, інформаційні технології, які використовуються в сучасних маркетингових дослідженнях, та їх перспективні напрями. Обґрунтовано популярність маркетингу в гіпермедійному середовищі інтернету. Також у статті досліджено і проаналізовано теорію та практику дослідження інтернет-середовища, використання інтернет-технологій, визначено переваги та недоліки використання інтернет-технологій у маркетинговій діяльності підприємств.

Зміни, що відбулися у світовому маркетингу, характеризуються насамперед кардинальними змінами в комунікативній стратегії компаній. Конкуренція змушує компанії витрачати зусилля на створення не тільки принципово нових унікальних товарів та послуг, але й унікальних технологій їх просування. Активізується пошук економічних та ефективних способів спілкування зі споживачами, без розроблення яких ставиться під загрозу успіх та існування компанії. Умови успіху комунікативних стратегій підприємств – знання споживача, відкритість, ініціативність компанії.

Додаткову увагу необхідно приділити особливостям використання інформаційних технологій у процесі формування маркетингових рішень. Передусім це стосується розвитку методичного аспекту процесу створення і практики використання нових інформаційних технологій у маркетинговій діяльності. Мета статті – окреслення основних перспективних напрямів сучасних інформаційних технологій за інструментами аналізу інформаційної структури маркетингу.

Інформаційно-технічний прогрес сьогодні є не тільки одним із головних факторів забезпечення ефективного функціонування маркетингового ринку, але й найважливішою умовою процесу його стійкого розвитку. Тому інформаційним технологіям, які завдяки своїм унікальним властивостям сприяють динамічному розвитку усіх секторів ринку, має бути приділена пріоритетна увага.

Ключові слова: інновації, маркетингова діяльність, маркетингові заходи, маркетингові комунікації, новітні технології у рекламі, інформаційні технології, маркетингове дослідження, інформаційні системи маркетингу, інтернет-маркетинг, інформація, інтернет-технології, маркетинг, комунікації, конкуренція, реклама, сегмент ринку.

Кузькина Т.В. Особенности и классификация интернет-технологий в маркетинге. В статье рассмотрена проблема традиционных рекламных методов воздействия на конечного потребителя, современные разработки в сфере новейших инновационных технологий, используемых в системе маркетинговых коммуникаций и, что самое важное, их реальное применение в рекламной деятельности, BTL-акциях, продвижении в целом. Указана целесообразность использования инновационных технологий для модернизации оснащенности мест продажи, витрин, увеличения привлекательности мест продажи или выставочных стендов, удачно подчеркнуты привлекательность и информативность таких средств воздействия на потребителя во внешней и внутренней рекламе. Проанализированы типовые технологические средства поиска, сбора, накопления и классификации маркетинговой информации, обработки полученных данных, информационные технологии, используемые в современных маркетинговых исследованиях, и их перспективные направления. Обоснована популярность маркетинга в гипермедийный среде интернета. Также в статье исследована и проанализирована теория и практика исследования интернет-среды, использования интернет-технологий, определены преимущества и недостатки при использовании интернет-технологий в маркетинговой деятельности предприятий.

Изменения, произошедшие в мировом маркетинге, характеризуются в первую очередь кардинальными изменениями в коммуникативной стратегии компаний. Конкуренция заставляет компании тратить усилия не только на создание принципиально новых уникальных товаров и услуг, но и на создание уникальных технологий их продвижения. Активизируется поиск экономичных и эффективных способов общения с потребителями, без разработки которых ставится под угрозу успех и существование компании. Условия успеха коммуникативных стратегий предприятий – знание потребителя, открытость, инициативность компании.

Дополнительное внимание необходимо уделить особенностям использования информационных технологий в процессе формирования маркетинговых решений. Прежде всего это касается развития методического аспекта процесса создания и практики использования новых информационных технологий в маркетинговой деятельности. Цель статьи – определение основных перспективных направлений современных информационных технологий по инструментам анализа информационной структуры маркетинга.

Информационно-технический прогресс сегодня является не только одним из главных факторов обеспечения эффективного функционирования маркетингового рынка, но и важнейшим условием процесса его устойчивого развития. Поэтому информационным технологиям, которые благодаря своим уникальным свойствам способствуют динамичному развитию всех секторов рынка, должно быть уделено приоритетное внимание.

Ключевые слова: инновации, маркетинговая деятельность, маркетинговые мероприятия, маркетинговые коммуникации, новейшие технологии в рекламе, информационные технологии, маркетинговое исследование, информационные системы маркетинга, интернет-маркетинг, информация, интернет-технологии, маркетинг, коммуникации, конкуренция, реклама, сегмент рынка.

Kuzkina T.V. Features and classification of Internet technologies in marketing. In the article the problem of traditional advertising methods of influence on the end user, modern developments in the field of the newest innovative technologies used in the marketing communications system and, most importantly, their actual application in advertising activities, BTL-actions, promotion in general. The expediency of using innovative technologies for modernizing the equipment of places of sale, showcases, increasing the attractiveness of places of sale, or exhibition stands is pointed out, the attractiveness and informative nature of such means of influencing the consumer in external and internal advertising is well emphasized. Typical technological means of searching, collecting, accumulating and classifying marketing information, processing the data obtained, information technologies used in modern marketing research, and their prospective directions are analyzed. The popularity of marketing in the hypermedia Internet environment is grounded. The article also explores and analyzes the theory and practice of Internet environment research, use of Internet technologies, identifies advantages and disadvantages when using Internet technologies in marketing activities of enterprises.

The changes that have occurred in world marketing are characterized, first of all, by cardinal changes in the communicative strategy of companies. Competition compels the company to spend efforts not only to create fundamentally new unique goods and services, but also to create unique technologies for their promotion. The search for economical and effective ways of communication with consumers is activated, without development of which the success and existence of the company is jeopardized. The conditions for the success of enterprise communication strategies are customer knowledge, openness, initiative of the company.

Additional attention should be paid to the peculiarities of using information technologies in the process of forming marketing decisions. First of all, it concerns the development of the methodical aspect of the process of creating and practicing the use of new information technologies in marketing activities. The purpose of the article is to identify the main promising areas of modern information technologies for analyzing the information structure of marketing.

Information and technological progress, for today, is not only one of the main factors for ensuring the effective functioning of the marketing market, but also the most important condition for the process of its sustainable development. Therefore, information technologies, which due to their unique properties contribute to the dynamic development of all sectors of the market, should be given priority attention.

Key words: innovations, marketing activities, marketing activities, marketing communications, the latest technologies in advertising, information technology, marketing research, information marketing systems, Internet marketing, information, Internet technologies, marketing, communications, competition, advertising, market segment.

Постановка проблеми. Під час розвитку ринку стає дедалі важче дослідити попит, сформувати чітке уявлення про уподобання споживачів та здійснити ефективний маркетинговий вплив на них. Недостатньо лише розробити новий товар, потрібно створити нову цінність для споживача та переконати його у якості продукту і здатності задовольняти наявну потребу. Одним зі складників процесу завоювання ринку є маркетингові комунікації. Сьогодні велика частина різновидів реклами стає все менш ефективною. Стандартна реклама не викликає усвідомленої реакції покупців.

Процес розроблення, реалізації та коригування маркетингової стратегії підприємства передбачає використання значних обсягів інформації, ефективне використання якої можливе тільки у разі створення системи маркетингової інформації. За таких умов підготовка висококваліфікованих маркетологів, здатних працювати в умовах насичення виробничої і невиробничої сфер незмінно зростаючими потоками інформації та керувати ними, набуває особливого значення. Тим більше що сучасні інформаційні технології дають змогу практично миттєво підключатися до будь-яких електронних масивів, одержувати всю необхідну інформацію і використовувати її для аналізу, прогнозування, прийняття управлінських рішень у сфері бізнесу, комерції, маркетингу.

Огляд останніх досліджень. Особливості використання інтернет-технологій в маркетингу та комунікаційних стратегіях підприємств в Україні та усьому світі ще не досить добре висвітлені в освітній і фаховій літературі. Проте багато науковців у наш час займаються вивченням, розробленням та науковими дослідженнями в цій сфері. Серед вітчизняних слід відзначити О.В. Богоявленского, Н.І. Бойко, А.М. Берези, І.І. Гряділь, В.В. Гурова, В.В. Дергачової, В.М. Заплатинського, А.Ф. Павленко, В.Л. Пілюшенко, а серед зарубіжних – Дж. Маккензі, Л. Дваєра, П. Сміта. Інноваційні технології в системі маркетингових комунікацій – надзвичайно актуальне питання через перенасичення ринку традиційною рекламою. Про це свідчать праці Т.І. Лук'янець, Н.І. Чухрай, С.А. Єрохіної, Т.О. Примака, А.А. Романова. Багато публікацій присвячено проблемі застосування інформаційних технологій у сучасних маркетингових дослідженнях. Зокрема, таких авторів, як С.С. Гаркавенко, Н.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко, І.В. Березін, Д.А. Шевченко, Д.І. Квасов та інші.

Формування завдання дослідження. Метою статті є аналіз теорії та практики дослідження інтернет-середовища, використання інтернет-технологій, визначення переваг та недоліків використання інтернет-технологій у маркетинговій діяльності підприємств та у сфері маркетингових комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розроблення та впровадження маркетингових інновацій в ринкових умовах – це єдиний спосіб підвищення конкурентоспроможності та підтримки високих темпів розвитку організацій та її торгових марок. Маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення потреб споживачів, відкриття нових ринків збуту з метою підвищення обсягів продажів, що є запорукою успішного розвитку організації.

Сьогодні, крім традиційних рекламних методів впливу на кінцевого споживача, існують також методи з використанням інноваційних технологій. З'явилися вони порівняно нещодавно, проте вже набули широкого поширення серед виробників і схвалення цільової аудиторії. Інноваційна реклама будується на використанні в промоакціях серйозного технічного забезпечення, новітніх комп'ютерних технологій і нестандартних способів подачі інформації.

Великі перспективи для розвитку свого бізнесу сьогодні є у реклами нового покоління. Одним із найбільш перспективних видів подібної реклами є відеореклама в місцях масового скупчення людей.

Увагу споживача приваблює не плоске, а тривимірне зображення, що містить рекламну інформацію. Тепер картинка здатна легко вийти за межі екрану, потім також легко повернутися назад, залишивши незабутнє враження в головах людей, що проходять повз неї. А її головним козирем є сприйняття тривимірних зображень без використання додаткових засобів, таких як спеціальні шоломи або стереоокуляри. Використання цієї технології для демонстрації відеороликів – це прекрасна можливість ефектного і незабутнього впливу на споживача, адже креатив важливий на кожному етапі рекламної комунікації – від ідеї до її візуального втілення.

Не зупиняючись на досягнутому, фахівці в галузі рекламних технологій пішли далі, вразивши рекламодавців технологією Ground FX. Це надсучасна інтерактивна проекція, розроблена компанією GestureTek, яка дає змогу споживачеві не просто спостерігати за рекламним сюжетом, а й брати в ньому участь. За допомогою спеціальних технічних установок об'ємне зображення проектується на плоску поверхню. Пройти повз непоміченим неможливо: система миттєво зреагує на найменший рух. Сьогодні цей вид реклами у зв'язку з його високою ефективністю все частіше використовується виробниками і великими торговими комплексами в Європі, Америці і деяких країнах СНД для BTL-акцій, а також для збільшення потоку споживачів і забезпечення більш частих відвідувань заходів. Різні event-заходи, виставки, ярмарки, презентації продукції – все це ті області, в яких активно використовується рекламна технологія Ground FX.

Останні новинки в цій галузі – тривізор, інтерактивний стіл, TransLook (прозорий кіоск).

Тривізор – це скляна піраміда, всередину якої проектується зображення або відео, змушуючи вас повірити в те, що варто лише простягнути руку, і ви відчуєте матеріальність предмету. Встановлюючи тривізор у торговому залі, в виставковому павільйоні, творці гарантують 100% запам'ятовування і впізнаваність товару або торгової марки. 3D-презентацію з використанням тривізора можна ідеально вписати у вже працюючу рекламну кампанію. Ефект від застосування піраміди буде величезним, у тому числі матиме місце значна економія часу та коштів.

Інтерактивний стіл – це революційний мультисенсорний комп'ютер, що дає змогу взаємодіяти з цифровим контентом простим, інтуїтивно зрозумілими способом, без використання допоміжних пристроїв. Завдяки великій робочій поверхні за столом із легкістю можуть працювати декілька користувачів одночасно. Співробітники компанії і клієнти можуть використовувати «інтерактивний стіл» як спільний робочий простір для проведення переговорів, моделювання та планування

різних завдань, перегляду презентацій і документів, графіків і діаграм. Це рішення активно залучає клієнта в робочий процес, економить час, ефективно й оперативно аналізує і надає всю необхідну інформацію, тим самим і підкреслюючи імідж організації.

TransLook (прозорий кіоск) – це унікальне рішення для демонстрації товарів і послуг на базі ультрасучасних прозорих дисплеїв. Розглядаючи товар крізь прозору панель, покупець може швидко отримати інформацію про товар, необхідну для прийняття рішення про покупку: наявність і місцезнаходження товару в магазині або в торговій мережі, його ціну, відомості про товар (зовнішній вигляд, країна-виробник, споживчі характеристики і т.д.). Інформаційний кіоск може бути використаний у торгових центрах, у холах готелів і туристичних компаній, ресторанах, музеях, аеропортах, автовокзалах, держустановах, розважальних комплексах, банках і телекомунікаційних компаніях. Також існують інноваційні зовнішні вітрини, такі як голографічні, інтерактивні, проекційні або, наприклад, віртуальний промоутер.

В Україні ці технології можна бачити вкрай рідко, оскільки їх почали використовувати зовсім недавно. Найбільш застосовуваною стала технологія Just Touch. Її можна бачити в супермаркетах, магазинах комп'ютерної техніки та мобільного зв'язку.

У торгових мережах з'явився новий маркетинговий проект – Smart Checkout. Принцип комунікації Smart Checkout полягає в тому, що під час оплати покупки на касі магазину покупець отримує повноколірний купон з інформацією про акцію. Купони роздруковуються автоматично і тільки тим покупцям, які відповідають критеріям цільової аудиторії конкретної акції, на основі сканування інформації про споживчий кошик.

Багато магазинів останнім часом стали оснащуватися різним інтерактивним обладнанням, призначеним для того, щоб зробити контакт із потенційним споживачем більш тісним і видовищним. До такого обладнання можна віднести:

– проекційні (віртуальні) і відеовітрини;

– віртуальні прилавки;

– віртуальні примірочні та ін.

Із наближенням тепла збільшується і кількість промоакцій та BTL-активностей, стає надзвичайно важко виділитися серед натовпу безкінечних дегустацій, різних «кричалок» промоутерів та роздаткового матеріалу. Широко використовуватися такі технології, як «віртуальний промоутер», Ground FX, технологія X3D video можуть у дегустаціях бутильованих вод, харчових продуктів, презентаціях різноманітних товарів, повністю заміняючи людей, що дає змогу значно економити ресурси та унеможливлювати вплив «людського фактора». «Віртуальний промоутер» здатен не лише значно краще привертати увагу пересічного споживача, а й проводити опитування, тим самим, збираючи інформацію для маркетингових досліджень, допомагати діяльності підприємства. Цей промоутер може оснащуватися диктофоном, що робить набагато легшою діяльність супервайзерів та сприяє прийняттю оперативних рішень.

Натепер одними із найбільш сучасних та застосовуваних інформаційних технологій у маркетинговій діяльності підприємств є інтернет-технології. В умовах глобалізації інтернет як система передачі даних відіграє важливу роль як у діяльності окремих учасників економічного процесу, так і у функціонуванні економічних систем. Саме використання інтернет-технологій сприяло бурхливому розвитку міжнародних фінансових інститутів (фондових ринків), виходу реальних компаній у глобальне віртуальне середовище, розвитку електронного бізнесу, появі нових галузей економіки, у тому числі на міжнародній арені (аутсорсинг, офшорне програмування і т. д.) [6]. Інтеграція інтернет-технологій у соціально-економічне життя світового співтовариства ознаменувала розвиток нової ери споживача, у результаті центром виробничих процесів став споживач. Виробники зобов'язані орієнтуватися на думку індивідуумів для того, щоб залишатися конкурентними як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку і підтримувати лояльність кожного споживача. Саме із цього погляду інтернет-технології – один із найефективніших інструментів господарської діяльності [5]. Поява глобальних мереж зв'язку, насамперед інтернету, привела до справжньої революції в галузі організації і ведення комерційної діяльності. Перетворення торкнулися як зовнішніх відносин між компаніями та їхніми партнерами або клієнтами, так і внутрішньої структури самих компаній. З'явилися нові напрями ведення бізнесу, а також принципово змінилися вже наявні, при цьому в останні роки ці тенденції стають усе більш явними.

Інтернет-бізнес пройшов багатоступінчастий шлях розвитку: спочатку, на етапі освоєння нового, компанії за допомогою маркетингу з використанням електронної кореспонденції (e-mail-маркетингу) і домашніх сторінок створювали передумови для входження в епоху інтернет-продажів. Ці дії сформували канали покупок (e-Procurement – придбання через інтернет) і канали збуту (e-Commerce). Інтернет-магазини мали неймовірний потенціал для зниження витрат і забезпечили швидкий та недорогий пошук нових постачальників і клієнтів. Ці канали розвилися в інтернет-портали і, як результат, стали самостійними віртуальними «воротами» компаній. Далі портали збагатилися різними робочими функціями: так, виникли транзакційні платформи (ціль – продажі і покупки у всьому світі з мінімальними витратами) і партнерські платформи (ціль – співробітництво з певними партнерами). Підприємства поєднували свої ланцюжки створення цінностей. Шлях до управління ланцюжками поставок в інтернеті (e-SCM) був створений. Тепер не тільки ланцюжки створення цінностей, об'єднані горизонтально і вертикально за допомогою двосторонньої системи поставок, але й цілі ціннісні системи постачальників і виробників поєднуються в єдині мережі [7]. Інтернет зробив і продовжує здійснювати вплив на формування і розвиток світового інформаційного співтовариства, передусім завдяки своїм технологічним можливостям, які в сучасних умовах є вагомим чинником бурхливого розвитку процесів інформатизації світового співтовариства. Дослідження функціональних сфер застосування інтернет-технологій у практичній маркетинговій діяльності підприємств дають змогу дійти висновку щодо дуалістичної природи інтернет-технологій та їх подвійної ролі у маркетинговій діяльності: з одного боку, це насамперед інформаційний та комунікаційний ресурс, який сприяє одержанню компаніями необхідної інформації про ринок, конкурентів, споживачів,

ціни, ділові пропозиції тощо. Так, у сучасних умовах інтернет є важливим джерелом одержання різноманітної комерційної та маркетингової інформації, адже дає змогу оперативно зібрати статистику про товарний ринок, його учасників, продукти, ціни, стандарти і норми. Натепер, а тим більше в майбутньому, онлайнові системи продажу продукції через інтернет-магазини та спеціалізовані галузеві інтернет-портали – це один з основних інструментів продажу продукції на внутрішньому та на міжнародних ринках, і цілком обґрунтовано можна стверджувати, що комерційний успіх підприємства на конкурентних ринках багато в чому залежатиме від правильного вибору й уміння використовувати системи електронної комерції для збуту своєї продукції. Завдяки маркетинговим функціям, які здійснюються через інтернет, відбулося різке збільшення використання інтернету, що прискорюється безупинним розвитком самих ресурсів мережі. Уже сьогодні компанії усвідомлюють величезний потенціал інтернету як маркетингового інструментарію, що являє собою одночасно і засіб спілкування, і засіб ділової взаємодії. Загалом, застосування інтернет-технологій у сфері маркетингової діяльності підприємств забезпечує вагомі переваги над конкурентами, а тому перспективність розвитку маркетингової діяльності підприємств із використанням сучасних інформаційних та інтернет-технологій є цілком очевидною. Впровадження інтернету у маркетингову діяльність підприємств завдяки його унікальним інформаційним характеристикам може значно підвищити ефективність їхньої діяльності. В умовах конкурентної боротьби постійно зростає необхідність вдосконалення механізму просування товарів на ринках, що зумовлює необхідність пошуку найбільш ефективних інструментів комунікативного впливу на ринок. Останнім часом саме завдяки активному розвитку інформаційних технологій, зокрема мережі Інтернет, для підприємств відкрився новий інструмент комунікацій – інтернет-технології в маркетингу. Розвиток інтернету дещо змінив погляд на маркетингові комунікації, оскільки інтернет-технології об'єднали в собі інтерактивний характер комунікації і можливості персоналізації. Основною відмінністю інтернет-технологій від інших засобів масової інформації є багатовекторна комунікаційна модель «багато до багатьох», у якій кожен абонент має можливість звертатися до інших абонентів та здійснювати зворотний зв'язок. Крім того, особливість середовища інтернету проявляється в активній ролі користувачів (у традиційних засобах масової інформації їхня роль є пасивною), що зумовлена контролем над пошуком інформації за рахунок різних механізмів пошуку і навігації. Інтерактивна природа маркетингових комунікацій в інтернеті дає змогу підвищити ефективність взаємодії учасників комунікації. Передумовою для дослідження можливостей використання інтернет-технологій для організації комунікаційного процесу є визначення сутності інтернет-комунікацій. Використання інтернет-комунікацій зумовлено такими найважливішими причинами: значною частиною користувачів інтернету є користувачі, які найбільш швидко здатні сприймати інформацію про товари-новинки і згодом можуть вплинути на інших споживачів; інтернет-комунікації застосовуються для просування інформаційно-насичених товарів, послуг (туристичні послуги, фінансові послуги тощо) і таких товарів, як побутова техніка, автомобілі тощо; інтернет-комунікації дають можливість швидко визначити рівень їх ефективності, що дає змогу об'єктивно оцінити доцільність використання інших комунікативних каналів [4]. Ключовими перевагами, які забезпечують підприємству інтернет-комунікації, є, по-перше, більш точне охоплення цільової аудиторії за рахунок розміщення інформації на тематичних інтернет-сайтах, за рахунок вибору необхідного географічного сегменту інтернету та за рахунок розміщення інформації у певний час (ця властивість інтернету має назву targeting); по-друге, можливість аналізу поводження відвідувачів на сайті та удосконалення сайту, продукту і маркетингу відповідно до результатів такого «відстеження» (ця властивість інтернету має назву tracking); по-третє, постійна доступність інформації цільовій аудиторії; по-четверте, висока гнучкість, оскільки існує можливість коригувати чи взагалі змінити комунікативну програму; по-п'яте, інтерактивність, оскільки споживач може взаємодіяти як із продавцем, так і з продуктом, вивчити його, спробувати (наприклад, demo-версії програм, главу книги тощо) і, якщо підходить, купити. Крім того, комунікація в інтернеті дає змогу розміщувати велику кількість інформації, включаючи графіку, звук, відео, спецефекти; по-шосте, значною перевагою інтернету є більш низька його вартість порівняно з іншими засобами масових комунікацій [9]. Проте слід зазначити, що комунікації в інтернеті не позбавлені і певних недоліків. Зокрема, недоліками комунікацій в інтернеті є те, що, по-перше, натепер ефективне використання інтернету є більше бажаним, ніж дійсним. Визначити ефективність цього каналу поки що важко, оскільки компанії ведуть безперервний пошук найбільш дієвих рішень; по-друге, незважаючи на зростаючу популярність інтернету як засобу неформального спілкування, багато споживачів, як і раніше, не квапляться робити покупки через мережу. Отже, інтернет є недорогим, швидким, доступним та інтерактивним засобом, особливо популярним у нішевих компаній (насамперед у виробників і продавців товарів виробничого призначення).

Висновки. В умовах глобального ринку для ефективного просування товару та утримання лідерських позицій підприємства використовують нові ідеї, технології у товарах, послугах та процесах. З огляду на настрій споживачів, які втомилися від одноманітності, і дефіцит рекламних площ, швидше за все, традиційній рекламі доведеться серйозно потіснитися, тому що інноваційні рекламні технології більш захоплюючі, легко засвоювані й ефективні. За підрахунками фахівців, їх використання здатне збільшити обсяг продажів продукції на 20–45%. Виробники погодяться, що це серйозний аргумент на користь інноваційної реклами. Задля ефективного використання маркетингових даних необхідно сформувати інформаційні системи маркетингу, які невід'ємно пов'язані з сучасною концепцією маркетингу. За останні роки було створено велику кількість інтегрованих ІС, на всіх етапах виробництва і збуту товарів широко впроваджується комп'ютерна техніка. Такі інформаційні системи забезпечують узгоджене управління даними в межах кожної організації, координування роботи її підрозділів, автоматизацію операцій з обміну інформацією, зокрема, і в межах декількох підприємств чи груп користувачів.

Список використаних джерел:

1. Єрохін С.А. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: колективна наук. монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. С.А. Єрохіна, Національна академія управління, К:, 2008.– 116 с.
2. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій, КНТЕУ, К: Україна, 2000. – 380 с.
3. Примак Т.О. Маркетингові комунікації: навч. посіб. / Т.О. Примак – К.: Ельга, Ніка-Центр, К:, 2003. – 280 с.
4. Чухрай Н.І. Маркетинг інновацій, Видавництво Львівської політехніки, Львів: 2011. – 256 с.
5. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу: навч. посіб. / Н.С. Пінчук, Г.П. Галузинський, Н.С. Орленко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 460 с.
6. Шевченко Д.А. Реклама. Маркетинг. PR: учеб.-справ пособ. / Д.А. Шевченко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: РГГУ, 2014. – 648 с.
7. Бойко Н.І. Роль інформаційних та комунікаційних технологій в маркетингових каналах сучасних підприємств / Н.І. Бойко// Вісник. – Львів, 2005. – Вип.17: Сер.: Економ. – С. 399–401.
8. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем: Навч. посіб. / Київський нац. економічний ун–т. – К., 2001. – 139 с.
9. Павленко А.Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика / Павленко А.Ф., Войчак А.В., Примак Т.О; КНЕУ ім. В. Гетьмана. – К., 2005.– 404 с.
10. Пілюшенко В. Л. Інформаційні технології у маркетингу і рекламі: Навч. посіб. / Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк : ДонДУУ, – 2005. – 205 с.

УДК 330.15:338.432:631.11

Кустріч Л.О.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Кустріч Л.О. Специфіка формування ресурсного забезпечення підприємств сільського господарства. У статті проведено дослідження специфіки формування ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Визначено, що ресурсне забезпечення має бути не просто механічним набором окремих видів ресурсів, а системою взаємопов'язаних оптимальних кількісних і якісних ресурсних пропорцій. Виокремлено підходи до оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства. Розроблено інноваційний механізм формування ресурсного забезпечення сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: сільське господарство, ресурсне забезпечення, трудові ресурси, фінансові ресурси, виробничі ресурси, матеріальні ресурси.

Кустрич Л.А. Специфика формирования ресурсного обеспечения предприятий сельского хозяйства. В статье проведено исследование специфики формирования ресурсного обеспечения сельскохозяйственных предприятий. Определено, что ресурсное обеспечение должно быть не просто механическим набором отдельных видов ресурсов, а системой взаимосвязанных оптимальных количественных и качественных ресурсных пропорций. Выделены подходы к оценке ресурсного потенциала сельскохозяйственного предприятия. Разработан инновационный механизм формирования ресурсного обеспечения сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: сельское хозяйство, ресурсное обеспечение, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы, производственные ресурсы, материальные ресурсы.

Kustrich L.A. The specifics by formation of resources to ensure for agricultural enterprises. The article studies the specificity of the formation of resource supply of agricultural enterprises. It is determined that resource support should be not just a mechanical set of separate types of resources, but a system of interconnected optimal quantitative and qualitative resource proportions. The approaches to assessing the agricultural potential of the agricultural enterprise are identified. Innovative mechanism of formation of resource support of agricultural enterprise has been developed.

Key words: agriculture, resource support, labor resources, financial resources, production resources, material resources.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку та функціонування економіки, виходячи з принципів моделі постіндустріального інформаційного суспільства, продовжують залишатися невирішеними питання щодо ефективного використання ресурсного потенціалу у сфері сільського господарства. Існуючий механізм

господарювання не створив такі економічні умови, які б орієнтували працівників на підвищення продуктивності праці, зростання якості продукції та її конкурентоспроможності. Тому все більшої актуальності набувають питання формування та ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та національної економіки загалом.

У зв'язку з цим особливо актуальності набувають питання дослідження специфіки формування ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Важливість і актуальність наукового вирішення вказаної проблеми зумовили вибір теми, мету та завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питання формування системи ресурсного потенціалу займалися такі науковці-економісти, як І. Вініченко [2], О. Вишневська [1], Д. Колліс [11], Д. Крисанов [9], В. Павлов [8], С. Лукін [8], О. Попова [9], В. Прадун [9], Н. Скурська [9], Ю. Сорока [2], В. Трегобчук [9], А. Юзефович [9] та інші.

Теоретичні положення та практичні аспекти щодо принципів формування ресурсного забезпечення сільськогосподарського сектору висвітлено у наукових працях С. Гове [13], Ю. Капітанець [5], О. Осауленко [7], Р. Отман [6], Дж. Пісано [12], Д. Тііс [12], Д. Сірмона [13–14], Н. Шиана [6], А. Шуєна [12], М. Хітт [13–14] та ін.

Однак окремі аспекти щодо норм, правил та специфіки формування ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств висвітлені ще недостатньо. Зокрема, наявні наукові розробки не містять обґрунтованих рекомендацій щодо розроблення та формування складників ресурсного забезпечення підприємств сільського господарства.

Наявність дискусійних проблем, а також об'єктивна необхідність визначення головних чинників формування та використання ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств обумовили вибір теми дослідження.

Метою статті є аналіз наявних та обґрунтування інноваційних методик і шляхів формування ресурсного забезпечення підприємств сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішність функціонування сільськогосподарської організації значною мірою визначається забезпеченістю ресурсами, їх структурою, швидкістю оновлення, ефективністю використання, рівнем розвиненості і спеціалізовані ресурсів. У масштабах підприємства всі ці фактори визначаються його ресурсним потенціалом. При цьому сам ресурсний потенціал формується як певна комбінація різних груп наявних у підприємства агробізнесу ресурсів.

На думку І.І. Вініченко та Ю.О. Сороки, під ресурсним забезпеченням слід розуміти сукупність наявних у підприємницької структури видів ресурсів, пов'язаних між собою, використання яких дає змогу досягти максимального економічного ефекту [2, с. 35]. О.М. Вишневська визначає це поняття як сукупність трудових, природних і матеріальних витрат, які визначаються кількістю, якістю і внутрішньою структурою кожного ресурсу [1, с. 28]. Ю.О. Капітанець вважає, що ресурсне забезпечення формується організацією з наявних у неї ресурсів і ресурсів, які підприємство не використовує, але які є у зовнішньому середовищі, і тих, які можуть з'явитися в майбутньому [4]. Р. Отман та Н. Шиан визначають це поняття як взаємопов'язану сукупність матеріально-речових, інформаційних засобів, а також самих працівників, які використовують (або можуть використовувати) їх у процесі виробництва [6, с. 170]. На думку О.Г. Осауленко, ресурси підприємства забезпечують можливість отримання максимального економічного ефекту у певний момент часу [7, с. 56]. Д. Сірмона і М. Хітт трактують поняття ресурсного забезпечення підприємства як характеристику наявності виробничих, фінансових та інноваційних ресурсів, які можуть бути активізовані для ефективного функціонування в поточному періоді, а також резервів і можливостей з мобілізації цих ресурсів, якими можна скористатися для забезпечення безперебійної економічно роботи, на перспективу [13, с. 37].

Зважаючи на проведений аналіз літературних джерел щодо визначення сутності поняття «ресурсне забезпечення підприємства», пропонуємо розглядати цей термін не просто як сукупність ресурсів, а як визначальну величину ефекту від спільного використання основних видів ресурсів підприємницької структури.

На рис. 1 представлено структуру ресурсного забезпечення підприємств сільського господарства.

Зазначимо, що кожен окремий елемент ресурсного забезпечення володіє індивідуальною спрямованістю як фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Найважливіші особливості категорії «ресурсне забезпечення»:

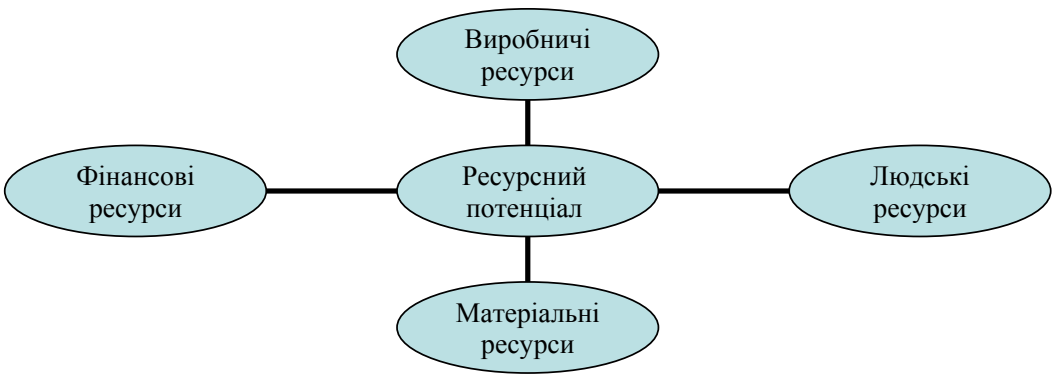


Рис. 1. Структура ресурсного забезпечення сільськогосподарського підприємства

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

1) ресурсне забезпечення є не просто сукупністю елементів, а системою ресурсів, що використовуються комплексно, тобто передбачає обов'язкову взаємодоповнюваність окремих ресурсів;

2) ресурсне забезпечення передбачає можливість взаємозамінності ресурсів, що створює умови варіативності використання різних їх видів і елементів для досягнення кінцевого результату;

3) до складу ресурсного забезпечення входять не тільки ресурси, призначені до споживання в поточному періоді, а і їх запаси.

Отже, ресурсне забезпечення сільськогосподарської сфери можна визначити як сукупність певної кількості і якості ресурсів, необхідних для розширеного відтворення соціально-економічної системи, які визначають граничні обсяги сукупного суспільного продукту сільськогосподарської сфери для поточного і майбутнього забезпечення населення регіону продовольством, а також деякими видами сировини для промислових підприємств [8, с. 74].

Ресурсне забезпечення формується під час взаємодії природно-кліматичних умов і основних виробничих факторів сільського господарства: кількості і якості земель сільськогосподарського призначення, стану матеріально-технічної бази, наявності трудових ресурсів, зайнятих в сільськогосподарському виробництві [10, с. 114]. При цьому на процес ресурсного забезпечення сільськогосподарського виробництва впливають особливості цієї галузі [11, с. 37]:

– результати діяльності сільськогосподарських підприємств багато в чому залежать від природно-кліматичних умов. У зв'язку з цим для отримання коректних висновків про результати господарської діяльності показники поточного року повинні зіставлятися із середніми даними за 3–5 років;

– для сільського господарства характерна сезонність виробництва. Зокрема, зернозбиральні комбайни можуть бути використані тільки 10–20 днів на рік, сівалки – 5–10 днів;

– у сільському господарстві процес виробництва дуже тривалий і не збігається з робочим періодом. Багато показників можна розрахувати тільки в кінці року;

– основним ресурсом в сільському господарстві є земля, природні особливості якої нерозривно пов'язані з кліматичними умовами. При цьому земля як головний засіб виробництва не тільки не зношується, а й, навпаки, поліпшується, якщо її правильно використовувати.

Однак, зважаючи на останній пункт наведеного списку особливостей сільськогосподарського виробництва, відзначимо, що аналіз якісних показників ґрунтів свідчить про те, що існує тенденція до збільшення площ сільськогосподарських угідь, що володіють ознаками з несприятливими властивостями практично за всіма видами ґрунтів.

Вказане можна простежити на прикладі сільськогосподарських територій Черкаської області (табл. 1).

Важливе значення для зміцнення ресурсного забезпечення сільськогосподарської сфери мають заходи державної підтримки, одним з основних напрямів якої стала реалізація Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року.

Основні її параметри у сфері забезпечення ресурсного потенціалу АПК наведені в таблиці 2.

Для досягнення цілей розвитку сільськогосподарських підприємств ресурсне забезпечення має бути не просто механічним набором окремих видів ресурсів, а системою взаємопов'язаних оптимальних кількісних і якісних ресурсних пропорцій. Тому для формування такого ресурсного забезпечення необхідно ефективно управляти процесом його створення, поновлення, розвитку і використання. У зв'язку з цим управління ресурсним забезпеченням є діяльністю сільськогосподарської організації щодо системного управління усіма компонентами з метою реалізації перспективних напрямів його розвитку і підвищення ефективності використання.

Реалізувати цей напрям нами пропонується з використанням механізму ресурсного забезпечення. Найбільш вагомі складники цього механізму подано на рисунку 1.

Сукупність принципів управління ресурсним забезпеченням включає принципи системності в управлінні ресурсами, формування «ядра» ресурсного потенціалу, впорядкованості структури ресурсного забезпечення, забезпечення конкурентних переваг, ефективного використання ресурсів, синергетичного ефекту різних елементів ресурсного забезпечення, сталий розвиток ресурсного потенціалу, узгодженість зі стратегією розвитку.

У зв'язку з цим механізм управління ресурсним забезпеченням сільськогосподарської організації можна визначити як багатофункціональну і багатокомпонентну систему, що складається з комплексу взаємопов'язаних елементів, схильних до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що утворюють певну цілісність.

Таблиця 1

Характеристика земель Черкаської області станом на грудень 2016 р.

Найменування території	Загальна площа	в т. ч. обстежена	Ерозійно небезпечні	Дефляційно небезпечні	Перезволожені	Заболочені	Кам'янисті	Інші негативні ознаки
Сільськогосподарські угіддя, в тому числі:	311,9	275,3	136,4	105,2	86	18,4	15	100,1
рілля	237,7	234,6	112,8	97	67	9,2	11,4	85,9
багаторічні насадження	4,6	3,5	1,6	0,2	0,3	0,5	–	1,6
сінокоси	4,2	3,7	4,1	0,1	1,2	0,6	–	2,3
пасовища	61,1	33,3	17,9	7,9	17,5	8,1	1,9	10,2

Джерело: побудовано автором за даними [4; 9].



Рис. 1. Механізм ресурсного забезпечення сільськогосподарського підприємства
Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Основні параметри Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року

Показники	2017	2018	2019	2020	2021
Коефіцієнт оновлення основних видів сільськогосподарської техніки, %:					
трактори	5,2	6,6	8,0	9,2	10,3
зернозбиральні комбайни	7,4	8,6	10,4	11,5	13,0
кормозбиральні комбайни	11,8	12,8	12,4	12,0	11,6
Енергозабезпечення сільгосппідприємств на 100 га посівної площі, тис. с.	134	145	152	161	168
Підтримка ґрунтової родючості, млн. грн.	8174	10 667	11 404	12 196	12 982
у тому числі субсидії на придбання мінеральних добрив	2300	3400	4120	4950	5400
Субсидії на підтримку племінного тваринництва, млн. грн.	2698,4	4077,2	4420,6	4807,5	5115,6
Заходи з підтримки елітного насінництва, млн. грн.	477,4	484,9	490,3	513,2	538,3
Технічна і технологічна модернізація сільського господарства, млн. грн.	6450,0	7360,1	8450,0	10297,4	11547,4
Запобігання вибуття сільгоспугідь, млн. га	0,7	0,8	0,9	1,0	1,1
Внесення мінеральних добрив, млн. т	2,0	2,2	2,5	2,7	3,0
Обсяг субсидованих кредитів, млрд. грн.	200,0	241,1	290,0	308,0	316,4
Придбання сільгосптехніки підприємствами сільського господарства, тис. од.					
трактори	23	29	35	41	48
зернозбиральні комбайни	7,9	9,0	11,0	12,5	15,0
кормозбиральні комбайни	3,0	3,5	3,5	3,5	3,5

Джерело: побудовано автором за даними [5].

При цьому найважливішим елементом цього механізму є процес оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства. У зв'язку з цим можна виокремити кілька найважливіших підходів до оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства, до яких належать [12, с. 16]:

1) статистичні моделі, що відображають зв'язок між ресурсами і результатами виробництва. Отриманий розрахунковий рівень результативного показника розглядається як узагальнююча оцінка ресурсного потенціалу і використовується для зіставлення з досягнутим обсягом виробництва;

2) стандартизовані значення забезпеченості господарств окремими видами ресурсів, які обчислюються шляхом віднесення величини наявних ресурсів у господарстві до їх середньогрупової або до базисної (за певний рік) величини;

3) економічна оцінка земельних, матеріальних і трудових ресурсів, сума яких є показником ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Оскільки величина ресурсного потенціалу сільськогосподарської організації безпосередньо пов'язана з усіма видами наявних у ній ресурсів, то розширення того чи іншого ресурсу у взаємозв'язку з іншими дасть змогу реалізувати цілі її діяльності [14, с. 88]. Однак найчастіше це неможливо без зменшення споживання інших видів ресурсів.

Із закономірності цілісності систем випливає, що у результаті взаємодії всіх складників системи ресурсів досягається ефект цілісності, тобто утворюються нові властивості, якими кожен окремий вид ресурсу не володіє. І навпаки: кожен окремий ресурс не може розкритися повністю без зв'язку з іншими ресурсами.

При цьому слід зазначити, що коли потенціал бізнесу розглядається як сукупність наявних ресурсів, його оцінка зумовлює необхідність встановлення якісних і кількісних характеристик окремих видів ресурсів, а також розроблення параметрів, що описують систему загалом.

Крім того, аналізуючи потенціал як здатність ресурсів давати певні результати і забезпечувати функціонування бізнес-системи, слід враховувати всі фактори, які визначають таку здатність. Для цього потрібно мати як характеристики ресурсів всіх видів, так і їх результуючі (системні) характеристики, знати спосіб їх використання і управління ними.

У зв'язку з цим можна вказати на появу теорії динамічних можливостей, яка визначається як організаційна процедура, за допомогою якої відбувається вплив на ресурсну базу сільськогосподарської організації, тобто можна сказати, що динамічні можливості виступають у ролі інструментарію зі створення, зміни і рекомбінації ресурсів організації.

Висновки. Питання формування ресурсного забезпечення та визначення оптимальних базових ресурсних пропорцій входять до компетенції завдань стратегічного менеджменту. Така проблематика може бути успішно вирішена лише в комплексі заходів, які забезпечують сталий розвиток сільськогосподарського бізнесу за умов нестабільного зовнішнього середовища шляхом створення адаптивних механізмів, що дають змогу адекватно пристосувати діяльність підприємства до прогнозованим змінам умов господарювання.

Основним інструментом такої адаптації слугує перерозподіл ресурсів і коригування ресурсних пропорцій, що реалізуються в межах управління ресурсним забезпеченням.

Одним із головних завдань адаптивної системи управління є максимально продуктивне використання наявного ресурсного потенціалу, що створює міцну базу для сталого розвитку бізнесу у сфері сільського господарства. Як фактори, що визначають ефективність адаптивної системи управління ресурсним забезпеченням підприємства, можна виокремити підготовку і прийняття рішень, що відповідають умовам зовнішнього середовища; динамічний характер ресурсної забезпеченості діяльності сільськогосподарського підприємства; удосконалення процесів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень; скорочення термінів узгодження управлінських рішень.

Проведене дослідження показало, що специфіка формування ресурсного забезпечення підприємств сільського господарства та використання потенціалу сільськогосподарських підприємств є необхідним складником їхньої успішної діяльності. Однак, незважаючи на рівень опрацювання низки питань, пов'язаних із теорією і практикою формування ресурсного забезпечення підприємств, за межами наукового розгляду залишається багато проблем стосовно розроблення принципів побудови та організації управління ресурсним потенціалом підприємства. Вирішення такого роду питань буде сприяти сталому розвитку як сільськогосподарської галузі, так і економіки України загалом.

Список використаних джерел:

1. Вишневська О.М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.М. Вишневська // Вісник ХНАУ. – 2007. – № 3. – С. 27–32.

2. Вініченко І.І. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / І.І. Вініченко, Ю.О. Сорока // Інвестиції: практика та досвід. – № 22. – 2015. – С. 34–37.

3. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Капітанець Ю.О. Ефективність використання ресурсів аграрного виробництва [Електронний ресурс] / Ю.О. Капітанець // Сталий розвиток економіки Всеукраїнський науково-виробничий журнал – Режим доступу: Режим доступу: http://sos_gum/sre/2011_7/59.pdf.

5. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/apk?nid=24198.

6. Отман Р. Конфигурация создания ценности и управление ресурсами / Р. Отман, Н. Шиан // Стратегический менеджмент. 2011. – № 3. – С. 169–176.

7. Осауленко О. Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління / О. Г. Осауленко. – К., 2014. – 176 с.

8. Павлов В.І. Економічний потенціал регіону: діагностика і реалізація : монографія / В.І. Павлов, С.О. Лукін. – Луцьк: Надстир'я. – 160 с.

9. Профіль Черкаської області. Аналітично-описова частина до стратегії розвитку Черкаської області 2015–2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ck-oda.gov.ua/docs/2015/strategy_2020.pdf.
10. Трегобчук В. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В. Трегобчук, А. Юзефович, Д. Крисанов, О. Попова, В. Прадун, Н. Скурська – К.: Інститут економіки НАН України., 2013. – 259 с.
11. Collis D.J. Research Note: How Valuable are Organizational Capabilities? // Strategic Management Journal. 2014. № 8. P. 148.
12. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management // Strategic Management Journal. 2017. № 18. P. 15–30.
13. Sirmon D.G., Gove S., Hitt M. A. Resource management in dyadic competitive rivalry: the effects of resource bundling and deployment // Academy of Management Journal. 2016. Vol. 5. P. 927.
14. Sirmon D.G., Hitt M. A. Managing resources: linking unique resources, management and wealth creation in family firms // Entrepreneurship Theory and Practice. 2013. Vol. 4. P. 344.

УДК 631.164.23:502.175

Лаврів І.М.,
кандидат економічних наук, старший викладач,
Львівський національний аграрний університет
Федів Р.Д.,
асистент кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський національний аграрний університет

ВПЛИВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ

Лаврів І.М., Федів Р.Д. Вплив якості продукції на формування соціальної відповідальності в аграрному бізнесі. У статті запропоновано поняття «соціальна відповідальність в аграрному бізнесі». Визначено основні напрями розвитку соціальної відповідальності бізнесу. Окреслено важливість захисту навколишнього середовища, розвитку екологічного виробництва якісної сільськогосподарської продукції як важливого складника соціальної відповідальності бізнесу. Запропоновано впровадження системи управління якістю продукції як чинника забезпечення екологічного та соціально відповідального бізнесу. Визначено основні переваги від запровадження стандартів GlobalGAP та доцільність використання саме цієї системи сертифікації та стандартизації.

Ключові слова: соціальна відповідальність, сільське господарство, аграрний бізнес, якість, управління якістю, екологічне виробництво.

Лаврив И.М., Федив Р.Д. Влияние качества продукции на формирование социальной ответственности в аграрном бизнесе. В статье предложено понятие «социальная ответственность а аграрном бизнесе». Определены основные направления развития социальной ответственности бизнеса. Определены важность защиты окружающей среды, развития экологического производства качественной сельскохозяйственной продукции как важной составляющей социальной ответственности бизнеса. Предложено внедрение системы управления качеством продукции как фактора обеспечения экологического и социально ответственного бизнеса. Определены основные преимущества от внедрения стандартов GlobalGAP и целесообразность использования именно этой системы сертификации и стандартизации.

Ключевые слова: социальная ответственность, сельское хозяйство, аграрный бизнес, качество, управление качеством, экологическое производство.

Lavriv I.M., Fediv R.D. The products quality impact on the social responsibility forming in agricultural business. The article offers a concept of "social responsibility in agricultural business". There are defined the main directions of business social responsibility development. An importance of environmental protection, ecological production of high-quality agricultural products as an essential component of the business social responsibility is outlined in the article. An implementation of the products quality management system as a factor for making business be ecological and socially responsible is offered. The principal advantages of adopting the GlobalGAP standards and the reasonability of specifically this certification and standardization system usage are explained.

Key words: social responsibility, agriculture, agricultural business, quality, quality management, ecological production.

Постановка проблеми. З розвитком ринкового середовища перед підприємствами аграрного сектору постає проблема забезпечення їхньої конкурентоспроможності. Одним із факторів впливу на конкурентоспроможність є соціальна відповідальність, яка складається з великої кількості складників, важливим з яких є якість виробленої ними продукції. Однак сьогодні не кожне сільськогосподарське підприємство може дозволити собі розвиток виробництва із запровадженням системи управління якістю продукції, оскільки це потребує вкладення додаткових коштів та визначення оптимальної системи стандартизації та сертифікації, на пошук якої у керівників сільськогосподарських підприємств немає достатньо часу, а вартість консалтингових послуг часто рівноцінна вартості отримання сертифіката. Ця проблема зумовила актуальність, мету та завдання дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням соціальної відповідальності в аграрному бізнесі присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, українські вчені О.О. Охріменко, Т.В. Іванова [8], В.В. Ярова [11] досліджували у своїх працях теоретичні та методологічні аспекти формування та реалізації соціальної відповідальності в аграрному бізнесі. Проблеми розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні та за кордоном розкриті у працях В.В. Кужель [5], П.Б. Левіна [6], Я.В. Лісун [7]. І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура [2] вивчали практику використання інвестицій як одного з напрямів реалізації соціально орієнтованого бізнесу, а саме підвищення якості продукції українських підприємств.

Проте аналіз праць учених у контексті соціально орієнтованого розвитку українського бізнесу дає змогу стверджувати, що не повною мірою досліджено вплив окремих факторів на формування та реалізацію соціальної відповідальності в аграрному бізнесі. Саме тому цей напрям дослідження є актуальним та потребує вивчення.

Метою статті є дослідження впливу виробництва якісної продукції на формування соціальної відповідальності в аграрному бізнесі, зокрема, на розвиток її екологічного складника.

Виклад основних результатів. У процесі дослідження соціальної відповідальності в аграрному бізнесі нами відзначено те, що єдиного поняття «соціальна відповідальність в аграрному бізнесі» не існує. Найбільш повне, на нашу думку, визначення соціальної відповідальності дають вчені О.О. Охріменко, Т.В. Іванова [9, с. 9], зазначаючи, що це соціальне явище, що являє собою добровільне та свідоме виконання, використання і дотримання суб'єктами суспільних відносин, приписів, соціальних норм, а у разі їхнього порушення – застосування до порушника заходів впливу, передбачених цими нормами. Нами запропоновано визначення поняття «соціальна відповідальність в аграрному бізнесі». Це добровільне та свідоме виконання суб'єктами аграрного бізнесу принципів та соціальних норм, які стосуються сільськогосподарської діяльності: дотримання умов праці сільськогосподарських працівників; чітка нормалізація внесення добрив, отрутохімікатів, що не суперечить охороні здоров'я та безпеці населення; виробництво якісної продукції; забезпечення соціального діалогу з населенням території, на якій здійснюється сільськогосподарське виробництво.

В Україні розвиток соціальної відповідальності в аграрному секторі регламентується «Стратегією сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року». Згідно з цією стратегією до соціальної відповідальності бізнесу ми можемо віднести такі напрями (рис. 1):

Розвиток екологічного складника соціальної відповідальності в аграрному бізнесі є важливим важелем впливу на економічну результативність суб'єктів підприємницької діяльності. Виробництво екологічно чистої та якісної продукції, окрім виконання соціальної відповідальності, зможе забезпечити сільськогосподарським підприємствам доволі стійку позицію на внутрішньому ринку та вихід на зовнішній ринок.

Варто відзначити, що особливістю українських сільськогосподарських товаровиробників є те, що вони мають змогу виробляти екологічно чисту та органічну продукцію, яка користується високою популярністю



Рис. 1. Напрями соціальної відповідальності бізнесу

Джерело: складено автором на основі [10]

на європейському ринку, однак продаж цієї продукції можливий також за виконання міжнародних, зокрема європейських, умов щодо якості цієї продукції.

Саме в умовах постійного розвитку зовнішньоторговельних відносин успіх окремих сільськогосподарських підприємств та галузі АПК загалом на внутрішньому і зовнішньому ринках практично повністю залежить від ступеня відповідності їх продукції стандартам якості. Тому питання забезпечення, а також постійного підвищення якості аграрної продукції сьогодні є досить актуальним.

Досвід провідних аграрних підприємств переконливо доводить, що досягнення бажаного та стабільного рівня якості сільськогосподарської продукції можливе лише через запровадження в усі господарські системи управління якістю продукції. Саме виконання підприємствами галузі сільського господарства вимог міжнародних стандартів з якості їхньої продукції дасть змогу укріпити позиції на внутрішньому ринку, а також стати рівноправними учасниками міжнародного ринку [1, с. 59].

Для якнайшвидшого впровадження сертифікації і стандартизації сільськогосподарської продукції в Україні необхідна рутинна робота підприємств у сфері поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції, тісна взаємодія з уповноваженими органами з питань стандартизації та сертифікації в регіонах, широке інформування аграрних товаровиробників про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності.

Зважаючи на інтеграційні процеси, які закладені в зовнішньоекономічній стратегії України, необхідною є адаптація українських стандартів до європейських. До цього варто додати, що запроваджена в Європейському Союзі система безпеки харчових продуктів визнається понад сотнею країн Америки, Африки та Азії, і тому це розширює коло ймовірних споживачів – імпортерів вітчизняної сільськогосподарської продукції. Необхідність пристосування національного законодавства до принципів, вимог та норм нормативно-законодавчої бази ЄС є неодмінною передумовою для вирішення проблем інтеграції національної економіки до внутрішнього ринку ЄС загалом та активізації торговельно-економічних відносин зокрема. У зв'язку з цим одним із найважливіших складників національної законодавчої бази є система технічного регулювання. Традиційно до неї входять такі складники, як стандартизація, метрологія, сертифікація, оцінювання відповідності, акредитація органів з оцінки відповідності, державний ринковий нагляд, спеціальні режими контролю виготовленої продукції [4, с. 32].

В Україні для перегляду та гармонізації вітчизняної бази стандартів з міжнародною було створено близько 155 технічних комітетів стандартизації, з них для галузі сільського господарства та харчової галузі – близько 30. Після прийняття в новій редакції Закону України «Про стандартизацію» [9] відбувається поступова реорганізація роботи технічних комітетів з метою підвищення її ефективності.

Розроблення стандартів якості сільськогосподарської продукції є справою непростою, оскільки необхідно враховувати вплив біологічних, хімічних, ґрунтових та інших факторів. Якість сільськогосподарської продукції значно залежить від технології вирощування, якості застосування машин і обладнання, добрив, господарських приміщень, а також від якості усіх робіт щодо вирощування, збирання врожаю, зберігання, транспортування, переробки або реалізації продукції. А тому відповідальним технічним комітетам стандартизації необхідно переглянути всі застарілі стандарти на сільськогосподарську продукцію, внести нові вимоги, які дали би змогу оцінити виготовлену продукцію за важливими показниками, за технологічними властивостями з поділом на товарні сорти (класи, групи), залежно від якості, що дасть можливість не лише краще організовувати використання всієї продукції, а й за правильної цінової політики стимулювати її виробництво найвищої якості [3, с. 19].

На нашу думку, для українських сільськогосподарських товаровиробників доцільно використовувати стандарт GlobalGAP, який був створений Асоціацією європейських роздрібних торговців сільськогосподарською продукцією (EUREP) для гарантування безпечного виробництва здорових необроблених продуктів харчування (овочів, фруктів, риби, м'яса, молочних продуктів) та декоративних рослин, а також сприяння застосуванню життєздатних методів ведення сільського господарства.

На відміну від інших міжнародних стандартів безпечності харчових продуктів, стандарти GlobalGAP призначені тільки для необроблених сільськогосподарських продуктів, і тому їх користувачами є фермери, а не переробні підприємства. Водночас ці стандарти, стимулюючи мінімальне використання агрохімікатів та ветеринарних препаратів, охоплюють більше питань, ніж лише безпечність харчових продуктів: вони також охоплюють безпеку праці, питання охорони навколишнього середовища, добробут тварин.

Нині GlobalGAP – це єдиний інтегрований стандарт для первинної продукції з можливістю застосування його окремих модулів щодо різних груп товарів – від виробництва рослинної продукції, вирощування тварин до виробництва комбікормів.

На рис. 2 подано типовий алгоритм упровадження стандартів GlobalGAP в аграрному підприємстві.

Варто зазначити, що однією з переваг цих стандартів є можливість сертифікувати як виробничі потужності (із запровадженням системи управління якістю продукції), так і саму вироблену продукцію.

Також ці стандарти можуть використовувати сільськогосподарські виробничі кооперативи, які об'єднують свою продукцію у великі партії для подальшого продажу.

GlobalGAP використовується як для рослинницької галузі, так і для тваринницької. Перевагою цього стандарту є можливість сертифікації як всієї продукції підприємства, так і окремих її видів (наприклад, коли лише один вид продукції є експортоорієнтованим). Така перевага дає змогу зекономити на сертифікації, якщо це не є необхідним.

Окрім цього, сертифікація за стандартами GlobalGAP дає змогу сертифікувати окреме підприємство та цілу групу підприємств (наприклад, коли здійснюється експорт продукції від кількох товаровиробників чи навіть кооперативів). Коли сертифікується окреме підприємство, то сертифікація також передбачає варіанти, такі як:

1) сертифікація окремих потужностей (наприклад, ферми великої рогатої худоби чи поля, на якому вирощується культура для експорту);

2) сертифікація всього комплексу потужностей, на яких виробляється експортоорієнтована сільськогосподарська продукція.

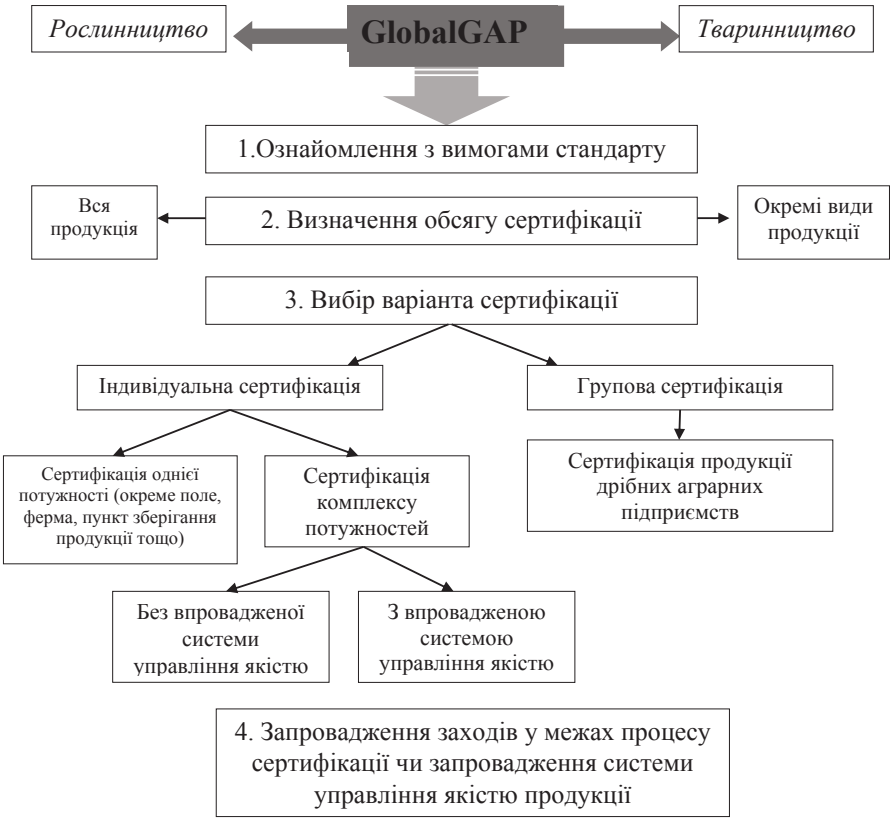


Рис. 2. Типовий алгоритм упровадження стандартів GlobalGAP в аграрному підприємстві

Джерело: вдосконалено авторами на основі [12].

Сертифікація за стандартами GlobalGAP є досить затратною, однак відкриває для сільськогосподарських підприємств значні перспективи соціально-економічного розвитку та забезпечення соціальної відповідальності в аграрному бізнесі.

Висновки. У результаті проведеного дослідження визначено, що соціальна відповідальність в аграрному бізнесі забезпечуються у багатьох напрямах, одним із яких є захист навколишнього середовища завдяки виробництву екологічно чистої продукції та якісної продукції. Встановлено, що для забезпечення виробництва якісної продукції, яке матиме не лише соціальний, а й економічний ефект, у сільськогосподарських підприємствах доцільно впроваджувати не лише контроль за якістю, а цілу систему управління якістю. Найбільш оптимальним є впровадження стандартів GlobalGAP, завдяки яким сільськогосподарські підприємства зможуть отримати такі переваги, як:

– забезпечення довіри з боку роздрібних мереж, споживачів і працівників внаслідок забезпечення стабільного й відповідального виробництва і високої прихильності до якості сільськогосподарської продукції;

– удосконалення процесу управління сільськогосподарським підприємством, забезпечення корпоративної відповідальності;

– підтримка базових принципів HACCP;

– відкриття невеликим підприємствам доступу на ринок;

– забезпечення розвитку соціальної відповідальності в аграрному бізнесі завдяки дотриманню базових принципів стандарту.

Перспективою подальших наукових досліджень є дослідження економічної ефективності від розвитку соціальної відповідальності в аграрному бізнесі.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Холод В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посіб. Київ: В-тво «Професіонал», 2006. – 448 с.
2. Гришова І.Ю., Шабатура Т.С., 2014. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент, 4, с. 183–186.
3. Гуменюк Г.Д., Слива Ю.В. Стандарти на харчові продукти та їх гармонізація з міжнародними і європейськими вимогами. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2015. Т. 21, № 2. – С. 15–21.
4. Крисанов Д.Ф. Інтеграція агрохарчового сектора України в єдиний нормативний простір Європейського Союзу: монографія. Київ: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2016. – 368 с.
5. Кужель В.В., 2014. Очікуваний результат реалізації соціальної відповідальності бізнесу та його вплив на стратегічний розвиток економіки агропродовольчої сфери. Економіка: реалії часу, 3, с. 162–166.

6. Левін П.Б., 2009. Іноземний досвід розвитку соціально відповідального бізнесу та його використання в Україні. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 15, с. 128–131.
7. Лісун Я.В., 2015. Моніторинг соціальної відповідальності бізнесу як основа сталого розвитку економіки. Науковий вісник Полісся Чернігівського національного технологічного університету, 1, с. 22–28.
8. Охріменко О.О. Іванова Т.В. 2015. Соціальна відповідальність. Київ: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут».
9. Про стандартизацію: Закон України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1315-18
10. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року. http://svb.ua/sites/default/files/201309_strategiya_spriyannya_rozvitku_svb_v_ukrayini.pdf [Дата звернення 10 Листопад 2017]
11. Ярова В.В., 2013. Теоретико-методологічні підходи до вивчення соціальної відповідальності бізнесу. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. ВВ Докучаєва. Сер.: Економічні науки, 5, с. 185–196.
12. GlobalG.A.P. Fruit & vegetables certification. The First choice for Retailers & Producers around the World. http://www.globalgap.org/export/sites/default/.content/.galleries/documents/160506_Fruit_and_Vegetables_Booklet_en.pdf [Дата звернення 10 Листопад 2017]

УДК 330.34:332.142

Дергалюк Б.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Дергалюк Б.В. Наукові підходи до структуризації інтелектуального потенціалу регіону. Автором у статті досліджено підходи до трактування потенціалу і його елементів. На основі дослідження сучасних публікацій встановлено, що основними підходами до структуризації потенціалу є ресурсний, функціональний та інституціональний. Структуроутворюючими складовими потенціалу регіону є ресурси, економічні можливості, компетенції. У статті також описано підходи до визначення складових потенціалу розвитку економічної системи, до яких віднесено ресурсний, процесний, функціональний, системний та трансформаційний. Такий розподіл розкриває процеси перетворення знаннєвого та інформаційного ресурсу у компетенції та новостворену вартість інтелектуального капіталу. Це дозволило описати підходи та структурну схему складових інтелектуального потенціалу регіону, з виокремленням внутрішнього та зовнішнього середовища.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, структура потенціалу, системні властивості, трудові ресурси, можливості, компетенції.

Дергалюк Б.В. Научные подходы к структуризации интеллектуального потенциала региона. Автором в статье исследовано подходы к трактовке потенциала и его элементов. На основе исследования современных публикаций установлено, что к основным подходам структуризации потенциала относятся ресурсный, функциональный и институциональный. Структурообразующими элементами потенциала региона являються ресурсы, экономические возможности и компетенции. В статье также описаны подходы к определению составляющих потенциала развития экономической системы, к которым отнесены ресурсный, процессный, функциональный, системный и трансформационный. Такое распределение раскрывает процессы преобразования знаний и информационного ресурса в компетенции и стоимость интеллектуального капитала. Это позволило описать подходы и структурную схему составляющих интеллектуального потенциала региона, с выделением внутренней и внешней среды.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, структура потенциала, системные свойства, трудовые ресурсы, возможности, компетенции.

Dergalyuk B.V. Scientific approaches to the structuring of the intellectual potential of the region. The author explores approaches to the interpretation of potential and its elements. Based on a study of contemporary publications, it has been established that the main approaches to capacity structuring are resource, functional and institutional. Structural components of the region's potential are resources, economic opportunities, competences. The article also describes approaches to determine the components of the potential of economic system development, which include resource, process, functional, system and transformation. This distribution reveals the processes of

transforming knowledge and information resources into competencies and the newly created value of intellectual capital. Oskilky potentsial in klasychnomu tpaktuvanni pozhlyadayetsya as skladna, dynamichna systema chto pozvyvayetsya, prejudiced in chasi ta ppostopi svoyi papametpy, piddayetsya zovnishnoho sepedovyscha ta influence nA vplyvaye noho za ppyntsypom zvopotnoho communication system verily author summarizes the characteristics of the intellectual potential of the region and especially their implementation. In our opinion, the properties of the intellectual potential of the region as a system require refinement in the formalization of features of realization. The above list of properties of intellectual potential of the region forms the key features that the authors have structured in the nature of the influence of intellectual capital and innovative activity of structural changes in the development of the regional economic system. This allowed us to describe the approaches to structuring the intellectual potential of the region, which include resource, process, system and competence. The author also constructed a structural diagram of the components of the intellectual potential of the region, with the isolation of the internal and external environment. The composition of the components of the intellectual potential of the region reflects the sequence of their transformation in the processes of realizing the potential: "resources" – "opportunities" – "management system" – "competencies". These components exist within the intellectual potential of the region due to the unity of processes of mobility and transformation of resources, interaction in the realization of internal and external economic opportunities, efficiency of the management system, optimality of organizational structure, ability of staff to cognition and self-development, constant innovative development.

Key words: intellectual potential, structure of potential, system properties, labor resources, opportunities, competences.

Постановка проблеми. Процеси структурних зрушень в економічному розвитку регіональної економічної системи відбуваються поступово і потребують довгострокового планування системних характеристик та створення стійких утворень. Стратегічний характер управління регіональним розвитком, проєктування стійких позитивних змін у структурі економічної системи регіону потребують довгострокових інвестицій та забезпечення постійного техніко-технологічного оновлення, нагромадження знань і компетенцій, професіоналізму трудових ресурсів в регіоні, створення резерву для нарощування інтелектуального капіталу.

Описані завдання в регіональній політиці економічного розвитку реалізуються через управління інтелектуальним потенціалом. Інтенсивність, динаміка та результативність інноваційного розвитку регіону забезпечується якісними та кількісними властивостями інтелектуального потенціалу окремої людини, підприємства, що реалізують для задоволення власних потреб, тим самим створюючи нові продукти і задовольняючи суспільно-економічні потреби.

Сучасний темп економічного розвитку, поширення інновацій та інформації, зростання ролі інтелектуальної власності та вартості нематеріальних активів характеризується прямою залежністю від величини інтелектуального потенціалу населення регіону. У той же час інтелектуальний потенціал являє собою досить складну категорію, що залежить від структурної побудови, ефективності формування і реалізації системи елементів інтелектуального потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Структуру потенціалу економічної системи, і регіону зокрема, досліджували багато вчених. Серед досліджень теорії структуризації потенціалу слід виділити роботи Н. Краснокутської, Т. Білорус, О. Барибіної, І. Отенко, О. Вовк [1-5] та інших. Структуру та складові інтелектуального капіталу, потенціалу регіонів досліджували О. Моліна, С. Тульчинська, З. Манів, С. Степанчук [6-9] та інші.

Розглянуті авторські підходи до опису елементів та архітектоніки будови потенціалу економічної системи потребують узагальнення та виділення описових ознак. Також сучасні виклики в розвитку теорій економічного розвитку інтелектуального потенціалу регіонів провокують запити щодо структуризації їх елементів.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення поняття та структури інтелектуального потенціалу регіональної економічної системи шляхом узагальнення теоретичних підходів до структуризації потенціалу і опису форм реалізації системних властивостей потенціалу в процесах структурних зрушень регіональної економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день існує багато досліджень складових елементів структури потенціалу підприємства, специфіка яких визначається насамперед функціонально-цільвою спрямованість виду потенціалу. Також останнім часом з'явились нові підходи до формалізації складових, засновані на управлінських, філософських трактуваннях. Розглянемо їх більш детально з метою структуризації інтелектуального потенціалу регіонів, визначення його ролі в ролі у забезпеченні ефективності реалізації регіональної політики структурних зрушень.

Більшість трактування поняття «потенціал підприємства» на сьогоднішні день засновані на ресурсному підході та стверджують, що він являється сукупністю ресурсів і можливостей. Такий підхід залишається актуальним для внутрішніх елементів потенціалу підприємства (виробничого, фінансового, інвестиційного, кадрового, тощо).

Для опису складових інтелектуального потенціалу регіонів, на жаль, не можна обмежуватись лише формалізацією ресурсних можливостей, оскільки необхідно враховувати і зовнішні характеристики економічної системи регіону та можливостей його розвитку. З метою обґрунтування складу інтелектуального потенціалу регіонів розглянемо й інші підходи до формалізації складових потенціалу підприємства (табл. 1).

О. Я. Барибіна розглядає потенціал як взаємозалежні «сукупності можливостей ресурсів і процесів їх трансформації, організаційної структури, системи управління підприємством і здатностей персоналу до пізнання та управління» [3, 10], що відповідає сфор-

мульованим Г. Клейнером уявленням про цілісність, самоідентичність і мінливість потенціалу як об'єкта управління, проте обмежує сферу прояву потенціалу лише пізнанням і управлінням.

І. Отенко подає поняття «потенціал» на основі визначення його триєдиної природи, що полягає в цілісності суб'єктної, об'єктної та процесної складових й інтеграції методологічних підходів (ресурсного, функціонального та інституціонального) до вивчення потенціалу [4].

Підтверджуючи правомірність вищезазначених тверджень, О. Я. Барибіна вважає, що у дослідженні по сутності поняття «потенціал», не слід ототожнювати його лише з матеріальними ресурсами, а необхідно також враховувати людські, соціокультурні та інші ресурси [3].

Отже, відповідно до логіки розвитку теорій розвитку економічних систем та поступового їх розширення, що виникає в результаті змін у суспільних відносинах і зумовлено унікальністю, особливим ресурсним статусом регіональної економічної системи, певною структурою соціально-економічних відносин, основою сучасного синтезованого бачення структури потенціалу, на думку О.Я. Барибіної, є позиціювання його в системі координат «ресурси – здібності – компетенції».

Ресурсний базис інтелектуального потенціалу регіону розкриває явище перетворення знаннєвого та інформаційного ресурсу у компетенції (базові та ключові) та новостворену вартість інтелектуального капіталу. Реалізація комплексу таких можливостей відбувається за умов здійснення бізнес-процесів (як дій, що спрямовані на кінцевий результат) і процесів самоорганізації (унаслідок яких частково формується колективне знання та організаційна культура) та сприяє створенню цінності для зацікавлених сторін [2].

Оскільки потенціал в класичному трактуванні розглядається, як складна, динамічна система, що розвивається, змінює у часі та просторі свої параметри, піддається впливу зовнішнього середовища та впливає на нього за принципом зворотного зв'язку, то на думку Т.В. Білорус потенціал повинен володіти такими властивостями [2]:

Таблиця 1

Підходи до визначення складових потенціалу розвитку економічної системи

Підхід	Автори, роки	Складові	Економічна сутність
Ресурсинй	Н.С. Краснокутська (2012); І.Є Должанський (2002); Б.Є. Бачевський (2009); В.Г. Алькема (2015);	Матеріальні, нематеріальні, фінансові, трудові, інформаційні ресурси та економічні можливості	Являється сукупністю ресурсів та можливостей
Функціональний	С.А. Хейнман (1982)	Виробничий апарат, рівень технологій, природні ресурси, матеріально-сировинна база, система комінакацій. Техніка, організація і система отримання та переробки інформації	Визначається сферами управління
	Ю.А. Дорошенко (1997)	Природо-ресурсний, екологічний, матеріально-технічний, науково-технічний, інноваційний, трудовий, інвестиційний	
	О.С. Федонін, І.М. Рєпіна (2003); Н.С. Краснокутська (2005); І.З. Должанський, Т.О. Загорна (2006)	Суб'єктні (науково-технічний, управлінський, маркетинговий, логістичний потенціали, потенціал організаційної структури), об'єктні (виробничий, інвестиційний, інноваційний, фінансовий)	
	Є.В. Лапін (2007)	Економічна, соціальна, екологічна	
	Р.З. Берлінг (2011)	Кадровий, виробничий, інтелектуальний, підприємницький, екологічний, фінансовий	
	О.І. Калініченко (2011)	Маркетинговий, фінансовий, організаційний, кадровий, інноваційний, творчий, ринковий	
	О.Є. Бабина (2013)	Трудовий, маркетинговий, виробничо-технологічний, фінансово-економічний, організаційний, потенціал змін	
Системний	Г. Клейнер (2001)	Можливості ресурсів, процеси трансформації ресурсів, організаційна структура, системи управління, здатність персоналу до пізнання та управління	Ґрунтується на принципах цілісності, само ідентичності та мінливості потенціалу
Процесний	І.П. Отенко (2004)	Суб'єктна, об'єктна та процесна складові	Визначається процесами взаємодії, механізмами управління
Трансформаціний	О.Я. Барибіна (2013)	Ресурси, здібності, компетенції	Ґрунтується на трансформації ресурсів

Джерело: розроблено автором на основі [1; 2; 3; 4; 7;8; 9; 10]

– цілісність – система розглядається як сукупність змінних. Вона поводить себе як єдине ціле, тобто зміна одного компоненту кадрового потенціалу веде до зміни всіх інших.

– диференціація – передбачає, що різні компоненти інтелектуального потенціалу виконують лише властиві їм функції та ці компоненти не можуть бути взаємозамінними.

– складність – визначається неоднорідністю компонентів інтелектуального потенціалу, як системи, які її утворюють, а також різнохарактерністю та ієрархічністю зв'язків та структурним різноманіттям між компонентами регіональної економічної системи.

– динамічність – інтелектуального потенціал постійно розвивається та змінює свої параметри у часі.

Н.С. Краснокутська та інші дослідники економічного потенціалу окрім зазначених властивостей виділяють наступні [1; 12]:

– система характеризується неадитивністю, проявом якої є результат дії такої властивості, як взаємозв'язок і взаємодія елементів. Дана властивість являє собою загальний економічний закон відповідності між елементами потенціалу, коли їх спільне погоджене функціонування та взаємодоповнення за рахунок інтегрального впливу утворить нові якості сукупного потенціалу – ефект синергії. Причому підвищення ефективності використання сукупного потенціалу тісно пов'язано з процесом досягнення паретоефективності;

– комунікативність пов'язана зі взаємодією та взаємозалежністю потенціалу та зовнішнього середовища. Можливості ресурсів і компетенцій інтелектуального капіталу реагують на вплив зовнішнього середовища, розвиваються під цим впливом, але при цьому зберігають якісну визначеність і властивості, що забезпечують відносну стійкість і адаптивність їхнього функціонування як системи;

– ієрархічність потенціалу означає, що кожен його компонент може розглядатися як система (підсистема) більш широкої глобальної системи.

– здатність до розвитку означає, що система повинна бути здатною до навчання і розвитку (саморозвитку), сприйняття та використання нових технологічних ідей, наукових розробок і т. д.;

– альтернативність форм функціонування та розвитку.

– пріоритетність цілей та інтересів системи перед інтересами її компонентів означає, що реалізація того чи іншого елемента потенціалу підпорядкована, насамперед, досягненню цілей формування та використання сукупного потенціалу;

– пріоритет якості означає, що певним гарантом довгострокового функціонування потенціалу є високий рівень якості, починаючи з нижчих рівнів ієрархії його структури до кінцевого результату реалізації потенціалу;

– потужність є кількісною оцінкою ступеня реалізації досягнутого потенціалу або потенційної сили стратегічного (перспективного);

– не стаціонарність: система характеризується стохастичністю поведінки;

– унікальність: у кожному окремому випадку система змінює свою ресурсну і організаційну структури;

– адаптивність: передбачає адаптацію параметрів системи до умов, що постійно змінюються;

– синергічність: цілеспрямованість дії елементів системи посилює ефективність її функціонування;

– мультиплікативність: прояв у геометричній залежності позитивних і негативних ефектів функціонування елементів системи;

– протиентропійність: можливість протидіяти руйнуючим тенденціям;

– поліструктурність: потенціал складається з множини елементів;

– емерджентність: наявність в системи особливих властивостей, не властивих її підсистемам і блокам, а також сумі елементів, не пов'язаних системоутвірними зв'язками; неможливість зведення властивостей системи до суми властивостей її компонентів.

Висновки. Отже, проведене дослідження підходів до визначення складових потенціалу розвитку економічної системи різних рівні дало можливість виокремити використання ресурсного, функціонального, системного, процесного та трансформаційного підходів.

Виокремлено якими властивостями повинен володіти потенціал, у тому числі інтелектуальний потенціал, а саме: цілісність, диференційованість, складність та динамічність. Наведений перелік властивостей інтелектуального потенціалу регіону формує ключові характеристики впливу потенціалу на інтелектуальний капітал та інноваційну активність структурних зрушень у розвитку регіональної економічної системи. Однак, на наш погляд, поряд з перерахованими властивостями інтелектуального потенціалу як відкритої системи він характеризується рядом особливостей, до яких відносяться:

– непередбачуваність;

– наявність граничних можливостей;

– властивість змінювати структуру та формувати варіанти поведінки;

– мобільність тощо.

Подальші дослідження модернізації розвитку економічної системи регіонів необхідно спрямовувати на ідентифікацію факторів та ролі впливу елементів на прискорення переходу кількісних характеристик у якістні параметри регіонального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Krasnokutskaya N. S. Comparative analysis of the knowledge-based potential on the level of countries and regions. *Business Inform*, 2012. Вип. 12. С. 46-49.

2. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : монографія. Ірпінь, Нац. акад. ДПС України, 2007. 172 с.

3. Барибіна О.Я. Підходи до визначення сутності поняття потенціал у категоріальному апараті. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 6 (2). С. 48-53,

4. Отенко І. П. Парадигма управління потенціалом соціально–виробничих систем. *Економіка розвитку*. 2011. № 4 (60). С. 63-68

5. Вовк О. М. Розвиток інвестиційного потенціалу: концепції та ресурсна модель. *Ефективна економіка.* 2014. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3437 (дата звернення 27.05.2016)

6. Моліна, О. В. Интеллектуальный потенциал региона. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2010. Вип. 40. С. 365-372.

7. Тульчинська С. О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України: теоретико-методологічні аспекти: монографія. Київ, НТУУ «КПІ», 2009. 488 с.

8. Манів С. З. Інтелектуальний потенціал: його суть та складові. *Економіка та держава*. 2009. № 6. С. 51-55.

9. Степанчук С. О. Особливості формування та використання інтелектуального потенціалу. *Економічний аналіз*. 2015. № 1. С. 13-23.

10. Клейнер Г. Предприятие как фактор институциональной стабильности. *Проблемы теории и практики управления*. 2001. № 3. С. 108-115.

11. Тульчинська С. О. Перспективи та домінанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України: монографія. Херсон, Ви-во «ПП Вишемирський В.С.». 2014. 210 с.

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 4-1 (43) 2017

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Засновник і видавець:
Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: 73039, Україна місто Херсон, вулиця 49 Гвардійської Дивізії 37-А
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua; Web site: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,23
Підписано до друку: 29.12.2017 р. Замов. № 29.12/17. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.