

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 4 (10) 2017

ЗАПОРІЖЖЯ

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Відповідальний секретар:

Моршенко Т.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Члени редакційної колегії:

Воронкова В.Г. – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.

Гринько Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Двігун А.О. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.

Колосов А.М. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).

Макаренко А.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Меджибовська Н.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Сталінська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).

Абдугалієв А.М. – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Рискулова (м. Астана, Республіка Казахстан).

Марчін Вінерські – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).

Морозов Л.В. – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).

Саткалієва Т.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Шелег М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

**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 11 липня 2016 № 820.**

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 12 від 26.10.2017 р.)**

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
zareєстровано Міністерством юстиції України
(Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Табачук А.Я. ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	7
Шедяков В.Е. ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ СЕПАРАТИЗМА В ПОСТГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ.....	12

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Василиця О.Б. СПОСОБИ ЗАЛУЧЕННЯ АМЕРИКАНСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	19
Волошанська А.В. ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ ТА ЯВИЩЕ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ.....	24
Тіпанов В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	28
Шиманська К.В. ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ МІГРАНТІВ: СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ МІСЦЯ У ПЛАТІЖНОМУ БАЛАНСІ КРАЇНИ.....	31

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Галинська Ю.В. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОЛАБОРАЦІЙНИХ АЛЬЯНСІВ В ПРИРОДОВИДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ.....	37
Ємець А.В., Яценко І.Г. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РАМКОВИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ ТА ПОЛЕГШЕННЯ ВСЕСВІТНЬОЇ ТОРГІВЛІ ВСЕСВІТНЬОЇ МИТНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ЗАСОБУ ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	43
Колісніченко П.Т. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ КРІЗЬ ПРИЗМУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ.....	50

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Галькевич М.В. СИСТЕМА ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	56
Квасній Л.Г. СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ.....	62
Курбацька Н.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ХМЕЛЯРСТВА.....	67
Мартинюк О.А. ФОРМАЛІЗАЦІЯ ТИПІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	72
Мастюк Д.О. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ТОВАРИСТВ.....	76

Сигида Н.О. СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК, ЙОГО СТРУКТУРА ТА РОЛЬ.....	82
Старинець О.Г. ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	90
Табахарнюк М.О. СПОСОБИ ФІНАНСУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ.....	96
Тисько М.М. ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТІВ.....	103

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Лисак В.Ю., Комарніцька О.М. РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В АСПЕКТІ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ, ЗАЙНЯТОСТІ І БЕЗРОБІТТЯ.....	107
Павлов К.В. ЦИКЛІЧНІСТЬ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	113

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Golikov S.S. WAYS OF IMPROVING THE LEVEL OF TAX SECURITY AS A PART OF THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE.....	119
Мельник М.І. ІННОВАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ “GLOBAL INNOVATION INDEX”.....	123
Полчанов А.Ю. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНОГО ВІДНОВЛЕННЯ.....	129

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Ковбаса Т.А. ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ.....	134
Половинчак Л.А. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	140

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Сурай А.С. ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	145
Нікітко О.О. СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....	150

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Tabachuk A.Ya.

INSTITUTIONAL APPROACH TO THE STUDY OF THE PROCESSES OF ECOLOGIZATION OF ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF THE STRENGTHENING OF GLOBALIZATION.....7

Shedyakov V.Ye.

POLITICAL AND ECONOMIC DIMENSION OF SEPARATISM IN THE POST-GLOBAL WORLD..... 12

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Vasylytsia O.B.

METHODS OF INVOLVING FDI FROM THE USA INTO UKRAINIAN ECONOMY.....19

Voloshanska A.V.

THEORIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF STATES AND THE PHENOMENON OF DEINDUSTRIALIZATION..... 24

Tipanov V.V.

CONCEPTUAL BASES OF INNOVATIVE ECONOMY28

Shymanska K.V.

MIGRANTS' REMITTANCES: A STRUCTURAL ANALYSIS OF ITS PLACE IN THE COUNTRY'S BALANCE OF PAYMENTS..... 31

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Halynska Yu.V.

THE BASIC PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN FORMING THE SYSTEM OF COLLABORATIVE ALLIANCES IN THE NATURAL RESOURCE INDUSTRY.....37

Emets A.V., Yatsenko I.G.

STATE AND PROSPECTS IMPLEMENTATION OF SAFE FRAMEWORK OF STANDARDS TO SECURE AND FACILITATE GLOBAL TRADE AS A MEANS OF IMPROVING NEW TECHNOLOGIES OF THE CUSTOMS-LOGISTICS IN UKRAINE..... 43

Kolisnichenko P.T.

TRENDS OF SME'S SECTOR DEVELOPMENT AND THE TAXATION SYSTEM.....50

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Halkevych M.V.

THE SYSTEM OF FACTORS OF PROVIDING EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS POTENTIAL AT TRANSPORT ENTERPRISES..... 56

Kvasniy L.G.

STIMULATION OF THE PERSONNEL OF THE COMPANY BASED ON THE EVALUATION OF ITS EFFECTIVENESS.....62

Kurbatska N.V.

LEGISLATIVE AND LEGAL STIMULATION OF THE DEVELOPMENT OF APPEARANCE..... 67

Martunyuk O.A.

FORMALIZATION OF TYPES OF INNOVATIVE DYNAMICS OF THE ENTERPRISE.....72

Mastiuk D.O.

METHODOLOGICAL BASIS TO THE SELECTION OF THE CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT STRATEGIES AT THE POWER PRODUCING LISTED COMPANIES.....76

Sygyda N.O.

THE ESSENCE OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, ITS STRUCTURE AND ROLE.....82

Starynets O.G.

DIAGNOSTIC IN CRISIS MANAGEMENT SYSTEM OF TELECOMMUNICATIONS ENTERPRISES.....90

Tabakharnyuk M.O.

METHODS OF FINANCING MERGERS AND ACQUISITIONS IN NATIONAL PRACTICE.....96

Tysko M.M. REDUCING THE COSTS OF AN ENTERPRISE WHEN IMPLEMENTING A STRATEGY FOR INNOVATION DEVELOPMENT BASED ON IMPROVING THE MANAGEMENT OF PROJECT PORTFOLIO PORTFOLIOS.....	103
---	-----

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Lisak V.Y., Komarnitska O.M. REGIONAL FEATURES OF FORMATION AND REALIZATION OF LABOR POTENTIAL IN THE ASPECTS OF ECONOMIC ACTIVITY OF POPULATION, EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT.....	107
Pavlov K.V. CYCLE OF PROCESSES OF FORMATION OF REGIONAL MARKETS OF RESIDENTIAL REAL ESTATE.....	113

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Golikov S.S. WAYS OF IMPROVING THE LEVEL OF TAX SECURITY AS A PART OF THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE.....	119
Melnyk M.I. INNOVATIVE ATTRACTIVENESS OF UKRAINE ON THE BASIS OF “GLOBAL INNOVATION INDEX”.....	123
Polchanov A.Yu. FINANCIAL POTENTIAL AS A BASIS OF FINANCIAL POLICY OF THE COUNTRY IN THE CONTEXT OF POSTCONFLICT RECOVERY.....	129

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kovbasa T.A. INTERNAL CONTROL OF FOREST ENTERPRISES.....	134
Polovynchyk L.A. COMPARATIVE ANALYSIS OF NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS FOR INTANGIBLE ASSETS.....	140

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Suray A.S. INTEGRAL ASSESSMENT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE: A PRACTICAL ASPECT.....	145
Nikitko O.O. THE ESSENCE OF ECONOMIC POTENTIAL AS ECONOMIC CATEGORIES.....	150

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330:338:502/504

Табачук А.Я., аспірант
кафедри економічної теорії
Львівський національний університет
імені Івана Франка

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Табачук А.Я. Інституційний підхід до дослідження процесів екологізації економічних систем в умовах посилення глобалізації. В процесі дослідження виявлено, що екологізація економічних систем є характерною ознакою переходу людства від індустріального до постіндустріального етапу свого розвитку. Розглянуто інституційний підхід до дослідження процесів екологізації економічних систем в умовах посилення глобалізації. Виявлено суперечності між традиційною ринковою економікою та екологічними вимогами. Зроблено висновок, що ступінь екологізації слід розглядати як новий критерій порівняння сучасних економічних систем в умовах посилення глобалізаційних процесів.

Ключові слова: економічна система, екологізація економічних систем, глобалізація, інституційний підхід, постіндустріальна цивілізація.

Табачук А.Я. Институциональный подход к исследованию процессов экологизации экономических систем в условиях усиления глобализации. В процессе исследования выявлено, что экологизация экономических систем является характерным признаком перехода человечества от индустриального к постиндустриальному этапу своего развития. Рассмотрен институциональный подход к исследованию процессов экологизации экономических систем в условиях усиления глобализации. Выявлены противоречия между традиционной рыночной экономикой и экологическими требованиями. Сделан вывод, что степень экологизации следует рассматривать как новый критерий сравнения современных экономических систем в условиях усиления глобализационных процессов.

Ключевые слова: экономическая система, экологизация экономических систем, глобализация, институциональный подход, постиндустриальная цивилизация.

Tabachuk A.Ya. Institutional approach to the study of the processes of ecologization of economic systems in the conditions of the strengthening of globalization. In the course of the research, it was discovered that the ecologization of economic systems is a characteristic feature of the transition of humanity from the industrial to the postindustrial stage of its development. There is considered an institutional approach to the studying of processes of ecologization of economic systems in the conditions of increasing globalization is considered. Conflicts between traditional market economies and environmental requirements have been identified. It is concluded that the degree of ecologization should be considered as a new criterion for comparing contemporary economic systems in the context of increasing the globalization processes.

Key words: economic system, environmentalization of economic systems, globalization, institutional approach, post-industrial civilization.

Постановка проблеми. Об'єктивною потребою сьогодення є екологізація цивілізаційного розвитку, а перш за все, економічного розвитку. Така потреба викликана низкою чинників, зокрема посиленням антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище, зумовленого пануванням антропоцентристського підходу до розуміння взаємозв'язку людини та природи, зростанням ресурсоспоживання, що призводить до виснаження запасів природних ресурсів, забрудненням та поступовою деградацією природного середовища.

Проблема екологізації економічних систем в умовах переходу людства на постіндустріальний етап свого розвитку є не до кінця дослідженою та вимагає ґрунтовного вивчення з метою забезпечення паритету відносин у триаді «людина – господарство – природа».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему екологізації економіки висвітлено в численних наукових дослідженнях і узагальненнях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема таких, як Б. Кульчицький [9], Я. Кульчицький [9; 10], А. Чухно

[17], Б. Федор [1], С. Чає [1], А. Грачик [1], З. Якубчук [1], Ю. Туниця [16], Н. Малиш [13]. Проте окремі аспекти цієї проблеми, пов'язані з переходом людства від індустріальної до постіндустріальної цивілізації та посиленням глобалізаційних процесів, потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд інституційного підходу до дослідження процесів екологізації сучасних економічних систем в умовах посилення глобалізації.

Виклад основних результатів. Екологізація економічних систем є характерною ознакою переходу людства від індустріального до постіндустріального (інформаційного) етапу свого розвитку, коли, як слушно зауважує А. Чухно, знання, наука та інформація стають ключовими елементами економічного зростання, зароджується нова постіндустріальна епоха, в якій панує нематеріальне виробництво [17, с. 288–289].

У сучасних умовах функціонування економічних систем методологічні основи індустріальної парадигми, котра, як зазначає О. Костючик, «займалась дослідженням економічної системи масового виробництва та суспільства, зайнятого перш за все задоволенням матеріальних потреб», необхідно переглянути [7, с. 216]. Теоретичне дослідження сучасних економічних систем в умовах їх екологізації та глобалізації з урахуванням переходу людини економічної до людини творчої, на нашу думку, обов'язково має спиратися на постіндустріальну парадигму, основою якої є «нова філософія поглядів на сутність і характер змін, що відбуваються у суспільстві та його економічній системі» [7, с. 216].

Поділяємо думку польських науковців Б. Федора, С. Чаї, А. Грачика, З. Якубчука, котрі вважають, що екологічна парадигма економічної теорії постає з критики можливостей традиційного неокласичного аналізу до вирішення проблеми деградації та охорони довкілля, а також забезпечення відповідної його якості і доступності природних засобів для прийдешніх поколінь. Ця критика аргументується багатовимірністю явищ, що перебувають на «стику» економічної системи та довкілля і взаємозалежністю між економічною системою та природними системами, такими як, зокрема, фізична, біологічна, метеорологічна [1, с. 22].

Наведені міркування дослідників підводять до висновку, що проблему деградації та охорони довкілля і процес екологізації економіки слід розглядати системно на основі діалогу економічної та інших наук. Особливу увагу в такому випадку в процесі дослідження цієї проблематики доцільно приділити розкриттю внутрішніх механізмів економічної та екологічної діяльності як рушійної сили соціально-економічного поступу.

Водночас деякі науковці, роздумуючи над питанням екологізації економічної теорії, вбачають певний взаємозв'язок між екологізацією економічної теорії

і гуманізацією суспільства та економіки. Зокрема, А. Чухно стверджує, що «екологізація економічної науки та економічної політики, створення гармонійної еколого-економічної народногосподарської системи є необхідною умовою гуманізації економіки і суспільства загалом, створення економічних та екологічних умов високої якості життя» [17, с. 100].

Низка дослідників, зокрема Н. Малиш та Ю. Туниця, констатують, що між економічними та екологічними інтересами має місце проблема конфліктності [16, с. 21–27; 13, с. 1–2]. Н. Малиш причину численних суперечностей вбачає в базових припущеннях економічної теорії. Дослідник звертає увагу на те, що в ній економіка розглядається як ізольована система, в котрій кругообіг між макроекономічними суб'єктами здійснюється за допомогою матеріальних та грошових потоків. Нехтується відкритість економіки як підсистеми, котра функціонує в рамках природного доквілля, а природні ресурси, як правило, розглядаються лише як один з чинників виробництва, тобто як внутрішня складова людської економіки. При цьому нескінченне економічне зростання розглядається як найдоцільніший варіант розв'язку проблеми бідності, що призводить до погіршення навколишнього природного середовища [13, с. 1–2]. В цьому контексті Ю. Туниця слушно наголошує на тому, що на початку ХХІ століття економічна наука повинна змінити або принаймні суттєво уточнити свою парадигму, адже сьогодні предмет класичної та неокласичної економічної теорії стає ширшим та складнішим у зв'язку з розширенням поняття третього чинника виробництва «природні ресурси» до поняття «природне доквілля» [17, с. 26–27]. Крім того, вчений вважає, що екологічний імператив у сучасних зарубіжних підручниках з економічної теорії, зокрема авторства К. Макконнела і С. Брю, враховується недостатньо. На його думку, яку ми поділяємо, необхідно досліджувати поведінку людей у процесі виробництва, розподілу і споживання матеріальних благ та послуг не просто в умовах обмеженості ресурсів, а вже в умовах посилення екологічної кризи глобального, регіонального і локального характеру. Науковець схиляється до думки, що сьогодні йдеться про істотні зміни предмету економіки або ж формування поруч з класичною і неокласичною економічною теорією нової еколого-економічної теорії чи екологічної економіки, котра є продуктом розвитку економічної думки в історичній ретроспективі і спирається на досягнення новітньої економічної теорії з урахуванням результатів спостережень та аналізу розвитку сучасного світу, його природи і суспільства, результатом аналізу цілком нових екологічних проблем [17, с. 26–29].

Вперше термін «екологічна економіка» був використаний у праці «Концепція екологічної економіки» («Blueprint for a Green Economy», 1989 р.), котра присвячена економічному обґрунтуванню концепції сталого розвитку. Авторами цього науко-

вого доробку стала група провідних економістів та екологів на замовлення Уряду Великої Британії [2, с. 23]. З того часу дослідники по-різному трактують поняття «екологічна економіка» та по-різному бачать місце цього наукового терміна в системі наук. Зокрема, В. Власенко під екологічною економікою розуміє таку модель економічного розвитку, котра сприяє підвищенню добробуту людей, економічному зростанню і зміцненню соціальної справедливості за одночасного зниження ризиків для довкілля та дефіциту природних ресурсів [2, с. 27]. Л. Мельник у своїх наукових дослідженнях вживає термін «екологічна економіка» для означення галузі знання, що у більш прикладному аспекті вивчає особливості взаємодії економічної системи з природними системами [15]. Ю. Туниця підкреслює наявність діалектичного взаємозв'язку між економічною теорією та екологічною економікою. Така точка зору є конструктивною, адже, попри активність діалогу економічної та інших наук, удосконалена й збагачена сучасними концептами та постіндустріальною парадигмою економічна теорія є теоретико-методологічною основою, на якій формується екологічна економіка як галузь знань, що вивчає взаємозв'язки між природними та економічними системами, а також є віддзеркаленням екологічного імперативу в економічній теорії. Зокрема, дослідник наголошує на тому, що «повинна відбуватися екологізація економічної теорії та інших економічних дисциплін, водночас економізація екології та інших природничих дисциплін» [16, с. 84].

Згадані нами вище економісти Б. Федор, С. Чая, А. Грачик, З. Якубчук слушно зазначають, що економічна теорія є перш за все наукою про оптимальне використання обмежених та таких, котрі мають альтернативне застосування, чинників виробництва. Функції економічної теорії в галузі екологічно-економічної проблематики полягають у цьому контексті в створенні передумов економічної раціоналізації господарювання і політики охорони довкілля. При цьому такого роду раціоналізація, на думку науковців, відбувається завжди в конкретних суспільних чи навіть морально-етичних умовах, коли йдеться про систему цінностей, норми поведінки [1, с. 23].

Враховуючи об'єктивні зміни, що сьогодні мають місце у розвинених економічних системах, вважаємо за доцільне відобразити їх в теоретичному виокремленні соціально-екологічних відносин у системі економічних відносин суспільства. Тобто відносин, котрі, як зазначає Я. Кульчицький, формуються між суб'єктами економічної системи суспільства в процесі свідомого перетворення природного світу на основі певної економічної та екологічної культури [10, с. 105–121]. Такого роду підхід, по-перше, зверне увагу дослідників на проблему розкриття змісту соціально-екологічних відносин та їхнього місця у поняттєвому апараті економічної теорії, а по-друге, послужить каталізатором ґрунтов-

ного вивчення особливостей функціонування даних відносин у розвинених економічних системах, що дасть змогу в подальшому максимально врахувати соціально-екологічні відносини у політиці країн з перехідними економічними системами в умовах їх екологізації та посилення глобалізаційних процесів.

Економічна система перебуває в процесі безперервної взаємодії з іншими природними системами. В процесі цієї взаємодії має місце взаємовплив природи, економічної системи та суспільства. Безпосереднє природне середовище здійснює вагомий вплив на світогляд людей, їх психологічний стан та культуру, яка є наслідком еволюції економічних систем у природному середовищі існування людини, зокрема такі її види, як економічна та екологічна культура.

Погоджуємось з думкою В. Кондрашової-Діденко, котра вважає, що економічна культура як соціально-економічний феномен є складною та маловизначеною категорією. Дослідник визначає економічну культуру як «сукупність знань, норм, звичаїв, цінностей, переконань, установок, символів, які зумовлені самим господарюванням, його трансформаційними процесами, а також які «працюють» у сфері виробничих відносин (у широкому їх розумінні)» [6, с. 17]. Кожна констатуюча та регулююча складові економічної культури, на думку науковця, стабілізують та упорядковують процес господарювання [6, с. 17].

Основою економічної культури, котрій притаманна властивість пристосовуватися до нових систем господарювання, використовувати нові методи управління й різного роду типи економічної поведінки у господарській діяльності, посилювати значення інституційних та культурних цінностей, дотримання етичних норм і партнерських відносин, є суспільні надбання [12, с. 96].

С. Матвеев та Л. Лясота в процесі дослідження дихотомії культурного й економічного доходять конструктивного висновку: «Загалом економіко-культурний підхід являє собою спробу подолати формально-інституціональний підхід до аналізу економічної системи. Виявлення різних моделей економічних культур дає змогу проаналізувати, чому однакові за своєю формою економічні інститути діють по-різному в різних країнах, або чому ті чи інші інститути є дієздатними в одних країнах і абсолютно неприйнятними для інших країн» [14].

Економічна культура тісно пов'язана з екологічною культурою та екологічною свідомістю. Ставлення людства до природи, довкілля пройшло тривалий і суперечливий шлях, а саме від панування парадигми людської винятковості, панування антропоцентристського типу екологічної свідомості (системи «уявлень про світ, для якої характерні протиставлення людини як вищої цінності і природи як її власності та об'єкта для маніпулювань, сприйняття природи лише як об'єкта впливу людини, виключно прагматичний характер мотивів і цілей взаємодії

з нею, нехтування самоцінністю позалюдського буття») до проростання та визрівання перших паростків екологічної парадигми, котра покликана гармонізувати взаємовпливи у тріаді «людина – господарство – природа» [9, с. 276]. Першочерговим елементом у цьому процесі, на нашу думку, повинно стати формування належного рівня екологічної культури суспільства. Екологічна культура, як зазначає Л. Курняк, – це «рівень сприйняття людьми природи, навколишнього світу й оцінка свого місця у світі, ставлення людини до світу» [11, с. 48]. Схожої думки дотримується В. Крисаченко, котрий, перефразовуючи Освальда Шпенглера, трактує екологічну культуру як здатність людини відчувати живе буття світу, приміряти і пристосовувати його до себе, взаємоузгоджувати власні потреби та устрій природного довкілля [8].

В процесі дослідження національних економічних систем крізь призму екологічних проблем усвідомлюємо планетарний масштаб вирішення цього роду проблем та їхніх наслідків. Планетарний масштаб дослідження економічних систем з точки зору екологічного імперативу започаткував поняття «сталого розвитку». Сталий розвиток є всеосяжною концепцією, в ядрі якої знаходиться людина, зокрема мається на увазі покращення рівня життя в рамках довготривалої здатності екосистеми задовольняти людські потреби [3, с. 3].

Питання сталого розглядалося на низці світових самітів, зокрема таких, як «Ріо-92» (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), «Ріо+5» (Нью-Йорк, 1997 р.), «Ріо+10» (Йоганнесбург, 2002 р.), «Ріо+20» (Ріо-де-Жанейро, 2012 р.), проте поки про суттєве покращення соціо-економіко-екологічної ситуації у світі говорити не доводиться. В цьому контексті поділяємо думку Ю. Туниці, котрий вважає, що додатковим потужним імпульсом у напрямі покращення соціо-економіко-екологічної ситуації у світовому масштабі може стати усвідомлення світовою громадськістю ідеї створення Екологічної Конституції Землі (ЕКЗ; англ. “World Environmental Constitution”) та об’єктивної необхідності її якомога швидшого опрацювання та схвалення [16, с. 203]. Екологічна Конституція Землі, на думку дослідника, повинна мати статус Основного Закону виживання цивілізації та сталого розвитку, котрий, не ставлячи під загрозу суверенітет країн, їхніх політичних устроїв, свободу віросповідань, національних інтересів, забезпечував би як кожній окремій країні, так і всьому світовому співтовариству екологічну та економічну безпеку [16, с. 195–196]. Крім цього, Ю. Туниця додає, що ЕКЗ повинна бути не суто природоохоронним правовим актом, а соціо-економіко-еколого-правовим документом довгострокової дії, котрий «повинен бути спрямованим на збереження єдиної екологічної системи Землі і всіх форм життя на планеті та сталий соціально-економічний розвиток» [16, с. 212]. З метою інституційного забезпечення Екологічної

Конституції Землі необхідно створити органи контролю за дотриманням визнаних норм економічної діяльності національних та міжнародних виробничих структур, зокрема такі, як Рада екологічної безпеки, Світова екологічна організація, Міжнародна екологічна поліція, Міжнародний екологічний суд, Міжнародний екологічний банк або Глобальний екологічний фонд, котрі б об’єднувались у систему, підпорядковану єдиній меті – забезпечувати діяльність, спрямовану на підтримку принципів сталого розвитку [16, с. 209–210].

Важливим елементом у процесі подолання суперечностей між економічними та екологічними інтересами та забезпеченні сталого розвитку є комплексне оцінювання рівня сталого розвитку. Світовим співтовариством розроблено та вже впроваджено в дію декілька варіантів оцінки показників сталого розвитку, серед яких найбільш відомими є: 1) система еколого-економічного обліку (СЕЕУ) (A System for Integrated Environmental and Economic Accounting); 2) показник «істинних заощаджень» (genuine savings); 3) індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП); 4) агрегований індекс «живої планети» (ІЖП) (Living Planet Index); 5) показник «екологічний слід» (ЕС, тиск на природу) (The Ecological Footprint); 6) індекс екологічної сталості; 7) індикатор «здоров’я населення»; 8) індекс реального прогресу й індекс сталого економічного добробуту (Genuine Progress Indicators Index of Sustainable Economic Welfare) тощо [4, с. 30–31].

Водночас у зв’язку із загостренням екологічних проблем у світовому масштабі зростає кількість інструментів екологічної політики, котрі використовуються у сучасних економічних системах з метою захисту навколишнього природного середовища. Серед еколого-економічних інструментів, що застосовуються у розвинених економічних системах, найбільшого поширення набули: 1) податкові інструменти; 2) штрафи; 3) мита; 4) екологічні плати і платежі; 5) прямі та непрямі субсидії; 6) інструменти системи кредитування; 7) прискорена амортизація; 8) цінні інструменти; 9) екологічне страхування; 10) виплати за збереження чи досягнення позитивних екологічних результатів.

В економічно розвинутих країнах світу має місце тенденція зростання величини екологічних податків та їхнього позитивного впливу в напрямі стимулювання розвитку економіки. Загалом по ЄС частка екологічних податків у сукупному ВВП країн-членів збільшилася з 2,6% у 1980 р. до 2,9% у 1994 р., згодом у 2009 р. в 27 країнах ЄС екологічні податки становили 2,4% від ВВП. Лідерами серед країн-членів з найбільшою часткою екологічних податків у ВВП стали Данія (5,7%), Нідерланди (3,9%), Болгарія і Мальта (по 3,5%), а найнижча частка – в Іспанії (1,6%), Литві (1,7%), Румунії (1,8%) і Латвії (1,9%) [5, с. 12]. Проте в цьому контексті заслуговує на увагу думка А. Чухна, котрий зазначає, що в розвинутих

країнах, де активно використовуються природоохоронні технології «подолання екологічної небезпеки перетворилося на реальну тенденцію, що склалася не під впливом міфічних всесвітніх екологічних податків, а внаслідок небаченого прогресу технологій, який зробив ресурсо- та енергоощадливі методи виробництва економічно вигідними» [17, с. 100].

Висновки. Отже, опрацювавши наукові доробки вітчизняних та зарубіжних вчених, доходимо висно-

ву, що сьогодні, на початку третього тисячоліття, дослідження сучасних економічних систем повинно переплітатись з аналізом процесів екологізації та розвитку постіндустріального суспільства. Ступінь екологізації слід розглядати як новий критерій порівняння сучасних економічних систем, адже вирішення екологічних проблем, тим самим покращення якості життя суспільства є однією з ключових оцінок розвитку будь-якої економічної системи.

Список літератури:

1. Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych / [B. Fiedor, S. Czaja, A. Graczyk, Z. Jakubczyk]. – Warszawa : Wyd-wo C.H. Beck, 2002. – 484 s.
2. Власенко В. Екологічна економіка як інструменту провадження сталого розвитку: поняття та принципи правового регулювання / В. Власенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 5–6. – С. 22–28. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2013_5-6_6.
3. Доклад Конференции Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 г.). – Нью-Йорк : Издание Организации Объединенных Наций, 1993. – 520 с. – Т. 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N92/836/57/PDF/N9283657.pdf?OpenElement>.
4. Ільченко В. Аналіз застосування індексів та індикаторів сталого розвитку / В. Ільченко, Ю. Гулейко // Економіка і регіон. – 2012. – № 6 (37). – С. 30–34.
5. Козьменко С. Особливості екологічного оподаткування в зарубіжних країнах / С. Козьменко, Т. Волковець // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 11–18.
6. Кондрашова-Діденко В. Закономірності впливу економічної культури на господарювання у транзитивних умовах / В. Кондрашова-Діденко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2005. – № 74. – С. 17–20.
7. Костючик О. Постіндустріальна парадигма як методологічна основа досліджень сучасної економічної теорії / О. Костючик // Формування ринкової економіки. – 2014 – Вип. 31. – С. 214–218.
8. Крисаченко В. Екологічна культура: теорія і практика / В. Крисаченко. – К. : Заповіт, 1996. – 352 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://geoknigi.com/book_view.php?id=1130.
9. Кульчицький Б. Філософія економічних систем (розвиток методології їх порівняльного аналізу в умовах екологізації, інтелектуалізації та глобалізації) / Б. Кульчицький, Я. Кульчицький. – Львів : Ліга-Прес, 2015. – 710 с.
10. Кульчицький Я. Проблеми формування соціально-екологічних суспільних відносин у контексті трансформації сучасних еколого-економічних систем / Я. Кульчицький. – Львів : Камула, 2005. – 144 с.
11. Курняк Л. Екологічна культура: поняття та формування / Л. Курняк // Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». – 2015. – № 10. – С. 48–51.
12. Лобко О. Роль економічної культури в інституційному перетворенні економічних відносин / О. Лобко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 3. – С. 195–198.
13. Малиш Н. Екологічна політика: конфліктність, стратегія, тактика / Н. Малиш // Державне управління: теорія та практика. – 2009. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej10/doc_pdf/Malysh.pdf.
14. Матвеев С. Економічна соціологія / С. Матвеев, Л. Лясота. – Суми : Університетська книга, 2006. – 184 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infotour.in.ua/matveev.htm>.
15. Мельник Л. Основи стійкого розвитку / Л. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2006. – 383 с.
16. Туниця Ю. Екоеконіміка і ринок: подолання суперечностей / Ю. Туниця. – К. : Знання, 2006. – 314 с.
17. Чухно А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.

Шедяков В.Е., к. э. н., д. с. н., доцент,
независимый исследователь (Киев)

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ СЕПАРАТИЗМА В ПОСТГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

Шедяков В.Е. Политико-экономическое измерение сепаратизма в постглобальном мире. Внутренние и внешние импульсы сепаратизма рассматриваются в контексте политико-экономического аспекта конкуренции между культурно-цивилизационными мирами. Динамика центробежных и центростремительных тенденций получает новые очертания благодаря процессам укрепления постглобализма. Характер решений в сфере децентрализации может повлечь существенное изменение конфигурации факторов сепаратизма.

Ключевые слова: культурно-цивилизационный мир, постглобализация политико-экономических отношений, сепаратизм, децентрализация.

Шедяков В.Є. Політико-економічний вимір сепаратизму в постглобальному світі. Внутрішні і зовнішні імпульси сепаратизму розглядаються в контексті політико-економічного аспекту конкуренції між культурно-цивілізаційними світами. Динаміка відцентрових і доцентрових тенденцій отримує нові обриси завдяки процесам зміцнення постглобалізму. Характер рішень у сфері децентралізації може спричинити істотну зміну конфігурації факторів сепаратизму.

Ключові слова: культурно-цивілізаційний світ, постглобалізація політико-економічних відносин, сепаратизм, децентралізація.

Shedyakov V.Ye. Political and economic dimension of separatism in the post-global world. Internal and external impulses of separatism are considered in the context of the political and economic aspect of competition between cultural and civilizational worlds. The dynamics of centrifugal and centripetal tendencies is gaining new outlines due to the processes of post-globalism strengthening. The nature of decisions in the sphere of decentralization can entail a significant change in the configuration of the factors of separatism.

Key words: cultural and civilizational world, post-globalization of political and economic relations, separatism, decentralization.

Постановка проблемы. Сепаратизм – весомый аргумент в политико-экономической конкуренции между культурно-цивилизационными мирами, каждый из которых переживает свой цикл трансформаций. История сепаратизма изобилует разнокачественными динамиками с большим диапазоном изменений и мириадами результатов, сводимых в базовые модели. Административно-государственные границы фиксируют ситуацию в конкретный момент, тогда как политико-экономические, социокультурные и этнические факторы могут иметь иные фундаментальные и актуальные основания. И именно невысокая оценка распределений функций между центром и регионами, ядром и периферией на осях справедливости и эффективности может подрывать доверие к решениям.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные грани взаимосвязей организационно-экономической централизации/децентрализации и политико-экономического аспекта конкуренции между культурно-цивилизационными мирами с тенденциями сепаратизма, а также причинно-следственные закономерности в его развитии подробно изучили Л. Абызова, Дж. Айкенберри, Р. Аксельрод, Э. Афонин, С. Бабурин, Ю. Барсегов, Дж. Бертон, И. Бай-

рамов, Л. Бердегулова, А. Большаков, Е. Вавилова, И. Валлерстайн, Г. Вельяминов, В. Геец, Д. Данилов, Й. Дженсон, Ф. Меранд, М. Дойч, В. Жёлтов, В. Катасонов, М. Китинг, А. Кобяков, А. Кротов, С. Кургинян, Дж. Курт, А. Левцун, Л. Мясникова, Н. Силаев, В. Соболев, Г. Солдатова, Е. Соловьёв, В. Сулов, А. Сушенцов, А. Уткин, Е. Фёдоров, Ж. Фреско, А. Фурсов, М. Хазин, А. Харин, П. Швейцер, К. Щемелин и другие исследователи. Использование процессов регионализации для осуществления децентрализации рассмотрено с учётом работ А. Андреева, В. Дергачёва, Н. Ефремовой, Я. Нефёдовой, С. Панковой, В. Симоненко, В. Чужикова, Н. Чумаченко, В. Шилова.

Постановка задания. Утверждение постглобальных закономерностей структурирования внешних и внутренних политико-экономических отношений сказывается на качестве процессов, изложение некоторых черт которых стало основанием данного материала.

Изложение основных результатов. Взаимодействие между культурно-цивилизационными мирами включает в себя отношения партнёрства/сотрудничества и конкуренции/противодействия. Его политико-экономические ресурсы достаточно разноо-

бразны, а приёмы и технологии совершенствуются в соответствии с фазами циклов трансформации, этапов в мегатрендах изменений, социокультурными, технологическими динамиками, комбинациями субъективных и объективных факторов в среде союзников, оппонентов и нейтралов.

Постглобализация политико-экономических отношений существенно меняет баланс в возможностях использования эндогенных и экзогенных факторов развития. Решающим условием экономического суверенитета становится умение обеспечить реализацию самобытности своего культурно-цивилизационного мира, следовательно, разумный протекционизм своих производительных сил и потенциала, использование обмена товаров, услуг, рабочей силы и капитала к своей пользе, для укрепления позиций своей промышленности, экономики и общества.

Среди множества показателей прогресса определяющее место принадлежит двум критериям: ценность человеческой жизни (в частности, состояние и динамика корзины социальных, экономических, политических, экологических прав и свобод, доступность медицины, искусства и образования, длительность и качество жизни) и слой совокупной духовной и материальной культуры (состояние и динамика промышленности, отраслей НТП, линий и предприятий передовых технологических укладов, структура инвестиций и т. п.). Прогресс коррелирует с усилением народного суверенитета (в частности, политико-экономического) [1–5] Таким образом, с одной стороны, определяются новые рубежи социализации/аккультурации и индивидуализации, с другой – отнюдь не какие-либо формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества предопределяют прогресс страны, новые же горизонты развития открываются тем государствам, в которых общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала населения, а Сверхпроект мобилизуют на решение созидательных задач. При постглобализме успех вполне закономерно венчает принципиально гетерогенные образования. Речь идёт о новых типах организационного устройства, снятии жёстких границ, мозаичности управленческих процессов, сочетании разных элементов власти.

Также важно, что не только постглобальный мир – это гораздо более сложное образование. Крайне важным обстоятельством является то, что и в сам период активных трансформаций форсированный переход от одного сравнительно устойчивого состояния к другому структурированию мировой упорядоченности осуществляется при нарастании хаоса. В умном обществе каждый ответственно делает свой выбор, а также никто никому ничем не обязан; принуждение же расценивается как несправедливое и в конечном итоге неэффективное, что значимо отражается на характере общественных трансформаций и важно для выбора соответствующей стратегии развития.

Так, в обществе знаний научная и образовательная подготовка и постоянное совершенствование на этой основе хозяйствования получают преимущественное значение. Высокую же скорость передачи знаний в цепи «открытие – внедрение – распространение» («фундаментальные исследования – прикладные исследования – технические разработки – изготовление новой техники – её распространение и использование») способны эффективно обеспечивать научно-образовательно-производственные комплексы, где центральной фигурой становится эксперт-консультант в решении практико-теоретических вопросов.

Адекватность науки запросам практики заключается в её готовности качественно и своевременно предлагать инструментарий анализа, прогнозирования и конструктивного воздействия как в плане коррекции собственного поведения, так и в плане влияния на окружающую природную, социально-экономическую и ценностно-смысловую среду. Притом возросшая мощь человечества превратила его в фактор, соизмеримый с природой. Акцентирование же рефлексивного характера происходящих трансформаций многократно увеличивает потенциал сознательного вмешательства в тенденции исторического уровня. Вместе с тем сохранение и человечества и мира вокруг него требует признания самоценности и поддержания процессов самоорганизации и саморегулирования [6–10].

В частности, важнейшим вопросом в череде конвейеризации вызовов времени становится выделение уникального и общего; неповторимого и повторяющегося; невозобновимого и возобновляемого; общегосударственного, регионального и корпоративного, чтобы полномасштабно воспользоваться выпадающим историческим шансом. Особенно важно и сложно найти и реализовать этот баланс при всемирных трансформациях парадигмального уровня, ломающих устоявшееся положение в факторах и результатах конкуренции. Так, соотношение центробежных и центростремительных тенденций исторично. Вместе с тем попытки «введения единого образа» с насильственной шаблонизацией и стандартизацией не только всегда вызывают отторжение и отпор, но и совершенно не способствуют раскрытию разнообразия одарённостей и потенциала. В условиях усиления постглобальных тенденций это сопротивление навязываемым канонам может стать одним из потоков, питающих сепаратизм. При этом как активное участие отдельных групп населения в общей хозяйственной жизни, так и передача в регионы значительной части социально-экономических обязательств отнюдь не автоматически становятся эффективными ресурсами обеспечения целостности. Вместе с тем именно попытки противостоять тенденциям децентрализации управления могут стать существенной преградой развития и даже целостности [11–15].

Безусловно, глобализация навязывала каноны единообразия как мощное оружие конкурентного обеспечения успеха. Однако уподобление не всегда замещает создание своего, но часто сковывает историческое творчество, оборачивается не столько краткосрочной «экономией» и лаконичностью отсылок к примеру, сколько долгосрочной деструкцией своего культурно-цивилизационного мира, вызреванием в нём чужеродных элементов. Имитационно-подражательные действия и формы политического устройства скрывают иное содержание, нежели в оригинально-инновационных моделях, множат карнавальность происходящего и иррационально-превращённые уровни общественной жизни. Соответственно, блокируют созидание, стимулируя отъезд за рубеж. Постглобальный мир требует дифференциации как средства выживания и развития. Культивирование своеобразия становится условием обеспечения социального согласия и экономического процветания. Полиструктура мирохозяйственных связей, основанная на выработанных и взаимоприемлемых нормативах отношений, а вовсе не блок из идентичных атомов-элементов определяет вид постмодерной действительности. В этом контексте и именно понятие развития нуждается в обновлении, ведь кроме стабильного и сбалансированного экономического роста, оно должно ориентироваться на такие этические ценности, как солидарность, справедливость, равноправие, свобода выбора, терпимость [16–18].

Так, по-прежнему знание, опыт, предметы материальной и духовной культуры рассеяны, заведомо не централизуемы и не стандартизуемы без существенного ущерба для результата. Как известно, в мире сосуществуют мириады социокультурных стилистик, в большей или меньшей степени комплиментарных либо враждебных друг другу, готовых к конкуренции и/или партнёрству. Они находятся в разных фазах своего развития, различаются по балансу своих преимуществ/недостатков, возможностей и потенциалов. Всё активнее заявляет о себе в постглобальном мире процесс изменений, предусматривающих сосуществование, перекрещивание и взаимное резонирование многообразных и разнокачественных тенденций развития, среди которых (в отличие от организационно-управленческих моделей традиции или же модерна) ни одна не может претендовать на столь исключительное значение, что позволило бы без вреда абстрагироваться от прочих. И следствия этого являются неисчислимыми и сущностными. В частности, они касаются социально-экономического и ценностно-смыслового структурирования ойкумены, а также реализации потенциала постнеклассической науки. Гораздо продуктивнее при этом может быть изучение сравнительных преимуществ и недостатков подходов, принципов, а не форм.

Значительная часть потенциала изменений, способных дать новые импульсы сепаратизму, сосредоточена в сфере международных отношений. Возник-

новение перед человечеством (во многом из-за его жизнедеятельности) глобальных проблем вовсе не породило общего взаимопонимания и объединения возможностей. Расширение технико-технологического потенциала отнюдь не привело к выравниванию уровней и качества жизни. Наоборот, прорывы лидеров опираются и на хозяйственные рудименты, и на общую архаику мировой периферии, которую они грабят. Безусловно, с одной стороны, глобализация мира подчиняет общим процессам всех, хоть и по-разному. С другой стороны, утопия «подтягивания» мировым сообществом аутсайдеров и «вхождение» стройными рядами» всех стран в информационную эру технотронного могущества не оправдалась. Некоторые экономики оказываются в инфообществе, другие располагаются на промышленной стадии, третьи застревают в аграрно-доиндустриальном хозяйстве. При этом вырвавшиеся вперёд часто жизненно заинтересованы в отставании прочих, что становится неотъемлемым условием их преуспевания. Более того, можно найти модель успешного существования общества на каждом уровне и, соответственно, модель общественного согласия и информационной устойчивости. К тому же выбор может быть разным не только для стран, но и для отдельных регионов одной страны. В мире, как известно, сорезонируют сонмы цивилизаций, социокультурных стилистик, сводимых в культурные миры. Причём неравномерность исторического процесса и, как следствие этого, наличие межформационных взаимодействий в разные исторические эпохи выступают одними из факторов исторического многообразия. Сейчас под доминантой атрибутов социальной системы хранятся социальное неравенство и иерархия связей «центр – полупериферия – периферия» (хотя они теряют полярность и явный экономизм). Центр оформляется в несколько анклавов, а периферия характеризуется не столько организационными формами, сколько маргинализированными массами и экзотикой отношений. Однако постглобальная социально-экономическая общность уже многолика: здесь налицо отношения центра и периферии, но нет в явном виде их самих как специфических структурных уровней. Причем трансформируется и пространство сопоставления. Часть «отсталого Юга», модернизируясь, «дрейфует» на «Север», тогда как бывший «Восток» разламывается и, деиндустриализуясь, отпадает фрагментами от «Севера», оказываясь периферией и полупериферией, ранее по общновению связываемой с «Югом». Соответственно, трансформируются и организационно-экономические факторы успеха. Глобализация неминуемо порождает и усиливает механизмы как международных корпораций, так и регионализации, которые действуют многоуровнево и разнокачественно, иницируя новые пласты ответственности, рисков и возможностей. Эти процессы активно включаются в трансформирование мира, где всё результатив-

нее взаимодействуют составляющие подчас кардинально различной природы [19–23].

В этой ситуации обеспечение баланса общего и частного в соотношении интересов, прав и обязанностей посредством всего диапазона децентрализации и регионализации, регулирования и саморегулирования позволяет повлиять на решение вопроса о том, обостряют ли новые тенденции борьбу разнородных эгоизмов или же усилят интеграционный потенциал соборности как единства разнородного. Закон неравномерности исторического развития характеризует «зигзаги истории», на которых одни «обгоняли, не догоняя» других. Одними из ведущих факторов этого становятся появление и закрепление Сверхпроекта развития, рождающего чувство сопричастности к общественным свершениям и позволяющего как найти своё место в нём, так и осуществлять развитие своих сущностных сил, а также гордости за его свершения. В частности, динамика равновесия (прежде всего, в ответственности и полномочиях, правах и возможностях) между регионами и центром может усилить как центропритягательные, так и центробежные силы в политико-экономической общности. При этом потенциал регионального управления существенно отличается как от государственного, так и от корпоративного, в частности, комплексным естественным использованием местных аутентичных подходов и опорой на автохтонные хозяйственные традиции и уклады. Изменению геостратегического регионального позиционирования при межпарадигмальном переходе всегда сопутствует усиление социально-экономической неупорядоченности, хаотичности. Эффективное управление хаосом при этом предполагает приоритетность гибкости, включения стимулирования желательных поведений, событий и процессов, поддержания баланса между техникой перемен, тактикой действий, стратегией и мегастратегией трансформаций. Соответственно, череда Сверхпроектов жизнедеятельности и развития опирается на множество конкретных инновационных кластеров, воплощающих базовые цели и ценности. Обеспечение лидирующего места, как правило, связано с обеспечением новых форм для традиционных ценностно-смысловых комплексов и поиском продуктивного вектора социального согласия в условиях «стабильной нестабильности». Некоторые наиболее важные черты инновационного менеджмента обусловлены сочетанием элементов закрытости и открытости, социально-экономических систем и несистемных целостностей, поддержанием точек развития и общей региональной среды, организации регулируемых, саморегулируемых и нерегулируемых процессов жизнедеятельности (в частности, хозяйственной), тогда как зонами наиболее активного и мотивированного организационно-экономического поиска могут стать территории интенсивных международных контактов [24–27].

Разумеется, сам процесс преобразований может происходить с большими или меньшими эксцессами. Важно, чтобы он не стал отказом от модерна, контрмодерном, а расширил ресурсно-методологическую базу жизнедеятельности и развития каждого именно при интеграции созидательных потенциалов (например, модерна и традиции). Крайне существенно, чтобы поле социального и индивидуального творчества увеличивалось, а качество и длительность жизни населения возрастали. На данный же момент, с одной стороны, в глобальном масштабе накоплена достаточная материально-техническая база как для удовлетворения потребностей, так и для воспроизводства ойкумены, с другой – техногенное давление на окружающую среду и само человечество стало критичным. Усилением в глобальных масштабах постиндустриальных черт производственных отношений, глобализацией международной экономики (в частности, конкурентных отношений) создаются объективные предпосылки для обеспечения постиндустриального уровня производственной демократии и развития представлений о социально ответственном поведении каждого. К числу характерных особенностей новых экономических моделей относятся как известная гуманизация экономики, так и проявление элементов меритократии. Одновременно массово воспроизводятся модели альтернативного образа жизни, усиливается значение непроизводственного измерения жизнедеятельности (прежде всего, учения и игры). Хозяйственные признаки нового этапа развития проявляются, например, в формировании беспрецедентной структуры потребления, когда в качестве основных предметов спроса всё чаще выступают «духовная пища» и информация, а также средства их доставки, обработки и анализа. В экономической структуре приоритетное значение приобретают сфера услуг (в частности, информационных), а также индустрия досуга. Между тем даже страны, сумевшие на каком-то исторически ограниченном отрезке времени совершить модернизационный рывок и улучшить свое положение в системе международных экономических отношений путём сокращения издержек, в частности, заработной платы и пенсионных выплат, впоследствии были вынуждены кардинально пересматривать свое отношение к этому вопросу либо упускали позитивную динамику экономического роста. Тем более сложно рассчитывать на пристойное место национального хозяйства и долгосрочную конкурентоспособность отечественных фирм без качественного развития корпоративной организации отношений интеллектуальной деятельности в формируемом сегодня на базе экономики знания глобальном разделении труда. Факторы экономии на масштабах производства перестают быть определяющими. При этом гибкость и адекватность переменам организационно-экономических решений (прежде всего, комбинирование регули-

емости и саморегулируемости) позволяют успешно противодействовать эксцессам сепаратизма, творчески используя высвобождающуюся хозяйственную энергию.

Условия «гиперконкуренции», широкое использование как экономических, так и неэкономических методов давления вынуждают к возрождению протекционизма, приоритетной опоре на эндогенные модели развития. Консолидация же созидательных усилий в обществе требует согласия его членов с базовыми принципами и механизмами, действующими в нём, что создаёт предпосылки усиления взаимодействия с достаточно постоянными партнёрами, в котором хозяйственный быт переплетён с социокультурным. Так возникают клики (как более частые и прочные контакты, нежели прочие), а формой относительно стабильного стратегического партнёрства в разнообразных социокультурных стилистиках становятся культурно-цивилизационные миры, объединяемые общностью базовых ценностно-смысловых комплексов, среди которых крайне важным является восприятие справедливости и отношения к действительности как справедливой. Вместе с тем нарастают и попытки поддержания разрыва между качеством жизни в разных регионах мира при распространении единства шаблонов консьюмеризма с использованием таких инструментов неоимпериализма, как, в частности, Всемирная торговая организация, Международный валютный фонд, с применением их стандартов и стереотипов. Это актуализирует защитные силы культурно-цивилизационных миров и меры использования баланса прав и ответственности, централизации и децентрализации в отношении тенденций сепаратизма.

Вместе с тем без надёжного регионально-цивилизационного морально-этического основания человечество ныне в состоянии нанести критично большой урон и окружающей среде, и себе. Традиции и ценности всегда формировали силы самосохранения и саморазвития ойкумены. Однако только теперь угрозы достигли планетарного масштаба, формируя вызовы как ценности самой человеческой жизни, так и достоянию мировой (духовной и материальной) культуры. Вместе с тем экология личности предполагает постоянный гражданский выбор в пользу творчества как проявления сугубо индивидуальной комбинации дарований в общественно предоставляемой форме. Если ранее человек, как правило, реализовывался в строгих рамках предопределённого рождением жизненного пути, то сегодня в социальном масштабе свобода выбора сменила прежнюю свободу от выбора. При этом успешной становится стратегия наращивания собственных преимуществ, а не ликвидации отступлений от внешнего шаблона, стимулирования желательных изменений, а не администрирования с целью выкорчёвывания воображаемых недостатков, повышения разнообразия, а не рабского следования единообразию глобаль-

ных канонов и штампов. Вместе с тем возрастает искусство не столько борьбы за развитие собственного культурно-цивилизационного мира, сколько индивидуального вхождения в качестве строительного материала в наиболее комфортный в данный момент культурно-цивилизационный мир.

Сегодня форсированная трансформация инверсионно включает «в снятом виде» элементы вестернизации, однако же отнюдь не сводится к ним. Место общественной предрасположенности к отчуждённому канону и индивидуальному порыву к творчеству заняла общественная потребность в творчестве, дополняемая индивидуальной склонностью к бегству от сложностей свободы. «Гений места» и региональные особенности становятся важнейшими факторами позиционирования, возрождения и развития в постглобальной среде. Диалектика «всеобщего – особенного – единичного» позволяет различать позиционирование на уровнях мета-, мега-, макро-, мезо-, микрорегионов, используя и адаптивные возможности территорий, и перспективы выборочной адаптации к местным условиям внешних наработок, удерживать баланс решений между интересами «сильных» и «слабых», лидеров и аутсайдеров.

Соответственно, региональный уровень хозяйствования позволяет уточнить политико-экономический вектор преобразований: будут ли они подчинены задачам наиболее полного удовлетворения частного эгоистического интереса или же (в частности, с его активным использованием) окажутся направленными на решение гораздо более кардинальных задач общественной безопасности и развития. А структура управляемого объекта в каждой системе экономики требует соответствия структуры управления им. При этом постсовременными тенденциями усиливается давление социокультурных факторов регулятивного воздействия, а сами динамики включают множественность факторов и сочетают процессы управляемые, самоуправляемые и неуправляемые.

Выводы. Глобализация политико-экономической среды отнюдь не завершает истории ойкумены. Завершение одних стратегий вызывает к жизни иные. Человечество уже исчерпывает потенциал прежнего типа развития, базировавшегося на стремлении к безграничному хозяйственному экстенсивному росту, требовавшего повышения неравномерности социальных возможностей, экспансии на новые рынки и, следовательно, постоянства потребительского угара и военных авантур. Причём всемирно-исторические трансформации включают процессы повторяемо-циклические и необратимые, инициируя инновационность геостратегической доминанты. И постглобализм в качестве естественной тенденции дифференциации выносит на авансцену мировой истории регионализацию, демпфирующую локальные и международные изменения,

где всё результативнее взаимодействуют заведомо неоднородные составляющие подчас кардинально различной природы.

Повышение информационной, политико-экономической, социальной открытости способствует распространению техник стимулирования желательных трансформаций, открывая новые пути системного изменения геостратегического баланса. Стратегический выбор – подъём или деструкция – осуществляется сегодня в разнокалиберности малых тактических развилок и текущих решений оператики. Причём создание проекта развития региона, разработка стратегии и тактики преобразований, осуществление перемен не только предполагают отражение всеобщих закономерностей (в первую очередь, тенденций постмодернизации как новой модернизации в условиях постсовременности, глобализации, информатизации), но и должны учитывать по мере концентрации на «полюсах силы» определяющих ресурсов (интеллектуальных, финансовых, управленческих и т. д.) не только стихийное формирование зон упадка, регрессии, депрессии, но и прямую заинтересованность лидеров в их существовании. Противоречие родовых сил развёртывается в социальные конфликты, вызывает модели сублимации. Попытки сохранения шаблонов прежней модели мироустройства часто сопряжены с информационной агрессией, политико-экономическим давлением, а то и прямым военным вторжением в страны, которые являются региональными лидерами для подавления конкурентов.

Важнейшей задачей стратегического управления является создание Сверхпроекта, способного консолидировать и мотивировать народ. Реализация требований интеллектуализации и гуманизации предполагает масштабное изменение направленности инвестиций с формированием адекватного Сверхпроекта развития культурно-цивилизационного мира. А формирование притягательности общественного идеала предполагает прежде всего укрепление как стимулирующей желательные изменения общественной среды, так и точек объединения позитивных трансформаций. В частности, в обществе знаний эффективное соотношение стратегии, тактики и оператики общественных преобразований требует приоритетного внимания к управлению изменениями в научно-образовательно-производственных кластерах. Фактически идёт конкурентная борьба не за прибыль как таковую, а за сферы влияния, за хозяйственную власть (конвертируемую в идеологическую и политическую). А это меняет и отношение к общественным динамикам, и значение разных институций. Отныне нет необходимости в стабильности спроса-предложения (напротив, для развития естественна стабильная нестабильность), а вот постоянство институтов и принципов права, условий страхования, кредитования, налогообложения, социальная и политическая стабильность совершенно необходимы.

Дальнейшие научные разведки в этом направлении предполагают, по нашему мнению, исследование динамик совокупного субъективного фактора рефлексивной постсовременной модернизации.

Список литературы:

1. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 4–15.
2. Шедяков В. Постглобальный мир: тенденции сепаратизма и региональная геостратегия / В. Шедяков // Рухес. – 2016. – № 3 (3). – С. 79–89.
3. Шедяков В. Экономическое мышление за пределами либерализма / В. Шедяков // Содружество. – 2016. – № 5. – С. 90–94.
4. Гринецька С. Соціальні ресурси розвитку регіону в умовах децентралізації / С. Гринецька // Економіст. – 2016. – № 8. – С. 13–20.
5. Шедяков В. Стратегия сочетания общественных и частных интересов: региональный уровень / В. Шедяков // Регіональна економіка та управління. – 2015. – № 2 (5). – С. 132–136.
6. Перкинс Д. Исповедь экономического убийцы / Д. Перкинс. – М. : Pretext, 2005. – 319 с.
7. Газенко Р. Идеальный шторм. Технология разрушения / Р. Газенко, А. Мартынов. – М. : Книжный мир, 2016. – 272 с.
8. Шедяков В. Організаційно-управлінські відносини як стратегічний ресурс розвитку / В. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 3 (178). – С. 23–30.
9. Шедяков В. Развитие регионалистики как предмета научных изысканий и учебной дисциплины – необходимость совершенствования управления общественными процессами / В. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2015. – № 1. – С. 202–218.
10. Шедяков В. Стратегічний організаційно-управлінський дизайн соціально-економічних точок розвитку суспільства / В. Шедяков // Економіст. – 2015. – № 12. – С. 13–18.
11. Шедяков В. Экономическая логика косовских событий / В. Шедяков // Официальные ведомости. – 1999. – № 21. – 17–23 мая. – С. 16.
12. Шедяков В. Всемирная децентрация и тенденции сепаратизма сквозь призму постглобализма / В. Шедяков // Politicus. – 2016. – Вып. 3. – С. 100–103.
13. Ikenberry G.J. After Victory. Institutions, Strategic Restrain, and Rebuilding of Order After Major Wars / G.J. Ikenberry. – Princeton : Princeton Univ. Press, 2001. – 281 p.
14. Омае К. Упадок национального государства: становление региональных экономик / К. Омае. – М. : Новый мир, 1999. – 290 с.
15. Китинг М. Новый регионализм в Европе / М. Китинг // Логос. – 2003. – № 6. – С. 18–27.
16. Шедяков В. Регионы и постмодерн: совместимы ли права человека и национальное возрождение? / В. Шедяков // Интеграция. 21 век. – 1996. – № 3. – С. 11–13.

17. Шедяков В. Постглобальный сепаратизм в контексте задач новой модернизации / В. Шедяков // *Economic Development Strategy in Terms of European Integration: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference.* – Kaunas, Lithuania, May 27th, 2016 : Baltija Publishing. – P. 45–48.
18. Jenson J. Sociology, institutionalism and the European Union / J. Jenson, F. Merand // *Comparative European Politics.* – 2010. – Vol. 8 (1). – P. 74–92.
19. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія / В. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.
20. Регіональне управління: інноваційний підхід / за заг ред. М. Бутка. – К. : Знання України, 2006. – 560 с.
21. Большаков А. Непризнанные государства европейской периферии и пограничья / А. Большаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.intertrends.ru/fifteen/008.htm>.
22. Шедяков В. Регіональні рівні управління: роль постсучасних тенденцій / В. Шедяков // *Формування ринкових відносин в Україні.* – 2015. – № 12 (175). – С. 166–173.
23. Шедяков В. Трансформации при становлении «умного общества»: циклы, управляемость, субъектность / В. Шедяков // *From the Baltic to the Black Sea Region: the national models of economic systems: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference.* – Riga, Latvia, March 25th, 2016. – P. 14–17.
24. Шедяков В. Региональное управление: выбор стратегии и механизмов / В. Шедяков // *Регион: проблемы и перспективы.* – 1997. – № 1. – С. 19–23.
25. Шедяков В. Мегaproект як умова існування країни / В. Шедяков // *Політичний менеджмент.* – 2012. – № 1–2. – С. 50–60.
26. Шедяков В. Стратегічна конкуренція макрорегіонів і стимулювання бажаних трансформацій / В. Шедяков // *Віче.* – 2012. – № 22 (331). – С. 30–32.
27. Шедяков В. Боротьба смислів і протистояння стратегій: регіонально-цивілізаційний вимір / В. Шедяков // *Політичний менеджмент.* – 2012. – № 3. – С. 31–42.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.727.24

Василиця О.Б., к. е. н.,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівський торговельно-економічний університет

СПОСОБИ ЗАЛУЧЕННЯ АМЕРИКАНСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Василиця О.Б. Способи залучення американських інвестицій в економіку України. Стаття присвячена розгляду проблематики залучення прямих іноземних інвестицій зі США в економіку України. Порівнюються критерії легкості ведення бізнесу для окремих країн регіону ЦСЄ та України. Запропоновано способи, які здатні покращити інвестиційний клімат України, що привабить іноземного інвестора. Серед них варто виокремити державно-приватне партнерство, податкові пільги.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, державно-приватне партнерство, легкість ведення бізнесу, податкові пільги, інвестиційний клімат.

Василиця О.Б. Способы привлечения американских инвестиций в экономику Украины. Статья посвящена рассмотрению проблематики привлечения прямых иностранных инвестиций из США в экономику Украины. Сравниваются критерии легкости ведения бизнеса для отдельных стран региона ЦВЕ и Украины. Предложены способы, которые способны улучшить инвестиционный климат Украины, что привлечет иностранного инвестора. Среди них стоит выделить государственно-частное партнерство, налоговые льготы.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, государственно-частное партнерство, легкость ведения бизнеса, налоговые льготы, инвестиционный климат.

Vasylytsia O.B. Methods of involving FDI from the USA into Ukrainian economy. The article is devoted to the analysis of FDI attraction from the USA to Ukrainian economy. Doing business facts were analyzed in comparison with some countries from CEE. The author proposed some ways that can improve the investment climate of Ukraine, which in turn will attract a foreign investor. Among them, it is worthwhile to highlight public-private partnerships, tax incentives.

Key words: foreign direct investments, public-private partnership, ease of doing business, tax breaks, investment climate.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку української економіки значення прямих іноземних інвестицій переважно ототожнюється з універсальним засобом виведення країни з кризи. Окрім галузей, в які необхідно залучати ПІІ, важливою також є країна походження інвестиційних коштів, оскільки переважно такі ресурси надходять з офшорних юрисдикцій. Така ситуація свідчить про процес реінвестування, а не зацікавленість іноземних інвесторів. Тому важливим в цьому питанні є залучення ПІІ з промислово розвинутих країн, серед яких варті уваги США. Зацікавленість України у США базується на таких складових: економіка США є найбільшою економікою світу, через що ця країна є головним актором у міжнародних економічних, та і не тільки економічних, відносинах; співпраця зі США слугує іміджевою складовою та сприяє створенню пози-

тивного образу України на світовій арені; США є країною з давніми демократичними принципами, тому Україні доцільно переймати досвід перебування суспільства та економіки на демократичних основах. Проте виникає логічне питання про те, що потрібно змінити, щоб США також зацікавилися економікою України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика залучення ПІІ в Україну зі США висвітлена в працях таких науковців, як Т. Овчаренко, А. Степанова [1], І. Стебляк [2], Н. Німченко [3], Л. Кльоба [4]. Окремі аспекти співпраці зі США досліджувалися в роботах О. Осадчої (військова безпека) [5], О. Манчуленко (фінансово-технічна допомога) [6] та інших вчених.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі можливості залучення ПІІ зі США в економіку України на сучасному етапі.

Виклад основних результатів. Активізація інвестиційної діяльності є важливою передумовою економічного зростання. В сучасних умовах інвестиції відіграють важливу роль як засіб виходу з економічної кризи, оскільки сприяють структурним зрушенням в економіці, забезпеченню технічного і технологічного прогресу, підвищенню якісних показників господарської діяльності. Відповідно до щорічного послання Президента України до Верховної Ради у 2016 р. серед пріоритетів для досягнення макроекономічної стабільності є стимулювання інвестиційного зростання. Важливо забезпечити стабільність і прозорість процесів формування сприятливого інвестиційного клімату [7].

Інвестиції зі США відіграють для України подвійну роль: по-перше, інвестиції є джерелом ресурсів для економічного розвитку, а по-друге, інвестиції зі США в Україну виступають гарантом надійності та стабільності української економіки. Виходячи з наведених висновків, вважаємо, що необхідно нарощувати інвестиційний потік зі США.

Перешкоди для залучення американських інвестицій є такими, як для інвестицій загалом. Тому заходи щодо покращення інвестиційного клімату сприятимуть надходженню інвестицій зі США в Україну. На рис. 1 представлені можливі шляхи покращення інвестиційного клімату та, як наслідок, збільшення інвестиційного потоку в Україну зі США.

Загалом інвестиційний клімат сам відіграє роль механізму залучення іноземних інвестицій. Оскільки стабільність та передбачуваність середовища слугують факторами залучення ефективних інвестицій, що здійснюють позитивний вплив на економічну безпеку приймаючої країни.

Використовуючи методику “Doing Business”, виділили складові середовища підприємницької діяльності, до яких відносять податкову систему, дозвільну систему (отримання дозволів на будівельні роботи, на електропостачання), захист інвестора, започаткування підприємницької діяльності, доступність кредитування, рішення підприємств про власне банкрутство, здійснення зовнішньоторговельної діяльності, виконання контрактів.

Характерно, що за послаблення або відсутності стабільних інституційних чинників механізмом вирішення проблем взаємодії представників підприємницьких структур з елементами середовища є корупція.

У табл. 1 представлені країни-сусіди України (окрім Білорусі), а також США. Станом на початок 2017 р. ці країни проводили реформи, які стосувалися представлених елементів середовища функціонування підприємницької діяльності. Країни цієї групи використали механізм мінімізації часових втрат під час реєстрації підприємства та отримання дозволів. Застосування цього механізму виявляється через встановлення лімітів часу на розгляд документів та отримання дозволів, а також здійснення реєстраційних процедур за допомогою Інтернету.

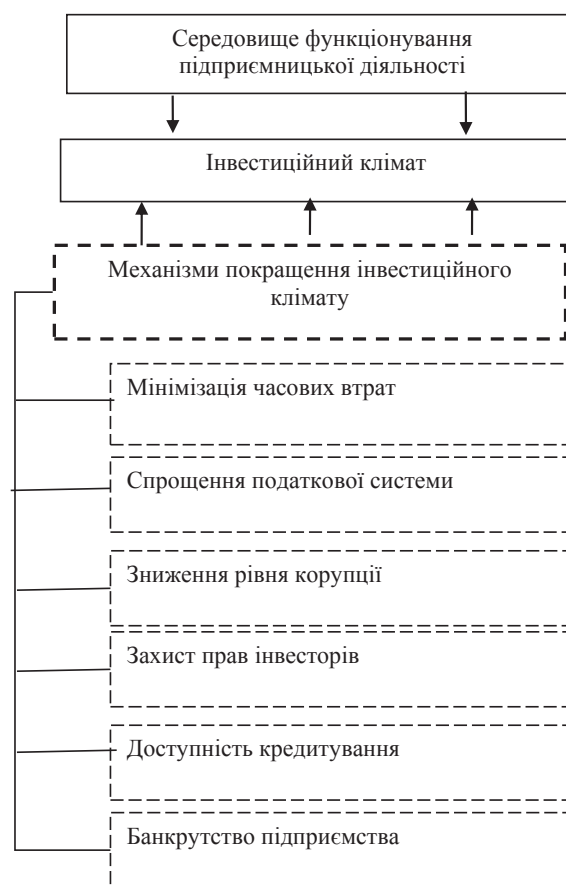


Рис. 1. Механізми покращення інвестиційного клімату України

Джерело: складено автором за джерелом [9, с. 128]

Реєстрація нової компанії у Польщі займає 4 дні, оскільки реєстраційний офіс розсилає всю необхідну інформацію по інстанціях самостійно. Угорщина здійснює реєстрацію новостворених підприємств в онлайн-режимі, скасувавши паперові трансакції.

Механізм захисту прав інвесторів зазнає також активного реформування. В Україні ще у 2009 р. був прийнятий закон про акціонерні товариства, який посилив захист міноритарних акціонерів. Згідно з законом наглядова рада повинна схвалити трансакцію між зацікавленими сторонами. В законі прописані детальні вимоги до наглядової ради задля усунення конфлікту інтересів з підвищенням прозорості діяльності компаній. Також чітко регламентовані обов'язки членів наглядової ради та їхні зобов'язання у разі, якщо їхні дії чи бездіяльність заподіяли шкоду компанії.

Складна система сплати податків гальмує розвиток підприємницької діяльності, знижує ефективність використання інвестицій та тим самим послаблює економічну безпеку країни. Тому досліджувані країни провели низку реформ задля спрощення податкових процедур та застосування механізму впливу податків на залучення інвестицій. Росія зменшила ставку податку на прибуток. Чехія, Польща спростили систему сплати податків та зменшили ставку

**Параметри середовища функціонування підприємницької діяльності
в окремих країнах станом на початок 2017 р.**

Країна	Легкість ведення підприємницької діяльності, місце в рейтингу	Податкова система, місце в рейтингу	Реєстрація права власності, місце в рейтингу	Започаткування підприємницької діяльності, місце в рейтингу	Зовнішньо-торговельна діяльність, місце в рейтингу	Захист інвестора, місце в рейтингу
США	8	36	36	51	35	41
Словаччина	33	56	7	68	1	87
Угорщина	41	77	28	75	1	81
Польща	24	47	38	107	1	42
Чехія	27	53	31	81	1	53
Румунія	36	50	57	62	1	53
Росія	40	45	9	26	140	53
Україна	80	84	63	20	115	70

Джерело: складено за джерелом [8]

обов'язкових платежів і податків з персоналу. Чехія також спростила низку адміністративних процедур та полегшила взаємовідносини між податковими органами та платниками податків. Окрім того, ця країна стимулює електронну сплату податків. Румунія запровадила електронну систему податкових платежів, а також об'єднала соціальні платежі. Україна зменшила ставку корпоративного податку на прибуток, а також дала змогу здійснювати електронні сплати податків середнім та великим підприємствам.

Доступність отримання кредиту слугує свідченням сприятливого підприємницького клімату, що дає змогу стимулювати інвестиційну активність через відповідний механізм доступності кредитування. Словаччина надала доступ позичальникам до перевірки своєї особистої інформації, яка знаходиться в базі даних кредитних бюро.

Україна опинилася в рейтингу легкості ведення підприємницької діяльності на останніх позиціях, адже підприємці здійснюють 5 платежів, витрачаючи на це 355,5 годин на рік. Ставка оподаткування становить 51,9%. Для порівняння: в Чехії підприємці витрачають на сплату 8 платежів 234 годин протягом року, а ставка оподаткування становить 50%; у Польщі сплачується 7 платежів протягом 271 години на рік при ставці оподаткування 40,4% [8].

Аналізуючи наведену інформацію, можна рекомендувати Україні низку заходів, що дадуть змогу підвищити привабливість для іноземного інвестора, зокрема американського, української економіки. Для пришвидшення започаткування підприємницької діяльності та реєстрації права власності на нерухомість доцільно рекомендувати електронну реєстрацію документів (така практика існує в Індії), комп'ютеризацію всього

процесу реєстрації права власності та його автоматизацію, взявши приклад з Великобританії. Також, зважаючи на розвиток комп'ютерних технологій, варто ширше використовувати електронний підпис, замінивши ним печатки підприємств. Такі дії дадуть змогу в повному обсязі використати механізм мінімізації часових втрат. Задля стимулювання середовища підприємницької діяльності вартим уваги є зменшення стартового капіталу новостворених підприємств. З метою застосування механізму зниження корупції, скориставшись прикладом Грузії, доцільно запровадити фіксований податок під час реєстрації права власності на нерухомість¹. Для уникнення бюрократичних процедур варто запровадити «єдине вікно» для реєстрації права власності.

Підвищити захист інвесторів можна шляхом реформування судової системи, надавши їй більше гнучкості та ефективності, що дасть змогу покращити середовище підприємницької діяльності. Прикладом може слугувати Сінгапур, де рішення про судове виконання договору приймається протягом 150 днів. Окрім змін у судовій системі, необхідно підвищити вимоги щодо розкриття інформації та чітко охарактеризувати зобов'язання наглядової ради.

Щодо сплати податків, то, розширивши використання електронних систем, можна спростити та автоматизувати цю складову бізнес-середовища, що дасть змогу зменшити часові витрати, а також мінімізувати корупцію у цій сфері.

До методів, якими варто залучати інвестиції, можна віднести надання державної допомоги суб'єктам господарювання, що може полягати у зниженні ставок оподаткування, дотації за новостворені робочі місця, дотації за навчання персоналу. Надання допомоги під час інвестування галузей, що є важливими для економічного розвитку держави, практикують Угорщина, Чехія, Польща, тобто країни ЦСЄ із найвищим рівнем економічного розвитку. Доцільними для України видаються використання досвіду Угорщини та Чехії², а також встановлення

¹ В Грузії було встановлено обов'язкову плату під час реєстрації права власності на нерухомість незалежно від вартості власності на рівні 30 дол. США. За словами представників Асоціації нерухомості Грузії, це дало змогу знизити рівень корупцію [8].

² Угорщина, Чехія були вибрані серед країн ЦСЄ через подібні розміри ВВП до українського та подібні обсяги притоку інвестицій у відношенні до України.

мінімального розміру інвестицій задля отримання державної допомоги: для зазначених галузей обробної промисловості – 1 млн. євро, для стратегічних послуг та НДІДКР – 0,5 млн. євро. Мінімальна тривалість інвестиційного проекту повинна становити 4–5 років, що дасть змогу отримати економічні та соціально значимі результати для регіону здійснення проекту. Задля надання рівних прав всім інвесторам можливим видається надання державної допомоги й інвестиціям в інших секторах економічної діяльності, але при сумі інвестицій понад 12 млн. євро. Подібні положення прописані в Законі України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [10]. Однак обсяги інвестиційних проектів, за яких надаються пільги, залежать від розміру підприємства. На нашу думку, доцільніше надавати пільги, зважаючи на галузі, що дасть змогу посилити ефективний вплив на конкурентоспроможність. Також можливо виглядає заборона на репатріацію прибутків від капіталу, вкладеного у сектор фінансового посередництва, терміном на 3 роки, що дасть змогу скоротити його обсяги в Україні. Подібні законодавчі обмеження існують в Аргентині, Чилі, Коста-Ріці. В цих країнах забороняється вивезення інвестованого капіталу протягом трьох років від початку інвестування. Найбільш дієвий інструментарій спостерігається в Чилі, де застава за всіма іноземними інвестиціями, включаючи кредити, не повертається протягом одного року. Такий інструмент можна прирівняти до податку на приплив капіталу. Цей податок найбільш високий саме для короткострокових інвестицій (менше одного року). Водночас Перу гарантує вільну репатріацію прибутків після сплати податків, але обмежує обсяг 20% від загального обсягу вкладеного капіталу [11, с. 162].

Податкові пільги можна запровадити під час здійснення інвестором проекту, що має на меті створення нових виробничих потужностей у галузях, які є пріоритетними, нових науково-дослідних потужностей, нових логістичних потужностей. У такому випадку можна порекомендувати зниження ставки оподаткування прибутків підприємств наполовину. Задля отримання пільг, що надаються під час створення нових робочих місць, інвестор зобов'язаний створити 300 робочих місць у рамках інвестиційного проекту, 150 – у менш розвинених регіонах, 20 – на слабозрозвинених територіях. Задля стимулювання працевлаштування випускників ВНЗ можливим є фіксування їх мінімальної квоти у діючому інвестиційному проекті. Додаткові податкові пільги доцільно надавати під час працевлаштування інвестором неповносправних.

Також можливими видаються податкові пільги під час іноземного інвестування в малорозвинені регіони країни, оскільки в чинному Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [12] відсутні положення про заохочення іноземного інвестування

на ці території. Логічним виглядає також зниження податку на прибуток підприємств удвічі.

Доцільність заміни податкових пільг на державні гранти виглядає досить дискусійною з огляду на значний рівень корупції у владних та дозвільних структурах. Оскільки у країнах ЦСЄ надання державних грантів відбувається в індивідуальному порядку з огляду на обсяг інвестицій та їх галузеву структуру, в умовах України така діяльність може спровокувати різке зростання корупції. До податкових стимулів найбільш чутливими є інвестиції у технологічні сектори, тоді як інвестиції у традиційних галузях промисловості більше залежать від неподаткових чинників [13]. Таким чином, податкові стимули дадуть змогу залучити ефективні інвестиції у високотехнологічні сфери обробної промисловості України, такі як авіабудування, машинобудування, приладобудування.

Ще одним важливим методом залучення іноземних інвестицій є використання державно-приватного партнерства (ДПП), що дасть змогу здійснити модернізацію економіки України та вирішити низку важливих соціально-економічних проблем. Механізм ДПП дає змогу розподілити ризики, відповідальність та доходи між державою та приватним інвестором. Світова практика засвідчує позитивний досвід використання ДПП у спорудженні автомобільних доріг, об'єктів охорони здоров'я, водопостачання та водовідведення, екотуризмі, рекреаційних галузях. Механізм ДПП дає змогу залучити інвесторів у ті галузі, які є найбільш важливими для функціонування економічної системи, однак відзначаються низькою прибутковістю та обігом коштів.

Згідно з Законом [14] ДПП застосовується в різноманітних сферах, таких як пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла, розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів, а також їх інфраструктури; машинобудування; водопостачання та водовідведення; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; переробка відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю. Однак світовий досвід показує, що держава для ДПП виділяє обмежену сферу функціонування задля ефективного спрямування бюджетних коштів та вирішення найбільш гострих потреб. Тому можемо рекомендувати залучення іноземних інвесторів за допомогою ДПП у переробку твердих побутових відходів, житлово-комунальну сферу, енергетику в частині побудови сховищ відпрацьованих ядерних матеріалів, будівництво автомобільних доріг. Однак потребує удосконалення нормативно-правова база діяльності ДПП, оскільки через свою складність, багаторівневність

та забюрократизованість вона створює ризики для ефективного використання цього механізму.

Висновки. Покращення інвестиційного співробітництва є можливим завдяки поліпшенню інвестиційного клімату України. Покращення може досягатися завдяки спрощенню податкової системи, зниженню рівня корупції, захисту прав інвесторів, доступності кредитів. Також можемо рекомендувати Україні застосувати механізм державно-приватного партнерства для спільних проектів із США. Меха-

нізм ДПП дає змогу розподілити ризики, відповідальність та доходи між державою та приватним інвестором.

Також можливими видаються податкові пільги під час іноземного інвестування у малорозвинені регіони країни, оскільки в чинному Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» відсутні положення про заохочення іноземного інвестування на ці території. Вартими уваги будуть податкові пільги під час залучення інвестицій у важливі сектори економіки.

Список літератури:

1. Овчаренко Т. Методичні підходи щодо визначення інвестиційної привабливості галузей України / Т. Овчаренко, А. Степанова // Молодий вчений. – 2017. – № 5 (45). – С. 684–688.
2. Стебляк І. Динамізація та структуризація прямих іноземних інвестицій у національній економіці / І. Стебляк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2016. – № 2. – С. 103–109.
3. Німченко Н. Характер українсько-американської інвестиційно-виробничої кооперації у контексті залучення України до глобального відтворювального процесу / Н. Німченко // Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів / редкол.: С. Дем'яненко (відп. ред.) та ін. – Вип. 32. – К. : КНЕУ, 2014. – С. 65–80. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irbis.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/12534/1/65-80.pdf>.
4. Кльоба Л. Сутність, структура та елементи інвестиційного ринку України / Л. Кльоба // Агросвіт. – 2016. – № 12. – С. 13–17.
5. Осадча О. Пріоритети партнерства зі Сполученими Штатами Америки в контексті посилення обороноздатності України / О. Осадча // Американська історія та політика. – 2016. – № 2. – С. 84–92. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ahp_2016_2_13.
6. Манчуленко О. Україна в зовнішній політиці США: аспекти фінансово-технічної допомоги / О. Манчуленко // Гілея. – 2016. – Вип. 109. – С. 369–373. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2016_109_96.
7. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/poslanya_new-cc2e3.pdf.
8. Doing business 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>.
9. Василица О. Механизм влияния иностранного инвестирования на экономику и благосостояние стран ЦВЭ / О. Василица // Актуальные вопросы современной экономической науки : материалы III Международной научно-практической конференции (г. Астрахань, 15–16 апреля 2014 г.). – Астрахань, 2014. – С. 127–129.
10. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>.
11. Василица О. Усовершенствование системы привлечения иностранных инвестиций в Украину / О. Василица // Актуальные проблемы управления экономикой региона : материалы X Междунар. научн.-практ. конф. (23–24 мая 2013 г.). – СПб., 2013. – С. 161–164.
12. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.
13. Stöwhase S. Taxes and multinational enterprises in the EU: Location decisions and income shifting / S. Stöwhase [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edoc.ub.uni-muenchen.de/3925/1/Stoewhase_Sven.pdf.
14. Про державно-приватне партнерство : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

Волошанська А.В., аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВ ТА ЯВИЩЕ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ

Волошанська А.В. Теорії економічного розвитку держав та явище деіндустріалізації. Стаття присвячена комплексу питань, пов'язаних з економічним розвитком держав і структурними змінами, які при цьому відбуваються. Розкрито сутність і зміст теорій економічного розвитку. Уточнено поняття «економічний розвиток», «економічне зростання», «деіндустріалізація». Обґрунтовано основні підходи до структурних змін в економіці держав світу. Уточнено сутність процесу деіндустріалізації, досліджено його основні риси. Запропоновано деіндустріалізацію розглядати в контексті рівня зростання економіки та змін у структурі виробництва.

Ключові слова: економічний розвиток, структурні зміни, економіка, деіндустріалізація, економічні теорії.

Волошанская А.В. Теории экономического развития государств и явление деиндустриализации. Статья посвящена комплексу вопросов, связанных с экономическим развитием государств и структурными изменениями, которые при этом происходят. Раскрыты сущность и содержание теорий экономического развития. Уточнены понятия «экономическое развитие», «экономический рост», «деиндустриализация». Обоснованы основные подходы к структурным изменениям в экономике государств мира. Уточнена сущность процесса деиндустриализации, исследованы его основные черты. Предложено деиндустриализацию рассматривать в контексте уровня роста экономики и изменений в структуре производства.

Ключевые слова: экономическое развитие, структурные изменения, экономика, деиндустриализация, экономические теории.

Voloshanska A.V. Theories of economic development of states and the phenomenon of deindustrialization. The article is devoted to a set of issues related to the economic development of countries and structural changes that take place on different stages of development. The essence and content of the theories of economic development are revealed. The concepts of "economic development", "economic growth", "deindustrialization" are specified. The basic approaches to structural changes in the economy of the countries of the world are substantiated. The article describes the process of deindustrialization and clarifies its main features. It suggests analyzing deindustrialization in the context of the level of economic growth and changes in the structure of production.

Key words: economic development, structural changes, economy, deindustrialization, economic theories.

Постановка проблеми. Пріоритетом існування кожної держави є економічний розвиток. Тому актуальними є дослідження економічних теорій розвитку та їх взаємозв'язок з явищем деіндустріалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності деіндустріалізації як економічного явища, визначення підходів до структурних змін в економіці розглядали в своїх працях такі відомі вчені-економісти, як, зокрема, В. Кравченко, К. Шатненко, Ф. Трегенна, Й. Шумпетер, О. Кузьмін, Р. Барро. Головним предметом суперечок щодо деіндустріалізації є частка промислового виробництва, зменшення якої є наслідком внутрішніх процесів у розвинених країнах, що є протиположним до зовнішніх факторів у вигляді зростаючих економічних зв'язків з країнами, що розвиваються. Необхідно зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цьому напрямі, низка питань теоретично-методичного та практичного характеру з визначення сутності деіндустріалізації, аналізу її впливу на еко-

номічний розвиток держав залишається остаточно не розв'язаною, дискусійною, потребує уточнень та подальшого розвитку, що й обумовлює необхідність проведення наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою наукової статті є дослідження підходів до визначення економічної сутності поняття «деіндустріалізація» та встановлення її зв'язку з економічним розвитком держав в контексті економічних теорій структурних змін. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розглянуто сутність економічної категорії «деіндустріалізація»; встановлено її зв'язок з такими категоріями, як «економічний розвиток», «економічне зростання»; визначено основні чинники впливу на економічний розвиток держав в контексті відомих економічних теорій.

Виклад основних результатів. Існує кілька підходів до визначення згаданих вище понять у світовій науковій думці. Загалом можна визначити економічний розвиток як сукупність певних змін економічного,

соціального, а також політичного характеру, наслідком яких є зростання рівня життя населення, адже тільки тоді економічний розвиток означає прогрес та позитивні зміни в економіці. Такі процеси зумовлені великою кількістю різноманітних чинників і можуть бути оцінені як кількісними, так і якісними параметрами.

Деіндустріалізацією називають процес соціально-економічних змін, викликаних скороченням виробничих потужностей та промисловості в країні або регіоні. Як правило, визначення цього явища ґрунтуються на частці промисловості у структурі економіки. В. Левер виділив кілька основних визначень поняття деіндустріалізації:

- процес поступового переходу від виробництва товарів до виробництва послуг, за якого в кінцевому результаті зменшується частка промислового виробництва і збільшується частка послуг, що також можна віднести до зміни частки населення, зайнятого у виробництві товарів і у виробництві послуг; при цьому абсолютне зростання частки сфери послуг (або кількості населення, працевлаштованого в цьому секторі) за відсутності зниження обсягів виробництва не означає деіндустріалізацію;

- поступове зниження обсягів промислового виробництва та/або зайнятості населення в галузі; необхідно відрізнити таку симптоматику від затяжних процесів рецесії економіки;

- скорочення обсягів промислового виробництва в структурі експорту країни або регіону;

- тривале збереження стану дефіциту торгового балансу, що призводить до неможливості розплачуватися за імпорт і, отже, до ще більшого падіння промислового виробництва [1].

Економічний розвиток – загальне поняття, що означає абсолютні та відносні зміни макроекономічних показників, які характеризують стан економіки країни в певний період, а також застосовується для оцінювання ступеня розвитку, за якого макроекономічні показники називають показниками соціально-економічного розвитку [2, с. 702].

Використання ВВП на душу населення, що часто є мірилом економічного розвитку, справедливе лише тоді, коли відбувається зростання реального ВВП у досліджуваному періоді порівняно з певним базовим показником попереднього періоду. У такій ситуації для досягнення нового рівня росту показника необхідні певні якісні зміни в економіці.

Й. Шумпетер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» розділив поняття зростання та розвитку економіки. Отже, зростанням є будь-які кількісні зміни, що стосуються збільшення виробництва та споживання товарів та послуг з часом, тоді як розвиток передбачає наявність інновацій, тобто позитивні якісні зміни у виробництві, товарах, економіці загалом тощо [3].

С. Кузнець асоціює високий рівень зростання ВВП на працівника або на душу населення з високим рівнем структурних змін [4, с. 12]. Економічне зростання

супроводжується нагромадженням корисного знання та інноваціями, що з нього витікають, а також ґрунтується на них. Другим важливим процесом є зміни в структурі промисловості, частки різних секторів у випуску продукції, зайнятості, накопиченні капіталу тощо. Крім цього, важливою умовою є сукупність дій та заходів, що асоціюються з державою [4, с. 8].

С. Кузнець стверджує, що економічний розвиток полягає у забезпеченні можливості довгострокового забезпечення домогосподарствами все більш різноманітних потреб населення за допомогою більш ефективних технологій і відповідних інституційних та ідеологічних змін [4, с. 348]. Це процес покращення якості людського життя та можливостей підвищення життєвих стандартів та рівня життя, самоповаги та свободи.

Підсумовуючи, можемо стверджувати, що під поняттям економічного розвитку варто розуміти не лише перехід від одного етапу економіки до іншого, але й зміни, за яких в новому періоді не лише кількісно зростає виробництво товарів і послуг, що вже вироблялися раніше, але й має місце якісно нове виробництво інших товарів та послуг із застосуванням інновацій та нових технологій порівняно з попереднім періодом. Окрім зміни в розмірах доходу та обсязі виробництва, повинні відбуватися зміни в інституційних, соціальних та економічних структурах у державі. Економічне зростання є важливим, але не єдиним компонентом економічного розвитку. Розвиток повинен розглядатися як багатовимірний процес, що включає реорганізацію та переорієнтацію цілої соціально-економічної системи.

Ще у першій половині ХХ ст. американський економіст А. Фішер спрогнозував зростання сфери послуг. А у 1940-х рр. К. Кларк допрацював ці ідеї та ввів у науковий обіг модель Фішера-Кларка, що передбачає поділ економіки на три сектори: первинний (сільське і лісове господарство, видобувна промисловість), вторинний (обробна промисловість) і третинний (сфера послуг). Отже, загальна схема розвитку економіки постала як поступовий перехід головної ролі від первинного до вторинного сектору, а далі й до третинного сектору [5].

М. Тодаро та С. Сміт визначають структурні зміни як процес трансформації економіки так, що частка національного доходу, що приходить на сектор виробництва, є більшою, ніж та, що відповідає первинному сектору. Загалом це помітні зрушення у звичному укладі національної економіки [6].

Структурні теорії економічного розвитку зосереджуються на механізмах, що сприяють переходу від первинного сектору економіки до вторинного. Як зазначає Ф. Трегенна [7], сутність структурних змін, а також питання того, чи є вони ключовим фактором розвитку, полягають у відносній продуктивності різних видів діяльності в економіці, а також у необхідності змінити структуру економіки з низько-на високопродуктивні види діяльності з метою під-

вищення сукупного економічного зростання. Таким чином, структурні зміни пов'язані з переміщенням робочої сили та капіталу до більш динамічних або продуктивних галузей економіки.

Двома найбільш знаними прикладами такого напряму економічної думки є теоретична модель структурних змін А. Льюїса, а також дещо пізніша модель Х. Ченері, котрий на основі ідей А. Льюїса розробив власну теорію. За допомогою економічного аналізу та розрахунків науковці намагалися пояснити внутрішні процеси структурних змін, що повинні відбутися в економіці країни, що розвивається, в процесі досягнення якісно нового рівня.

Теорія структурних змін британського вченого А. Льюїса, запропонована вченим у 1955 р., також відома як модель двосекторної економіки з надлишковою кількістю робочої сили, була згодом доопрацьована Дж. Феєм та Г. Рані. Вона набула популярності у світовій економічній науці протягом 1960–1970-х рр., а також передбачала, що структурні особливості економіки країн повинні змінюватися для переходу від первинного сектору, що характеризується низькою продуктивністю праці, до вторинного сектору, а саме промислового виробництва, де продуктивність праці є вищою, що стимулює розвиток економіки загалом.

У моделі А. Льюїса [8] економіка поділена на два сектори, а саме традиційний аграрний, що характеризується надлишком робочої сили та нульовою граничною продуктивністю праці, та розвинений індустріальний, де продуктивність праці є високою. Відповідно, переміщення надлишкової робочої сили з первинного сектору до вторинного може відбуватися без втрат. Швидкість такого переміщення залежить від рівня інвестицій у промисловість та швидкості накопичення капіталу в індустріальному секторі. А. Льюїс стверджував, що заробітна плата у промисловому секторі є фіксованою замість розрахунку з огляду на вартість засобів, використаних у процесі виробництва. Після цього додатковий прибуток реінвестується з метою накопичення капіталу та збільшення обсягів випуску продукції. Коли накопичується достатня кількість капіталу, зростання у секторі буде підтримуватись самостійно. Процес такого самостійного зростання відбуватиметься до моменту, коли він поглине всю надлишкову робочу силу. Після цього додаткова робоча сила може бути залучена з аграрного сектору лише за додаткові кошти, відповідно, гранична продуктивність праці більше не буде нульовою. Це відомо під назвою «точка перелому Льюїса».

Як і інші економічні моделі, концепція А. Льюїса має низку обмежень та припущень, що, відповідно, спричиняє її критику іншими науковцями. Ця теорія пояснює соціально-економічні зміни, що відбувалися в країнах з високим рівнем розвитку економіки на відповідних етапах, але погано співвідноситься з сучасними реаліями країн, що розвиваються. Зокрема, науковцем не врахований технічний про-

грес, наслідком якого часто є зменшення зайнятості у сфері виробництва, про що йтиметься далі в контексті позитивної деіндустріалізації.

Модель Х. Ченері, відома як модель «стратегій розвитку», базується на ідеях А. Льюїса. Х. Ченері виокремив структурні зміни як необхідну умову для досягнення переходу від застарілої традиційної економіки до сучасної. Крім цього, він виділив зростання інвестицій та заощаджень як бажану, але не необхідну передумову. Модель стратегій розвитку передбачає чотири можливі шляхи економічного зростання:

1) перехід від первинного сектору економіки до вторинного;

2) зміна у структурі споживчого попиту з продовольчих товарів та інших споживчих товарів до багатовиробних товарів та послуг;

3) розвиток міжнародної торгівлі та розширення експорту продукції;

4) використання нових ресурсів відповідно до змін у соціально-економічній структурі.

Висновки. В результаті дослідження теорій економічного зростання та їх зв'язку зі структурними змінами в економіці держав встановлено, що до основних факторів економічного розвитку відносять політику уряду, наявність технологій та людських ресурсів, доступність природних ресурсів, а також світове торговельне середовище. В розглянутих структурних моделях уряд може вжити заходів, щоб захистити національних виробників в умовах посилення ролі міжнародної торгівлі.

Деіндустріалізацію потрібно розглядати в контексті рівня зростання економіки та змін у структурі виробництва. Існує кілька причин, чому багато науковців беруть до уваги саме частку зайнятих у промисловості, а не обсяги випуску продукції. По-перше, частка зайнятих в обробній промисловості є часто вживаним індикатором рівня індустріалізації та економічного розвитку, по-друге, кількість зайнятих є найбільш очевидною мірою величини промислового сектору, по-третє, через те, що причина деіндустріалізації полягає у витратах між секторами, то є сенс зосередитися на змінах на ринку факторів виробництва, а не на ринку готової продукції [9]. Крім цього, це допомагає звернути увагу на зміну структури зайнятості в країні загалом.

Частка зайнятого у промисловості населення може зменшитися внаслідок несприятливих шоків в економіці. Наприклад, внаслідок різкого дорожчання національної валюти сектор послуг буде не в змозі вмістити нову робочу силу. В такому випадку деіндустріалізація буде вважатися негативним явищем та пов'язуватися зі зростаючим безробіттям та падінням життєвих стандартів. Водночас може спостерігатися так звана позитивна деіндустріалізація, яка є черговою стадією розвитку держави та відображає закономірні структурні зміни та перехід від промислового виробництва до переважаючої ролі сфери послуг.

Список літератури:

1. Lever W. Deindustrialization and the Reality of the Post-industrial City / W. Lever // *Urban Studies*. – 1991. – Vol. 28. – № 6. – P. 983–999.
2. Азрилиян А. Большой экономический словарь: 25 000 терминов / А. Азрилиян. – М. : Ин-т новой экономики, 2010. – 1472 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982.
4. Kuznets S. Economic development, the family, and income distribution selected essays / S. Kuznets. – Cambridge University Press, 2002. – 432p.
5. Розподіл багатства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : epi.cc.ua/raspredelenie-bogatstva17981.html.
6. Посткейнсианская теория денежной экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya-4/117.htm.
7. Tregenna F. Manufacturing Productivity, Deindustrialization, and Reindustrialization / F. Tregenna / UNU-WIDER: World Institute for Development Economics Research. – 2011. – № 57. – Sept. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2011/en_GB/wp2011-057.
8. Кузьмін О. Секторна модель розвитку національного господарства України / О. Кузьмін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.business-inform.net/.../business-inform-2013-7_0-pag.
9. Barro R. Determinants of economic growth: a cross- country empirical study / R. Barro // NBER Working Paper. – 1996. – № 5698.

Тіпанов В.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Тіпанов В.В. Концептуальні засади інноваційної економіки. У статті досліджено теоретичні основи визначення термінів «інновація», «інноваційна діяльність», «національна інноваційна система»; висвітлено актуальні питання формування національних інноваційних систем (НІС) окремих країн світу.

Ключові слова: науково-технічний прогрес (НТП), інновації, нововведення, інноваційна активність, національна інноваційна система, високі технології.

Тіпанов В.В. Концептуальные основы инновационной экономики. В статье исследованы теоретические основы определения терминов «инновация», «инновационная деятельность», «национальная инновационная система»; освещены актуальные вопросы формирования национальных инновационных систем (НИС) отдельных стран мира.

Ключевые слова: научно-технический прогресс (НТП), инновации, нововведения, инновационная активность, национальная инновационная система, высокие технологии.

Tipanov V.V. Conceptual bases of innovative economy. In the article theoretical bases of definitions “innovation”, “innovative activity”, “national innovative system”; the pressing questions of forming of the national innovative systems of separate countries of the world are lighted up.

Key words: scientific and technical progress, innovations, novations, innovative activity, national innovative system, high-tech.

Постановка проблеми. Сучасний економічний розвиток характеризується провідним значенням НТП та поглибленням інтелектуалізації основних факторів виробництва. А запорукою розвитку національної економіки будь-якої країни світу є активне залучення «нововведень», які стають основним рушійним важелем підвищення конкурентоспроможності усіх її сфер, особливо в умовах розгортання фінансово-економічних криз та існування глобальної нестабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку науково-технічної та інноваційної сфери присвячені праці відомих зарубіжних та вітчизняних дослідників-економістів, таких як, зокрема, К. Борнер, С. Глазьев, Н. Иванова, Д. Лук'яненко, Б.-А. Лундвалл, Р. Нельсон, Н. Розенберг, В. Сіденко, Е. Тоффлер, Й. Шумпетер, К. Фріман.

Постановка завдання. Метою наукової статті є аналіз та узагальнення підходів до визначення таких категорій, як інновація, інноваційна діяльність, національна інноваційна система (НІС). Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розглянуто сутність таких економічних понять, як інновація, інноваційна діяльність, національна інноваційна система; зосереджено увагу на типізації моделей інноваційних систем; виявлено декілька домінуючих підходів до їх розгляду.

Виклад основних результатів. В економічній літературі можна зустріти різноманітні визначення таких категорій, як інновація, інноваційна діяльність, національна інноваційна система (НІС), що

обумовлено переважно відмінностями у відповідній методологічній базі. Але щодо безпосередньо терміна «інновація», незважаючи на те, що він став загальноприйнятим у світовій економічній літературі, досі не існує єдиного його трактування. Більш того, і досі продовжується гра з визначенням понять «новина», «нововведення» та «інновація», що суттєво підсилює актуальність наукового дискурсу.

Отже, появу терміна «інновація» пов'язують з фундатором інноваційної теорії, австрійським економістом Й. Шумпетером, який розглядав її «як встановлення нової виробничої функції. Це може бути виробництво нового товару, впровадження нових форм організації, таких як, наприклад, злиття, відкриття нового ринку» [1]. Він вважав її ринковим феноменом, на здобуття якого спрямований багатоступінчастий процес інноваційної активності, що є ланцюгом взаємодій і з'єднання можливостей ринку з базою знань фірми та її потенціалом [2].

Р. Нельсон, Н. Розенберг визначають інновації як «процес, завдяки якому компанії створюють і впроваджують в практику продукти і виробничі процеси, нові для даного підприємства або країни, або тих, що взагалі не мають аналогів у світі» [3].

У дослідженнях С. Глазьева «інновації» розглядаються в тісному взаємозв'язку з науковими, науково-технічними й економічними циклами, а також представляються основою періодичного оновлення, яке необхідно для виходу з кризи будь-якій суспільній системі [4].

В сучасних працях (наприклад, в керівництві Oslo Manual, яке застосовується для виміру інноваційної активності в країнах ОЕСР) інновації розглядаються як «впровадження нових або значно вдосконалених продуктів (товарів або послуг), або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків» [5], а «інноваційна діяльність» – як «всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові і комерційні дії, які фактично призначені для інновацій або приводять до їх впровадження» [5].

Водночас слід звернути увагу на те, що на сучасному етапі НТП особливу роль відіграють технологічні інновації, які, по-перше, є більш системними; по-друге, переважно зумовлюють стан і зміну технологічних устроїв; по-третє, формують нову спеціалізацію, кооперацію і концентрацію праці; по-четверте, стають об'єктивною основою оновлення організації трудових процесів [6].

Отже, поняття «інновація» є ключовим в концепції інноваційних систем, оскільки саме воно визначає зміст НІС та специфіку її функціонування. Інновація має різні форми, включаючи як просту імітацію/адаптацію вже наявних в інших галузях виробництва продуктів, так і модернізацію наявних технологій.

На відміну від категорії «інновація», концепція НІС, родоначальниками якої вважають таких науковців, як К. Фріман (1987 рік), Б.-А. Лундвалл (1992 рік), Р. Нельсон (1993 рік), з'явилася відносно нещодавно (останні десятиліття ХХ ст.). Проаналізувавши результати інноваційної діяльності в країнах з різним економічним розвитком, дослідники запропонували свої визначення НІС, зробивши акцент на її окремих елементах і зв'язках [7; 8; 3].

Так, першим це поняття вжив К. Фріман, який визначив НІС як «мережу інститутів в державному і приватному секторі, які, взаємодіючи, ініціюють, імпортують, модифікують і поширюють нові технології».

Водночас Б.-А. Лундвалл розширив первинне вузьке трактування НІС, яке передбачало концентрацію уваги на науці і технологіях як основних чинниках, що визначають середовище, в якому функціонують підприємства, стверджуючи, що НІС включає всі аспекти соціально-економічної структури й інституційної системи, а рівень розвитку технологій та інновацій визначається при цьому національними особливостями історичного розвитку країни. Поділяє цю думку відомий російський вчений Н. Іванова, розширюючи зміст визначення НІС, трактуючи його як сукупність взаємозв'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій в межах національних кордонів; а також як комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси і спираються на національні

традиції, політичні і культурні особливості, що, на нашу думку, є найбільш повним і змістовним [9].

Якщо надалі зосередити увагу на типізації моделей інноваційних систем, слід зазначити, що в сучасній літературі домінуючими є декілька підходів до їх розгляду. Так, наприклад, французькі економісти Б. Ембл, Р. Барр, Р. Байер виділяють такі моделі НІС, як «ринкова», властива США і Великобританії, «мезокорпоративна» (Японія), «інтеграційно-європейська», притаманна Німеччині, Франції, Нідерландам і Італії, «соціально-демократична» (скандинавські країни) [10].

Російський економіст В. Сергєєв концентрує увагу на таких трьох базових моделях інноваційних систем: *євроатлантична* (традиційна) – США, Німеччина, Великобританія, Франція, Швеція; *східно-азіатська* – Японія, Південна Корея, Китай; *альтернативна* – Таїланд, Бразилія, Індія [11]. Водночас професор Стенфордського університету Х. Етцковіц виокремлює ще модель «потрійної спіралі» (класична модель колаборації), підставою концептуальної рамки якої є те, що в постіндустріальній економіці формат стосунків на основі подвійної спіралі (характерна для індустріальної ринкової економіки) вже недостатній, а для прийняття успішних управлінських рішень щодо створення нового потрібні зближення і попарна резонансна взаємодія трьох гравців одночасно. Тобто пересічення двох подвійних спіралей «університети – підприємства» і «державна – університети» синтезується в інноваційній «потрійній спіралі» «університети – підприємства – держава» [12]. Водночас останніми роками (особливо в країнах Скандинавії) значного поширення набуває така модель НІС, яка базується на принципах системної колаборації (complex collaboration) – ще більш складного інституціонального механізму, ніж потрійна спіраль. Це поняття включає розвиток системних інновацій шляхом синтезу безперервної координації інтересів представників всіх інституційних секторів і соціальних груп, а саме бізнесу, науки, регіональних властей, ЗМІ, профспілок тощо [13].

Отже, слід зазначити, що концепція НІС, хоча й отримала останніми роками досить значне поширення, поки ще не є сталою системою наукових поглядів. Вона, скоріше за все, є низкою концепцій, в яких відбуваються постійний розвиток і поглиблення наявних ідей і моделей, напрямів досліджень та є початковою стадією побудови економіки інноваційного типу. Проте підкреслимо, що розуміння процесів, які відбуваються в НІС, дають можливість виявити ті сфери, розвиток і стимулювання яких найбільш дієвим чином сприятимуть технологічній динаміці і підвищенню конкурентоспроможності. Свого часу пріоритет державної політики відносно розвитку НІС вивів такі країни, як Японія, Республіка Корея, Китай, Сінгапур, в число світових лідерів щодо цілої низки принципово важливих напря-

мів (наприклад, сектор високих технологій, або “high tech”, який стає у сучасних умовах вирішальним чинником у конкурентній боротьбі на глобальних товарних ринках).

Підтверджуючи цей тезис, К. Борнер, проаналізувавши більше 7 100 наукових журналів, які групувалися за окремими дисциплінами, виділила 212 кластерів, на основі аналізу фінансування яких було побудовано схему мережі перетинань новітніх технологій, а також зроблені відповідні висновки щодо актуальності чотирьох науково-технологічних напрямів, а саме інформаційних технологій, біотехнологій, нанотехнологій і когнітивної науки. Отже, завдяки цієї моделі було відображено природу NBIC-конвергенції (за першими літерами сфер: N – нано; B – біо; I – інфо; C – когно) [14].

Акцентує увагу в своїх дослідженнях на важливості застосування високих технологій відомий американський футуролог Е. Тоффлер [15]. На його думку, на зміну «першої хвилі» і «другої хвилі», що характеризуються проривами в сільському гос-

подарстві і промисловості відповідно, приходять «третья хвиля», символами якої стають високі технології, а також становлення і розвиток нової галузі знань, що відкриває величезні перспективи для розвитку світової економіки.

Але необхідно усвідомлювати, що результати дії технологічних змін можуть стати очевидними не відразу, а з урахуванням часового лагу. Так, фахівець в галузі економічної історії з Оксфорда П. Девід виявив, що вплив електроенергетики на продуктивність інших галузей виявився лише через сорок років після початку використання електроенергії [16].

Висновки. В результаті теоретичного осмислення понятійного апарата «інновації», «інноваційна діяльність», «національна інноваційна система» можна зробити висновок, що в економічній літературі існує багато різноманітних визначень цих категорій. Це свідчить про складність їх розуміння та недостатню чіткість трактувань, що, безперечно, підсилює актуальність подальшого наукового дискурсу.

Список літератури:

1. Schumpeter J. Business Cycles: a Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process / J. Schumpeter. – 1939. – 461 p.
2. Schumpeter J. The theory of economic development // J. Schumpeter. Cambridge, Massachusetts : Harvard UP, 1934. – 381 p.
3. Nelson R. Technical innovation and National systems / R. Nelson, N. Rosenberg // National System of Innovation: a comparative analysis / R. Nelson (edit.). – New York ; Oxford : Oxford University Press, 1993. – P. 541.
4. Глазьев С. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Глазьев. – М. : ВлаДар, 1993. – 310 с.
5. Oslo Manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data. Paris: OESD Publications, 2005. – 163 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Oslo_Manual_Third_Edition.pdf.
6. Исследование инновационно-инвестиционной системы управления промышленным предприятием : [монография] / под ред. Г. Ярина. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2009. – 351 с.
7. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan / C. Freeman. – L. : Frances Pinter, 1987. – 155 p.
8. National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning / edited by B.-A. Lundvall. – London : Pinter Publishers, 1992. – 342 p.
9. Иванова Н. Национальные инновационные системы / Н. Иванова. – М. : Наука, 2002. – 244 с.
10. Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation / [B. Amable, R. Barré, R. Boyer]. – Paris : Economica, 1997. – 401 p.
11. Типология моделей инновационного развития / [В. Сергеев, Е. Алексеенкова, В. Нечаев] // Политея. – 2008. – № 4 (51). – С. 6–22.
12. Etzkowitz H. The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university – industry – government relations / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uni-klu.ac.at/wiho/downloads/Etzk.pdf>.
13. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / [Д. Катюков, В. Малыгин, Н. Смородинская]. – М. : Ин-т экономики РАН, 2012. – 45 с.
14. Börner K. Workshop on Science of Science Policy: Developing our Understanding of Public Investments in Science / K. Börner [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cns.iu.edu/images/pub/2006-borner-scipolicy-helsinki.pdf>.
15. Toffler A. The Third Wave / A. Toffler. – New York : Morrow, 1980. – 544 p.
16. David P. Productivity Growth Prospects and the New Economy in Historical Perspective / P. David // Economic History. – 2005. – EconWPA.

Шиманська К.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Житомирський державний технологічний університет

ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ МІГРАНТІВ: СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ МІСЦЯ У ПЛАТІЖНОМУ БАЛАНСІ КРАЇНИ

Шиманська К.В. Грошові перекази мігрантів: структурний аналіз місця у платіжному балансі країни. У статті описано місце та значення грошових переказів мігрантів у грошовому балансі країни походження. Окреслено фактори інституційного середовища (економічні, соціальні, політичні та індивідуальні (особистісні)). Визначено їх вплив на динаміку надходжень грошових переказів в економіку країн походження мігрантів. Досліджено вплив надходжень від мігрантів на економічний розвиток країни походження мігрантів.

Ключові слова: міжнародна міграція, грошові перекази, платіжний баланс, міграційний мотив, економічний цикл, міграційний цикл.

Шиманская Е.В. Денежные переводы мигрантов: структурный анализ места в платежном балансе страны. В статье описаны место и значение денежных переводов мигрантов в платежном балансе страны происхождения. Определены факторы институциональной среды (экономические, социальные, политические и индивидуальные (личностные)). Определено их влияние на динамику поступлений денежных переводов в экономики стран происхождения мигрантов. Исследовано влияние поступлений от мигрантов на экономическое развитие страны происхождения мигрантов.

Ключевые слова: международная миграция, денежные переводы, платежный баланс, миграционный мотив, экономический цикл, миграционный цикл.

Shymanska K.V. Migrants' remittances: a structural analysis of its place in the country's balance of payments. The article describes the place and value of remittances of migrants in the balance of payments of the country of origin. The factors of the institutional environment (economic, social, political and individual (personal)) have been outlined, as well as the influence of money transfer revenues to the origin countries' economies has been determined. The influence of migrants' income on the economic development of the origin country has been studied.

Key words: international migration, remittances, balance of payments, migration motive, economic cycle, migration cycle.

Постановка проблеми. Грошові перекази мігрантів є основною формою отримання переваг від міграції. Виходячи з результатів досліджень Дж. Френкеля (J. Frankel), який доводить, що цикли грошових переказів (за їх обсягами) відповідають циклам країни відправлення переказу (тобто країни призначення мігранта) та дзеркально протилежні циклам економічного становища країни, приймаючої перекази (країни походження мігранта) [1, с. 11], вважаємо, що для України, яка знаходиться у стані рецесії протягом останніх років, грошові перекази трудових мігрантів можуть мати стабілізуючий ефект, що в умовах фінансової нестабільності в Україні повинно братися до уваги під час формування міграційної політики. Водночас потребують більшої ідентифікації та обґрунтування причинно-наслідкові зв'язки розвитку грошових переказів мігрантів та показників соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теорії та практики ідентифікації грошових переказів у світових фінансових потоках та управління ними присвятили свої дослідження Р.Г. Адамс-мл. (R. H. Adams, Jr.), А.П. Гайдуцький, П. Джуліано (P. Giuliano) [3], Р.О. Ластовецька [4],

Д.Дж. МакКензі (D.J. McKenzie), О.А. Малиновська, К.А. Мартінез (C.A. Martinez), Дж. Мора (J. Mora), І.П. Ольшевська [5], М. Руї-Аранз (M. Ruiz-Arranz), Н. Спатафора (N. Spatafora) [2], Р.Д. Стаканов [6], В. Сусак, Дж.Е. Тейлор (J.E. Taylor), Дж. Френкель (J. Frankel) [1], Г. де Хаас, І. Цабелкова (I. Čábelková), М.М. Чудхари (M.M. Chowdhury), Д. Янг (D. Yang).

Інституційне середовище країни походження та країни призначення мігранта зазвичай відрізняється в частині рівня економічного розвитку та добробуту суспільства. Тому фактори, що впливають на формування грошових переказів та мотивацію визначення напрямів їх використання мігрантом, мають різноманітний соціальний, економічний, політичний та індивідуальний (особистісний) характер, що потребує більшої уваги вчених і дослідників.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення значення грошових переказів у платіжному балансі країни для формування розуміння ролі таких грошових надходжень в економіці держави.

Виклад основних результатів. Грошові перекази, які характеризуються як потенційні фінансові ресурси країни походження мігрантів, формуються під впливом інституційного середовища країни призначення.

Перш за все залежать вони від індивідуальних факторів, якими керується мігрант, приймаючи рішення змінити країну проживання та працевлаштування. Адже, як зауважує Р.О. Ластовецька у своєму дисертаційному дослідженні, «позитивний вплив на обсяг грошових переказів має сімейний статус мігранта. Потоки переказів зростають і в тому випадку, якщо в країні походження залишилися неповнолітні або ж неповносправні члени родини. Якщо мігранти літнього віку планують повертатись у країну походження, перекази додому зростатимуть як інвестиції в нерухомість та інфраструктуру» [4, с. 42–43].

Крім того, науковець досліджень у сфері міжнародної міграції зазначає, що у низці емпіричних досліджень розглядається зв'язок між рівнем освіти мігранта та сумою переказаних коштів, а також наводить емпіричні дані дослідження Дж. Дюранда, який виявив, що перекази мігрантів до Мексики зростали на 4,3% зі збільшенням кількості років навчання [4, с. 43]. На другому плані враховуються економічні, соціальні та політичні фактори, що можуть вплинути на рішення мігранта щодо здійснення грошових переказів до країни походження. Важливо звернути увагу на те, що найбільша кількість іммігрантів спостерігається в розвинутих країнах. А найбільше грошових переказів здійснюється в країні, що розвиваються. Згідно з даними Світового банку [7, с. 49] у 2014 році країни, що розвиваються, отримали 436 млрд. дол. США.

На початковому етапі формування доходу мігранта важливо врахувати економічні фактори країни призначення, що можуть впливати на суму сформованих грошових переказів (система оподаткування, соціальний захист, рівень цін, купівельна спроможність громадян, стабільність валютно-грошової системи тощо). Вони впливають на розмір переказу (доходу мігранта), а також визначатимуть мотиви здійснення грошових переказів. Важливим фактором, що впливає як на формування доходу, так і на мотивацію здійснення грошових переказів, є витрати на проживання в країні призначення. Згідно з даними дослідження українських статистичних організацій «в середньому 22,5% своїх заробітків мігранти витрачають у країні тимчасового перебування» [8, с. 59].

Безпосереднє здійснення грошових переказів може відбуватися як офіційними, так і неофіційними каналами. На вибір параметрів та каналу здійснення переказу найбільший вплив будуть мати політичні та економічні фактори інституційного середовища. Тому важливою є підтримка мігранта не лише з боку фінансових організацій, але й з боку держави, яка повинна забезпечити надійність та оперативність грошових переказів, які здійснюються в міжнародному фінансовому середовищі. Держава створює правові умови, в яких відбувається процес міграції, забезпечує розподіл фінансових ресурсів, а також за допомогою використання відповідних механізмів повинна впроваджувати способи стимулювання та мотивації мігрантів в частині здійснення переказів офіційними каналами.

Держава не має безпосереднього впливу на фінансові ресурси, які надходять в країну походження з країни призначення, а тому не може забезпечити ефективність їх використання домогосподарствами мігрантів. Тому одним із завдань міграційної політики має бути створення таких умов для мігрантів, щоб грошові перекази, які надходять до країни походження, використовувалися для розвитку країни, тобто не лише на споживчі цілі, але й на інвестування в малий та середній бізнес, а також освітню діяльність.

Серед дослідників спостерігається неоднозначність думок щодо позитивного впливу грошових переказів на економічний розвиток країни походження та країни призначення мігранта. І.П. Ольшевська наводить низку переваг грошових переказів, які «є важливим та стабільним чинником зовнішнього фінансування країн, які розвиваються, оскільки майбутні потоки переказів використовуються як забезпечення або гарантії під час отримання позикових коштів на міжнародному ринку капіталу; здатні чинити вагомий антициклічний вплив на ділову активність у країнах еміграції, оскільки не прив'язані до динаміки інвестицій; є важливим чинником скорочення рівня бідності населення; відіграють роль стимулятора сукупного попиту та розвитку національного виробництва» [5].

Тому доречно констатувати факт, що грошові перекази в іноземній валюті мають вплив на фінансову систему країн, ринок товарів і послуг, інвестиційну привабливість країн та розвиток освітньої діяльності. Звичайно, перелік бенефіціантів – секторів економіки, отримання користі та переваг або, навпаки, негативних наслідків може збільшуватись через різні аспекти міграційних потоків та факторів, що на них впливають.

Однак сьогодні більшість грошових переказів здійснюється неофіційними каналами, що зменшує ймовірність вкладення цих грошових коштів в розвиток країни. Адже, як зазначає Р.Д. Стаканов, «вищу схильність до інвестиційних капіталовкладень мають кошти емігрантів, які надійшли в Україну через офіційні канали, водночас грошові ресурси, отримані через неофіційні канали, більшою мірою спрямовуються на споживчі потреби» [6].

П. Акоста (P. Acosta), П. Файнзільбер (P. Fajnzylber), Й.Х. Лопес (J.H. López) [9] наводять аргументи, які підтверджують негативний вплив грошових переказів на економіку країни походження мігрантів. Зокрема, науковці стверджують, що домогосподарства мігрантів отримані перекази використовують здебільшого на споживчі цілі. Також грошові перекази мігрантів негативно впливають на ринок праці в країні походження, тому що одержувачі цих переказів мають можливість відмовитися від зайнятості, що позначається на рівні безробіття.

Особливо цікавою є наукова робота Н. Спатафори (N. Spatafora), який проаналізував 101 країну, що розвивається, та вплив грошових переказів на їх економічне зростання в 1970–2003 роках. Відповідно

до досліджень науковця доведено, що не існує суттєвої статистичної кореляції між економічним зростанням та обсягами грошових переказів [2]. Спробували пояснити такий зв'язок також П. Джуліано (Paola Giuliano) і М. Руїз-Аранз (Marta Ruiz-Arroz) для 70 країн, що розвиваються, в 1975–2002 роках. На відміну від Н. Спатафори (N. Spatafora), науковці врахували зв'язок грошових переказів і рівня розвитку та ефективності фінансової системи. Як результати дослідження задекларовано, що грошові перекази з-за кордону впливають на економічне зростання країни походження в тому випадку, коли серед змінних в моделі враховано рівень розвитку національної фінансової системи. Таким чином, грошові перекази стимулюють головним чином інвестиції в країнах, де фінансова система є слабо розвинутою. Так, надходження від мігрантів є альтернативним джерелом фінансування інвестицій, коли кредит занадто дорогий або недоступний. Водночас позитивний ефект від переказів буде зменшуватися, коли фінансова система країни походження мігрантів розвиватиметься і ставатиме ефективнішою [3].

Наприклад, можна навести аналіз П. Джуліано (Paola Giuliano) і М. Руїз-Аранз (Marta Ruiz-Arroz), що ґрунтується на дослідженні економік країн Тропічної Африки. Грошові перекази від емігрантів в цих країнах походження інвестуються та заощаджуються. Так, збільшується обсяг капіталу на банківських рахунках і поліпшується стан фінансової системи країн. Збільшення надходжень від грошових переказів на 10 відсоткових пунктів впливає на зростання банківських депозитів на 5,6%. В результаті цього покращується доступність до кредитів на інвестиційні цілі, що впливає на економічне зростання країн [3].

Грошові перекази в системі національних рахунків відображаються в платіжному балансі країни, до якої вони надходять. Адже перекази становлять для країн, що розвиваються, додаткове джерело іноземної валюти, зменшують дефіцит платіжного балансу, зміцнюють їх фінансові системи і покращують кредитоспроможність на міжнародному рівні. Так, наприклад, свого часу в 90-х роках ХХ ст. Індія скористалася перевагами надходжень від емігрантів та пододала дефіцит платіжного балансу.

Отже, наукові дослідження попередників мають обґрунтовані висновки, що підтверджують збільшення ВВП країни походження мігрантів, скорочення безробіття на національному ринку праці, зміни валютного курсу національної грошової одиниці, а також зростання показників інфляції під впливом збільшення обсягів грошових переказів.

Пропонуємо розглядати залежність економічного розвитку країн від динаміки грошових переказів мігрантів, враховуючи сальдо надходжень і видатків фінансових ресурсів. Такий підхід до аналізу забезпечить отримання обґрунтованих результатів, адже міграційні потоки, що виникають в світі, характеризують країни як країни походження і країни призна-

чення незалежно від того, яке сальдо міграційних потоків формується в тій чи іншій країні.

Зокрема, використовуючи статистичні дані країн світу, які в 2015 році були найбільшими одержувачами та відправниками грошових переказів від мігрантів, проаналізуємо вплив на ВВП обсягів грошових переказів (рис. 1). Зауважимо, що в побудованій діаграмі використано сальдо надходжень і видатків грошових переказів (remittance balance), що забезпечує отримання більш достовірних даних у сфері впливу грошових переказів на економічні показники країн походження та призначення мігрантів.

На підставі отриманих результатів можемо зробити висновок про роль грошових переказів у формуванні ВВП країн, які виконують різні функції на міжнародній арені, що відрізняються та можуть бути диференційовані як країни походження (країни – одержувачі найбільших обсягів фінансових ресурсів) і країни призначення мігрантів (країни – відправники найбільших обсягів грошових коштів). Зокрема, спостерігається неоднозначний вплив грошових переказів на формування національного продукту.

Країни, до яких надходять найбільші обсяги грошових переказів з-за кордону, мають низькі та середні показники відсоткового значення грошових переказів у ВВП. Так, наприклад, Китай, який займає найвищі позиції в рейтингах експортерів та імпортерів світу, отримує від мігрантів грошові кошти, що не відіграють значної ролі у ВВП країни. Натомість такі країни, як Філіппіни, Пакистан, В'єтнам та Бангладеш, мають високий показник вкладу грошових переказів у формування ВВП країн. Можна пояснити це тим, що в цих країнах спостерігається вища схильність домогосподарств до споживання імпортованих товарів і послуг, що в короткостроковій перспективі впливає на ВВП, а також схильність до заощаджень, яка визначає довгостроковий вплив грошових переказів на ВВП. Зокрема, підтверджують такі висновки дані зовнішньої торгівлі досліджуваної групи країн, наведені на рис. 2.

Країни, які є найбільшими відправниками грошових переказів та характеризуються як країни призначення мігрантів, мають низький рівень впливу грошових переказів на ВВП.

Доцільно також розглянути роль грошових переказів у формуванні платіжного балансу (рис. 3). Теоретично можна стверджувати, що грошові кошти, отримані від мігрантів, фінансують дефіцит платіжного балансу.

Однак з представлених даних бачимо, що більшість країн походження мігрантів має дефіцит платіжного балансу і обсягів грошових переказів, цього не вистачає для його покриття. Причиною цього може бути висока частка імпортованих операцій в платіжному балансі, зростання яких проважують значні обсяги грошових переказів. Наприклад, Мексика, Нігерія, Пакистан, Єгипет, Індонезія, тобто країни з дефіцитом платіжного балансу, мають найбільші надходження від мігрантів. Однак вони не забез-

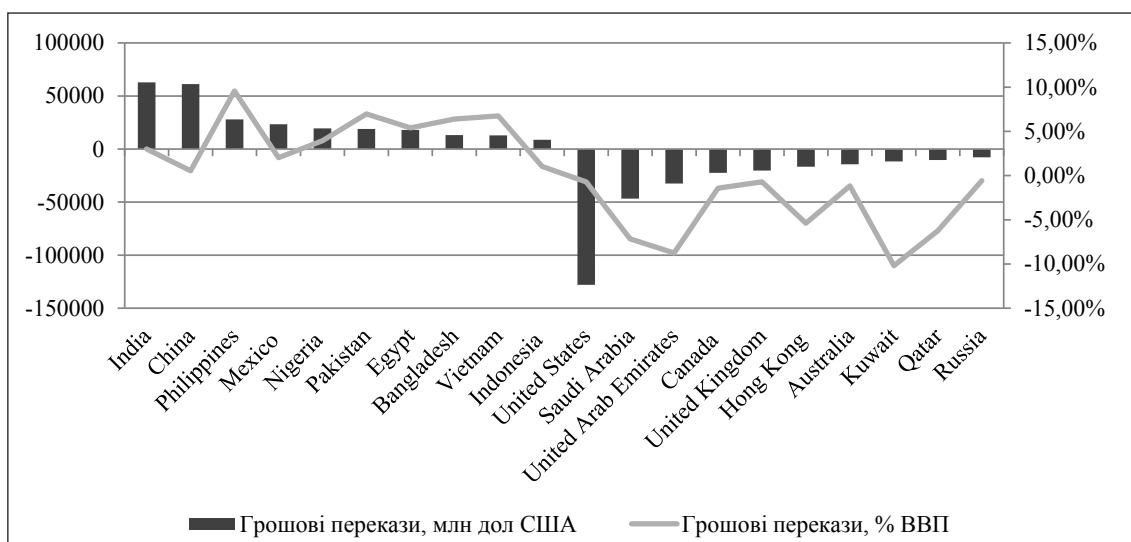


Рис. 1. Країни – найбільші одержувачі та відправники грошових переказів в 2015 році
 Джерело: побудовано на підставі даних [10]

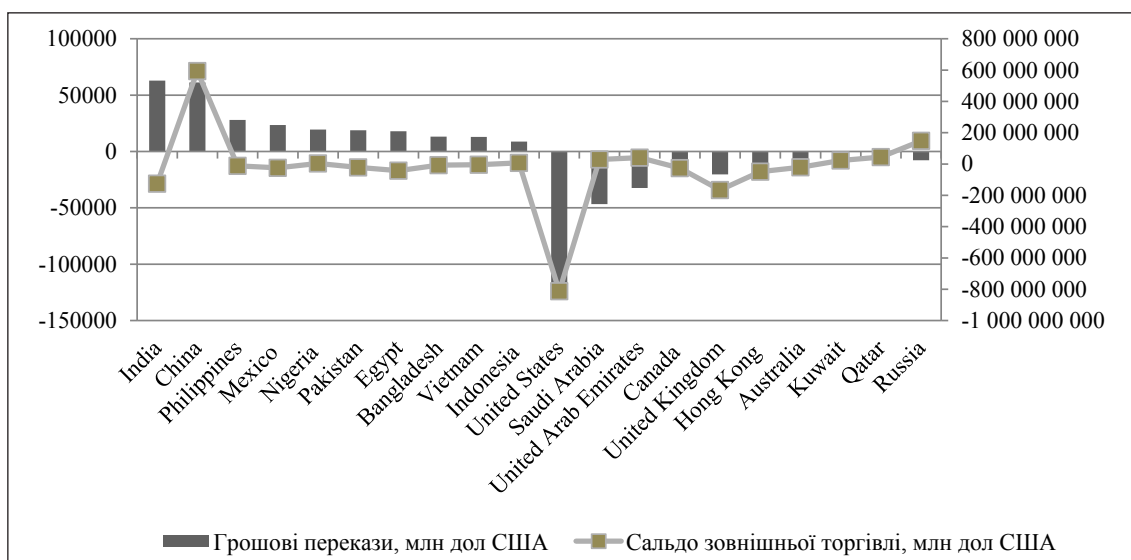


Рис. 2. Сальдо зовнішньої торгівлі країн – найбільших одержувачів та відправників грошових переказів в 2015 році

Джерело: побудовано на підставі даних [10]

печують покриття дефіциту платіжного балансу. В короткостроковій перспективі грошові перекази впливають на регулювання поточних зобов'язань країни і на зменшення дефіциту платіжного балансу.

Крім того, вплив грошових переказів на платіжний баланс можна порівнювати відносно до показника прямих іноземних інвестицій (рис. 4).

У зв'язку з тим, що грошові кошти, отримані домогосподарствами країни походження мігранта, призначені здебільшого на споживчі цілі, в довгостроковій перспективі стимулювання економічних процесів не відбувається. Варто пам'ятати і про негативний вплив грошових переказів на фінансову систему країни походження, що виявляється в довгостроковій перспективі у вигляді підвищення вартості національної

валюти. Це приводить до зменшення рівня конкурентоспроможності національних товаровиробників на зовнішніх ринках товарів і послуг.

Таким чином, ефекти від надходження грошових переказів мігрантів залежать від низки детермінантів, які впливають на позитивне чи негативне значення їх впливу на показники економічного зростання країни.

Як результат, ідентифікуємо і узагальнимо позитивні та негативні ефекти від грошових переказів мігрантів (рис. 5).

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Окреслено групи факторів інституційного середовища, які запропоновано поділити на економічні, соціальні, політичні та індивідуальні (осо-

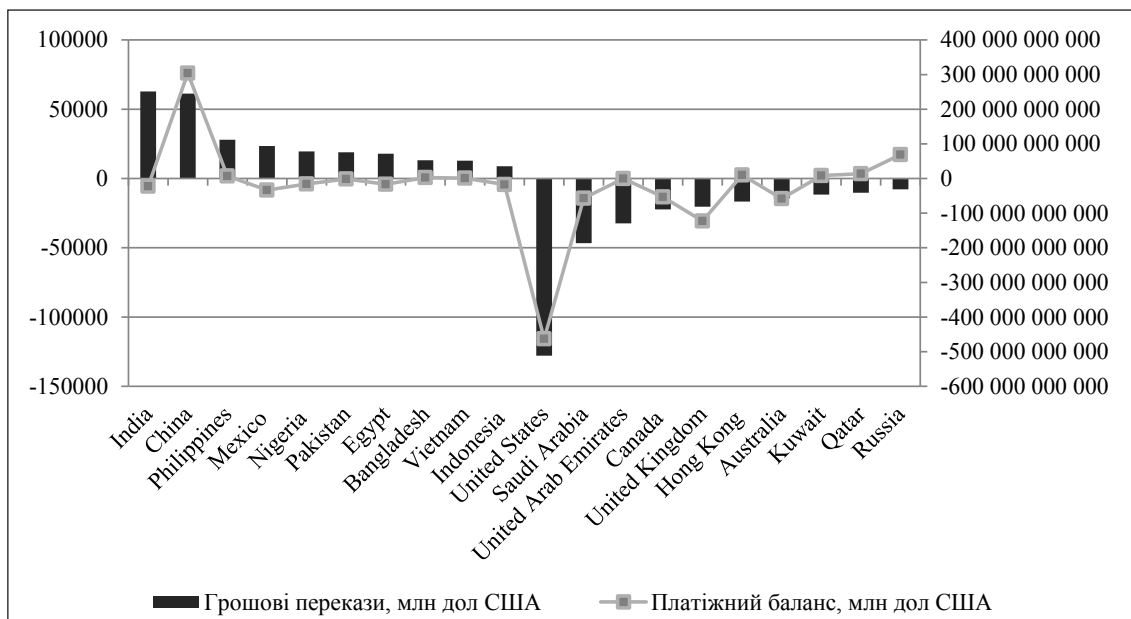


Рис. 3. Платіжний баланс країн – найбільших одержувачів та відправників грошових переказів в 2015 році

Джерело: побудовано на підставі даних [10]

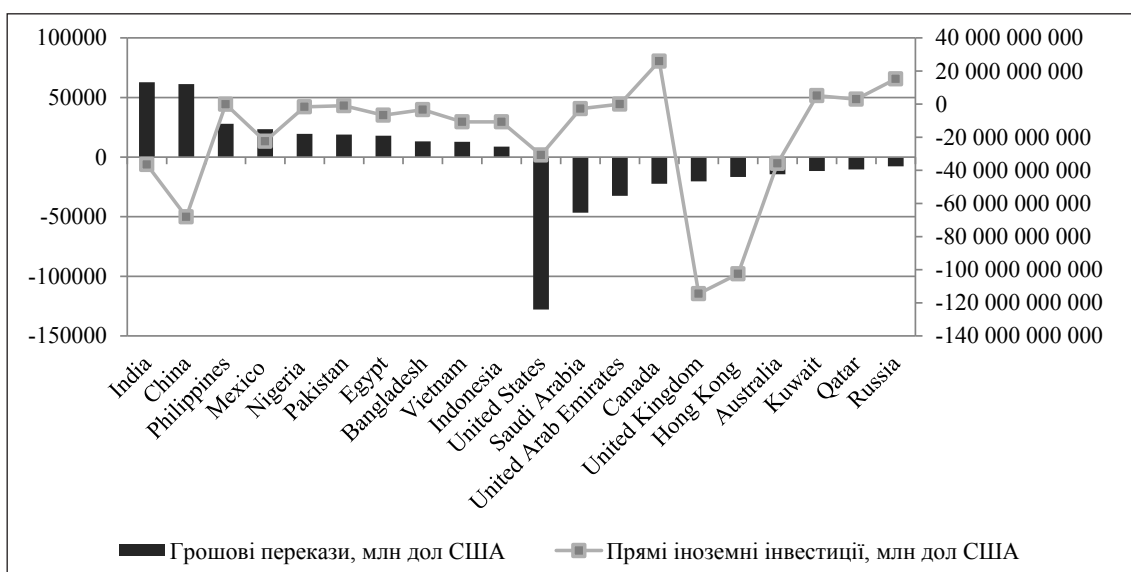


Рис. 4. Прямі іноземні інвестиції країн найбільших одержувачів та відправників грошових переказів в 2015 році

Джерело: побудовано на підставі даних [10]

бистісні). Врахування впливу цих факторів формує інституційний базис методології дослідження грошових переказів мігрантів.

2) Визначено вплив факторів інституційного середовища на динаміку надходжень грошових переказів в економіці країн походження мігрантів через створення моделі взаємозв'язку етапів економічного циклу в країні походження та процесу адаптації мігрантів в країні призначення. На підставі цього виявлено, що грошові перекази впливають на етап економічного циклу – поживлення, а також

можуть подовжувати цей етап за рахунок впливу на економіку країни.

3) Досліджено вплив надходжень від мігрантів на економічний розвиток країни походження мігрантів на підставі проаналізованої наукової літератури та статистичних даних. Встановлено, що позитивне чи негативне значення буде залежати від етапу розвитку країни походження мігранта та впливати в коротко- чи довгостроковій перспективі на обсяги імпорتنних операцій, курс національної валюти, обсяги заощаджень домогосподарств, дефіцит платіжного балансу та рівень безробіття.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 502.11:341.241.2:553.3/9

Галинська Ю.В., к. е. н., доцент
Сумський державний університет

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОЛАБОРАЦІЙНИХ АЛЬЯНСІВ В ПРИРОДОВИДОБУВНІЙ ГАЛУЗІ

Галинська Ю.В. Основні принципи соціальної відповідальності під час формування системи колабораційних альянсів в природовидобувній галузі. У статті розвинуто поняття соціальної відповідальності під час видобутку природних ресурсів в умовах колабораційних альянсів. Проведено аналіз літературних джерел щодо формування соціальної відповідальності. Визначено основні принципи соціальної відповідальності в системі «держава – місцеві громади – підприємство». Зазначено сутність принципів визнання соціальних можливостей, критичного аналізу, толерантності до ризику та інноваційності, а також підприємницької ініціативи.

Ключові слова: принципи соціальної відповідальності, видобування природних ресурсів, колабораційний альянс.

Галинская Ю.В. Основные принципы социальной ответственности при формировании системы коллаборационных альянсов в природодобывающей отрасли. В статье рассмотрено понятие социальной ответственности при добыче природных ресурсов в условиях коллаборационных альянсов. Проведен анализ литературных источников по формированию социальной ответственности. Определены основные принципы социальной ответственности в системе «государство – местные общины – предприятие». Указана сущность принципов признания социальных возможностей, критического анализа, толерантности к риску и инновационности, а также предпринимательской инициативы.

Ключевые слова: принципы социальной ответственности, добыча природных ресурсов, коллаборационный альянс.

Halynska Yu.V. The basic principles of social responsibility in forming the system of collaborative alliances in the natural resource industry. The concept of social responsibility in the extraction of natural resources under the conditions of cooperation alliances is developed. An analysis of literary sources about the formation of social responsibility was conducted. The basic principles of social responsibility in the system are defined “state – local communities – enterprise”. The nature of the principles of recognition of social opportunities, critical analysis, tolerance to risk and innovation and entrepreneurial initiative is indicated.

Key words: principles of social responsibility, extraction of natural resources, cooperative alliance.

Постановка проблеми. Протягом останніх двох десятиліть концепції соціального підприємництва, соціальної політики та соціальної сфери інновацій набувають все більшого значення з політичних, соціальних та економічних міркувань. Економічна література теж має значний приріст інституцій та досліджень з цих питань. Сьогодні практично в кожній галузі розглядається потреба формування соціальної відповідальності та зростає необхідність у пошуку нових рішень її впровадження. Сучасна економіка спонукає підприємства до дій, адже якщо підприємство або галузь бажає бути конкурентоспроможною, то необхідно дотримуватися певних сучасних тенденцій, потреб суспільства та правил гри на міжнародному ринку. А правила гри такі, що

суспільство вимагає створення товарів та послуг з урахуванням соціо-еколого-економічних принципів, які б не тільки насичали економіку та відповідали потребам споживачів, але й впроваджували інноваційні технічні та технологічні процеси, проводили екологозаощадливу політику для збереження природо-ресурсних комплексів для майбутніх поколінь. Сучасні споживачі шукають більше, ніж просто матеріальні продукти або якісні послуги під час вибору компанії для роботи, адже 9 з 10 споживачів очікують, що компанії не тільки отримуватимуть прибуток, але й працюватимуть відповідально для вирішення соціальних та екологічних проблем.

Наша стаття є продовженням дослідження щодо необхідності створення стратегічних альянсів в при-

рододобувній галузі [13]. Нами вже було досліджено та доказано, що для компенсування, відновлення території після видобування природних ресурсів та хеджування ризиків у майбутньому найбільш ефективно створювати колабораційні альянси (держава – місцеві громади – підприємство) в паливобувній галузі. Рентний дохід, який формується під час видобування вичерпних ресурсів необхідно перерозподілити між трьома учасниками, а синергетичний ефект, який виникає при цьому, є основою для формування соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню соціальної відповідальності присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, наприклад, праці Ф. Котлера, П. Байерза, О.О. Зеленко, О.О. Затеїшикової, М.А. Саприкіної, А.М. Колота, О.С. Лазоренко. Активну роботу щодо дослідження та впровадження соціальної відповідальності в Україні проводить Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», Представництво Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні. Однак авторами недостатньо приділяється уваги соціальній відповідальності в природокористуванні, а саме під час видобування ресурсів загальнодержавного значення та під час створення альянсів.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток принципів формування соціальної відповідальності, які виникають в природокористуванні в умовах колабораційних альянсів.

Виклад основних результатів. Аналізуючи соціально-економічну літературу, ми знайшли досить багато визначень, концептуалізацій та методів аналізу феномена соціального підприємництва та соціальних інновацій, але досі відсутня однакова систематизація, швидше за все, тому, що є багато перспектив аналізу цього явища.

Найбільш поширеним визначенням є таке: соціальна відповідальність полягає в тому, що бізнес повинен збалансувати діяльність, що приносить прибуток, з діяльністю, яка приносить користь суспільству. Це передбачає розвиток бізнесу з позитивним ставленням до суспільства, в якому вони працюють. Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) підкреслює, що відносини із суспільством та середовищем, в якому діють підприємства, є «найважливішим фактором їхньої здатності продовжувати ефективно працювати». Вона також все більше використовується як показник їхньої загальної ефективності [4].

Класичне визначення корпоративної соціальної відповідальності наводить Ф. Котлер: «Корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи корпоративні ресурси» [9]. Оскільки Україна вибрала пріоритетним напрямом євроінтеграцію як в середньостроковій, так і в довгостроковій перспективі, то україн-

ський бізнес повинен орієнтуватися на європейські стандарти [7]. Європейський Альянс корпоративної соціальної відповідальності, який започатковано у 2006 р., визначив соціальну відповідальність як концепцію залучення соціальних і екологічних напрямів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між усіма зацікавленими сторонами (групами впливу). Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) поширюється на такі основні принципи: дотримання прав людини; дотримання вимог законодавства; ділова та корпоративна етика; захист навколишнього природного середовища; співпраця із зацікавленими сторонами; дотримання міжнародних норм поведінки; прозорість та підзвітність.

Не всі автори вважають, що бізнес повинен мати соціальну совість. Економіст Мілтон Фрідман заявив, що «соціальна відповідальність бізнесу відрізняється своєю аналітичною слабкістю та недостатньою суворістю». М. Фрідман вважав, що лише особи можуть мати соціальну відповідальність. Підприємства за своєю природою не можуть. Деякі експерти вважають, що соціальна відповідальність зачіпає саму точку буття в бізнесі: прибуток вище всього іншого [4]. Але більшість авторів вважає, що соціальна відповідальність є важливою для бізнесу, оскільки вона демонструє як споживачам, так і засобам масової інформації те, що компанія зацікавлена в більш широких соціальних питаннях, які не мають прямого впливу на рентабельність. Ці проблеми можуть бути місцевими, національними чи глобальними, але турбота про здоров'я та добробут інших людей, яка не передбачає продажів, може розглядатися як перспективний напрям розвитку суспільства [5].

Коли важливість соціальної відповідальності визнається як частина фундаменту бізнесу, вплив таких починань може мати позитивні наслідки для одержувачів допомоги, а також породжує почуття гордості людей, які підтримують та прагнуть до її зростання. Бізнес може зростати разом із соціальною відповідальністю або без неї, але робити користь для інших дає змогу бізнесу отримувати винагороду багатьма способами [6].

Дослідження закордонних джерел дало змогу нам виділити основні принципи функціонування соціальної відповідальності [5; 7; 8].

1) Екологічні зусилля. Однією з головних цілей соціальної відповідальності є навколишнє середовище. Підприємства незалежно від розміру мають великий викид вуглецю. Будь-які кроки, які вони можуть зробити для зменшення викидів, вважаються корисними для компанії та суспільства загалом. «Європейські компанії дійсно йшли на шляху до збільшення зусиль у сфері навколишнього середовища, таких як використання зеленої енергії, екологічно чиста політика в галузі офісу та подорожей, а також забезпечення того, щоб підприємства відповідали за контроль за їх чистим впливом» (Стівенсон, 2017, 7).

2) Філантропія. Підприємства також практикують соціальну відповідальність, передаючи фінансові засоби національним та місцевим благодійним організаціям. Підприємства мають багато ресурсів, які можуть допомогти благодійним організаціям та програмам місцевих громад. «Ця нова хвиля покупців вимагає прозорості і під час надання вибору майже завжди буде вибирати бренд або продукт, прив'язаний до соціально свідомої причини, а не до корпоративного бренду» (Сімс, 2017).

3) Етична робоча практика. Компанії, які ставляться до працівників справедливо та етично, можуть продемонструвати свою корпоративну соціальну відповідальність. «Споживачі та партнери хочуть почути, що бізнес буде щось більше, ніж просто доходи. Навіть скромні кроки, такі як «відкриті двері», можуть стати чудовим способом побудови зв'язків із місцевою громадою» (Стівенсон, 2017, 7).

4) Добровільна діяльність. Відвідування волонтерських заходів багато говорить про щирість компанії. Роблячи добрі справи, не чекаючи нічого натомість, компанії можуть висловити свою стурбованість окремими питаннями та підтримкою певних організацій. «Більш практично, коли соціальна відповідальність являє собою політику, практику та ініціативи, які компанія вкладає в принципи чесності, прозорості та позитивно впливає на соціальне та екологічне благополуччя» (С'юзан Хант Стівенс).

Узагальнюючи все вищезазначене, ми робимо висновок, що **соціальна відповідальність** означає, що особи та компанії зобов'язані діяти у найкращих інтересах їх середовища та суспільства загалом. Це означає, що принципи соціальної відповідальності повинні бути впровадженні на всіх рівнях (державні, регіональні) та у всіх галузях виробництва товарів та послуг. Але необхідно зазначити, що деякі інвестори помилково використовують соціальну відповідальність компанії або її відсутність як інвестиційний критерій. Таким чином, відданість соціальній відповідальності може фактично перетворитися на прибуток, оскільки ця ідея спонукає інвесторів інвестувати та споживачів купувати товари та послуги від компанії. Тобто соціальна відповідальність також допомагає компаніям розвивати гарну репутацію.

Результат.

У загальноприйнятому контексті стратегічні альянси є формою довгострокового стійкого співробітництва кількох промислових підприємств, орієнтованих на створення спільних виробничих структур, реалізацію маркетингових і торгових програм. При цьому кожна компанія зберігає свою самостійність та індивідуальність. За структурою стратегічні альянси поєднують, як правило, кілька організаційних форм (включаючи спільні підприємства), ліцензійні угоди, довгострокові контракти на поставку та закупівлю продукції, програми спільних розробок науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, взаємне представлення

реалізаційних мереж. Отже, функціонування стратегічних альянсів підвищує конкурентоспроможність промислових підприємств, дає їм змогу освоювати нові технології, виходити на нові ринки збуту, розділяти ризики і адаптуватися до вимог антимонопольного законодавства [2].

При цьому жодної згадки щодо соціальної відповідальності немає. Так саме немає згадки про соціальну відповідальність, коли ми говоримо про видобування природних ресурсів. Соціальна відповідальність вивчається та удосконалюється на рівні корпоративної культури, не виходячи при цьому за рамки функціонування підприємства. Ліз Мау вважає, що впровадження соціальної відповідальності є втіленням стійкості бізнес-операцій, яка необхідна для створення спільної цінності для бізнесу та суспільства.

У статті ми намагаємося довести, що соціальна відповідальність є невід'ємною частиною або додатковим ефектом під час створення колабораційних альянсів в природокористуванні. Коли колабораційний механізм працює чесно, прозоро та виконує всі домовленості колабораційного альянсу, при цьому всі його учасники (держава – місцеві громади – видобувні підприємства) виконують свої обов'язки, то виникає синергетичний ефект як соціальна відповідальність [12].

Прикладів виникнення такого ефекту історія знає багато, наприклад, досліджуючи закордонні джерела, ми надихнулися історією Адріано Оліветті, який створив потужну систему соціальних заходів завдяки впровадженню соціальної відповідальності у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Ми також вважаємо, що соціальна відповідальність повинна виходити за рамки підприємства, як це довів Адріано Оліветті ще у 30-х рр. ХХ століття. Фабрика з виробництва друкарських машинок не тільки стала організацією зі створення виробничих місць, але й переслідувала безліч цілей: створення багатства, створення робочих місць, даючи змогу місцевим територіям і спільноті брати участь в результаті успіху, досягнутого на ринках, а також перерозподіл прибутку. При цьому підприємство включало економічну відповідальність, соціальну відповідальність, благодійну відповідальність і відповідальність перед суспільством, до якого належало.

Таким чином, він випередив свій час, передбачаючи і втілюючи в життя принципи соціально-економічного розвитку, яке виділило його компанію серед інших. Адріано Оліветті першим застосував принцип взаємодії із зацікавленими сторонами, тому що його широке бачення цілей та соціальна функція бізнесу почалися з розгляду потреб і очікувань безлічі зацікавлених сторін, а саме акціонерів, співробітників, суспільства загалом і держави.

Наступний приклад – це “Starbucks Corporation” та “Homemade Holdings Inc. Ben & Jerry”, які

об'єднали соціальну відповідальність в основі своїх операцій. Обидві компанії купують компоненти "Fair Trade Certified", щоб виробляти свою продукцію та активно підтримувати стійке сільське господарство в регіонах, куди вони вивозять інгредієнти.

Сучасні автори вважають, що соціальна відповідальність вітчизняних підприємств перш за все полягає в максимально повній сплаті податків, дотриманні законодавства про працю та охорону навколишнього середовища, в створенні робочих місць, в добродійних заходах (Комарова, Ковальчук, 2016). Всі ці заходи спрямовані на зовнішнє середовище підприємства. Серед ініціатив, які спрямовані на внутрішнє середовище, можна виділити такі: підвищення продуктивності, поліпшення конкурентоспроможності, оптимізація витрат, реалізація стратегії подальшого розвитку, покращення іміджу, збільшення товарообігу та кількості споживачів. Більшість підприємств малого та середнього бізнесу більш увагу приділяє внутрішнім соціальним програмам, які спрямовані на своїх працівників. Участь малих підприємств в соціальній діяльності носить, як правило, неформальний характер. Це явище пов'язано з відсутністю управлінських навиків з питань соціальної відповідальності у керівників малих та середніх підприємств. Але розв'язання таких питань, як задоволення потреб споживачів, подолання корупції, виконання податкових зобов'язань, питання сертифікації, якості продукту, теж актуальні на сучасному етапі ведення бізнесу. Згідно з аналітичним звітом Центру «Розвиток КСВ» більшість підприємств до соціальної відповідальності відносять надання благодійної допомоги громаді, розвиток власного персоналу та чесне ведення бізнесу. Лише третина компаній асоціюють здійснення екологічних проектів та участь в регіональних програмах розвитку із соціальною відповідальністю. Згідно з даними експертів Центру найбільш інформованими про соціальну відповідальність є будівельні компанії, підприємства, які відносяться до сфери зв'язку, засобів масової інформації, консалтингу, юридичних послуг, ресторанного та готельного бізнесу [3].

Ще в червні 2007 р. Білл Гейтс в своєму виступі в Гарварді наголосив на необхідності сприяти створенню «творчого капіталу», щоб змінити спосіб роботи на ринку, використовуючи підходи, які формують відповідальність суспільства. Державних субсидій і благодійних внесків недостатньо для довгострокового вирішення проблем суспільства, тому соціально орієнтовані господарські структури повинні запропонувати спосіб ведення бізнесу, який є самопідтримуючим, спрямованим на соціальні потреби, демонструючи таким чином, як підприємства можуть успішно працювати, враховуючи при цьому соціальні та екологічні потреби суспільства. Тобто соціально спрямовані господарюючі об'єкти стають джерелом інноваційних підходів до бізнесу.

Вивчаючи досвід зарубіжних економістів та науковців, ми дійшли висновку, що соціальна відповідальність повинна бути складовою розвитку підприємств як на макрорівні, так і на мікрорівні. При цьому колабораційна соціальна відповідальність, яка виникає як синергетичний ефект під час функціонування колабораційних альянсів, в природокористуванні може бути спрямована на вирішення соціальних проблем як регіонів, де здійснюється видобування природних ресурсів, так і країни загалом. В цьому випадку синергетичний ефект є індикатором співпраці учасників колабораційного альянсу. В роботі ми пропонуємо розглядати КСВ так: **колабораційна соціальна відповідальність – це ефект від створення колабораційного альянсу між державою, видобувним підприємством та місцевими громадами щодо видобування природних ресурсів, який може бути спрямований на вирішення соціальних проблем в регіонах видобування за рахунок перерозподілу у відповідних частинах природної ренти у вигляді рентного доходу між усіма учасниками колабораційного альянсу.**

Проведений емпіричний аналіз закордонної та вітчизняної літератури та проведене дослідження за допомогою експертного методу (32 респонденти Харківської, Сумської, Ужгородської, Миколаївської, Київської області) показали, що, крім загальних принципів соціальної відповідальності, необхідно виділити такі принципи колабораційної соціальної відповідальності, які формуються в умовах колабораційних альянсів в природокористуванні, як:

- принцип визнання соціальних можливостей;
- принцип критичного аналізу;
- принцип толерантності до ризику та інноваційності;
- принцип підприємницької ініціативи (рис. 1).

1) Принцип визнання соціальних можливостей включає визнання соціальних можливостей і здатності ідентифікувати кожен ринкову можливість, яка дає змогу створювати соціальну цінність для своїх клієнтів і суспільства. Згідно з дослідженням [10] саме цей принцип дає змогу відрізнити «комерційного підприємця», який має можливість визначати можливості для створення «комерційної та економічної цінності» товару, від соціально спрямованого господарюючого суб'єкта.

2) Принцип критичного аналізу дає змогу оцінювати, розглядати здатність знаходити баланс між різними, часто протилежними потребами учасників колабораційного альянсу. Цей принцип спрощує процес розстановки пріоритетів соціально-економічних чинників, при цьому завжди зберігаючи соціальну місію як центральну.

3) Принцип толерантності до ризику та інноваційності дає змогу знайти баланс між комерційним ризиком та ризиком нездійснення заходів. Різниця полягає в тому, що діяльність комерційного підприємця спрямована на максимізацію прибутку, а

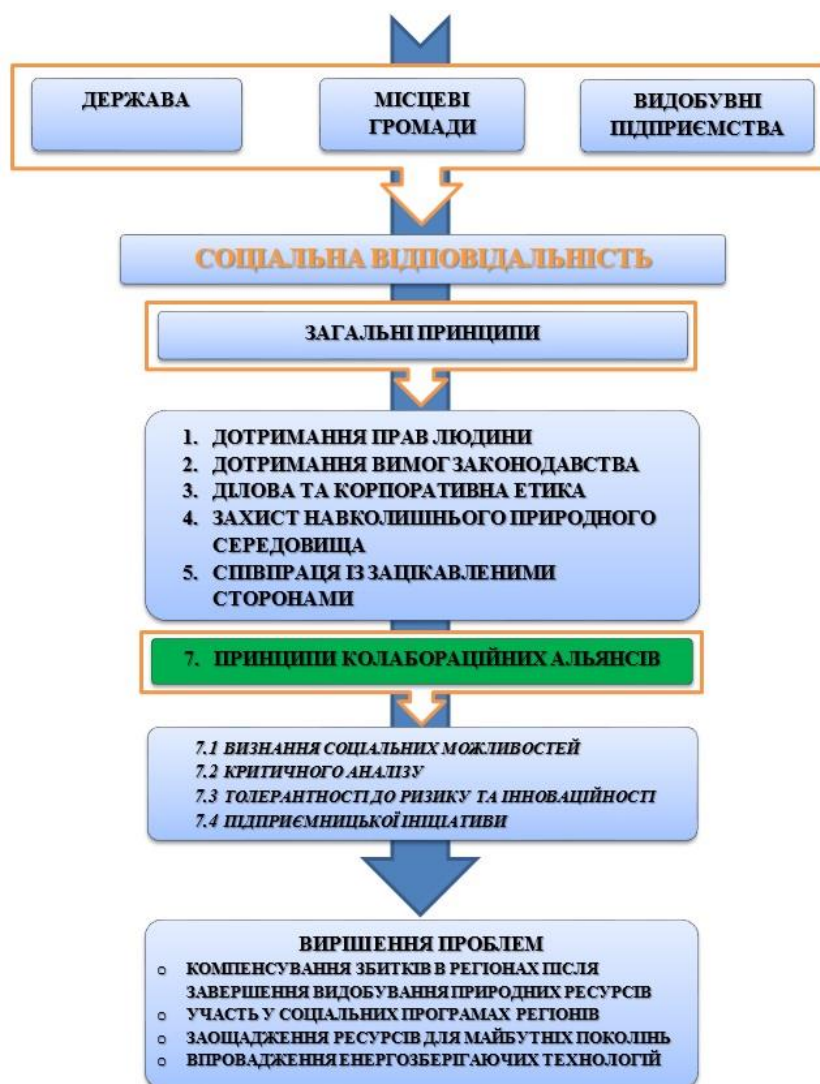


Рис. 1. Принципи формування соціальної відповідальності під час створення колабораційних альянсів в природокористуванні

Джерело: сформовано автором за допомогою джерел [8; 10]

діяльність колабораційного альянсу – на прийняття рішень з урахуванням як максимізації власного прибутку, так і соціальних вигод для суспільства.

4) Принцип підприємницької ініціативи дає змогу відрізнити соціально спрямоване підприємство, або альянс, від комерційного підприємства за допомогою виконання основного завдання, а саме створення соціальної цінності, так само він дає можливість продемонструвати, що вони мають широкий спектр ініціатив, які вони вносять під час здійснення своєї діяльності. Цими ініціативами можуть бути цілісність, співчуття, чесність, а також певні конкретні переваги, пов'язані з контекстом їх соціально спрямованої діяльності.

Висновки. На перший погляд, бізнес-господарська діяльність, основною метою якої є отримання прибутку, виключена з концепцій соціального підприємництва. Це пов'язано з тим, що існує істотна

різниця між переслідуванням соціальних цілей як первинних і реалізації соціальних цілей як інструментальних засобів для максимізації прибутку. В умовах сучасної економіки України можливо, що зусилля окремо взятої компанії не принесуть бажаного соціального ефекту. Тому, на нашу думку, доцільно створювати колабораційні альянси, особливо в сфері природокористування, де вже початкова мета (добича природних ресурсів) суперечить соціально спрямованій діяльності. Однак, як показує зарубіжний досвід, під час об'єднання зусиль держави, місцевих органів управління та підприємств попереднє узгодження інтересів всіх сторін, а так само прийняття рішення, де соціальна складова є центральною, можлива реалізація принципів соціальної відповідальності. При цьому кожен суб'єкт економічної діяльності (організація) повинен взяти на себе відповідну

соціальну відповідальність перед державою, суспільством, працівниками, довкіллям. Соціальна відповідальність є більш ефективною, коли компанія добровільно бере на себе те, що вимагає від уряду зробити через регулювання. Соціальна відповідальність підвищує моральний дух компанії, і це особливо актуально, коли компанія може отримувати ініціативи від своїх співробітників та активно залучати їх до соціальної справи. Ще Адріано Оліветті зазначав, що під час створення соціально орієнтованих структур їх конкуренто-

спроможність завжди є позитивно корельованою з якістю їх товарів та послуг, створюючи при цьому позитивний імідж компанії.

Тому відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство та довкілля через прозору і етичну поведінку буде сприяти:

- стійкому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства;
- очікуванням зацікавлених сторін;
- інтеграції в діяльність всієї організації і реалізації її на практиці.

Список літератури:

1. Popoli P. Social Enterprise and Social Innovation: A Look Beyond Corporate Social Responsibility / P. Popoli [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cdn.intechopen.com/pdfs-wm/50227.pdf>.
2. Соціальна відповідальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://istoryk.at.ua/forum/15-656-1>.
3. Королев В.В. Формирование стратегических альянсов в российской промышленности / В.В. Королев, Е.В. Королева // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 6.
4. Детальніше: Соціальна відповідальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investopedia.com/terms/s/socialresponsibility.asp#ixzz4nYsMgXjd>.
5. Social-responsibility [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investopedia.com/ask/answers/041015/why-social-responsibility-important-business.asp>.
6. Post J. What is Corporate Social Responsibility? / J. Post // Business News Daily Contributor. – 2017. – April 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.businessnewsdaily.com/4679-corporate-social-responsibility.html>.
7. Ковальчук Н. Економічні аспекти пріоритетів інтеграції України / Н. Ковальчук // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 81–88. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddf_2014_1_12.
8. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; Пер. з англ. С.І. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
9. Комарова К.В. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України / К.В. Комарова, Н.В. Ковальчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Downloads/inek_2016_5-6_6.pdf.
10. Singh R.P. A comment on developing the field of entrepreneurship through the study of opportunity recognition and exploitation / R.P. Singh // Academy of Management Review. – 2001. – № 26 (1). – P. 10–12.
11. Галинська Ю.В. Виникнення синергетичного ефекту при створенні колабораційних альянсів в природокористуванні / Ю.В. Галинська. – 2017.
12. Галинська Ю.В. Необхідність створення колабораційних стратегічних альянсів в природодобувній галузі України при впровадженні соціально-орієнтованої політики регіонів / Ю.В. Галинська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2017. – Вип. 23. – С. 70–74.

Ємець А.В., старший викладач
кафедри митної справи

Університет Державної фіскальної служби України

Яценко І.Г., студентка

Університет Державної фіскальної служби України

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РАМКОВИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ ТА ПОЛЕГШЕННЯ ВСЕСВІТНЬОЇ ТОРГІВЛІ ВСЕСВІТНЬОЇ МИТНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ЗАСОБУ ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Ємець А.В., Яценко І.Г. Стан та перспективи запровадження рамкових стандартів безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації як засобу вдосконалення митної логістики підприємств України. У статті досліджено стан та перспективи запровадження Рамкових стандартів безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації як засобу вдосконалення митної логістики підприємств України. Окреслено сутнісні відмінності сучасних транспортно-експедиційних процесів і процесів здійснення митного контролю та оформлення товарів, які переміщуються через митний кордон, від тих, що застосовувались раніше. Визначено проблемні питання імплементації Україною положень Угоди про спрощення процедур торгівлі, запропоновано шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: УЕО, Єдине вікно, стандарти безпеки, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання, УСПТ.

Ємець А.В., Яценко І.Г. Состояние и перспективы внедрения рамочных стандартов безопасности и облегчения всемирной торговли Всемирной таможенной организации как средства совершенствования таможенной логистики предприятий Украины. В статье исследованы состояние и перспективы внедрения Рамочных стандартов безопасности и упрощения всемирной торговли Всемирной таможенной организации как средства совершенствования таможенной логистики Украины. Описаны ключевые отличия современных транспортно-экспедиционных процессов и процессов проведения таможенного контроля и оформления товаров, перемещаемых через таможенную границу, от тех, которые применялись ранее. Определены проблемные вопросы имплементации Украиной положений Соглашения по упрощению процедур торговли, предложены варианты их решения.

Ключевые слова: УЭО, Единое окно, стандарты безопасности, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование, СУПТ.

Emets A.V., Yatsenko I.G. State and prospects implementation of Safe framework of standards to secure and facilitate global trade as a means of improving new technologies of the customs-logistics in Ukraine. In the study state and prospects, implementation of the Safe framework of standards to secure and facilitate global trade, as a means of improving new technologies of the customs-logistics in Ukraine is considered. We described the main differences between modern transportation and expeditionary processes and the processes of customs control and clearance of goods moving through the customs border, from those used earlier. The problem issues of Ukraine's implementation of the Agreement on the simplification of trade procedures were determined, and ways of their solution were proposed.

Key words: AEO, Single window, safety standards, foreign trade, state regulation, TFA.

Постановка проблеми. В сучасних умовах постіндустріального суспільства великого значення набуває швидкість здійснення зовнішньоторговельної операції, яка залежить від багатьох чинників (терміну та умов розвантаження/завантаження товарів на транспортні засоби, безпеки перевезення товарів, порядку здійснення митних процедур під час переміщення товарів через державні кордони тощо).

Крім того, з розвитком інформаційних технологій стає очевидним, що системи зовнішньоеко-

номічної логістики набувають глобального масштабу, а їх розвиток та вдосконалення перестають бути справою розвитку окремої бізнес-структури, а потребує зусиль як на державному, так і на міжнародному рівнях.

Базовим міжнародним документом із зазначеного питання стали Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації (далі – Рамкові стандарти ВМО) [1], схвалені у червні 2005 року на сесії Ради Всесвітньої митної організації в Брюсселі. За час, що минув, мит-

ними адміністраціями країн-учасниць накопичено чималий досвід практичного використання положень зазначених стандартів, що стало основою до розроблення та прийняття Світовою організацією торгівлі (далі – СОТ) Угоди про спрощення процедур торгівлі (далі – УСПТ, або англійською “Trade Facilitation Agreement – TFA”) [2], яка набула чинності 22 лютого 2017 року. Україна ратифікувала УСПТ 16 грудня 2015 року [3]. Ці документи спрямовані перш за все на підвищення безпеки та якості митної логістики і вимагають від країн-учасниць прийняття низки рішень стосовно розширення партнерських відносин між бізнесом та митними адміністраціями, застосування принципу «єдиного вікна» та інституту уповноважених економічних операторів (далі – УЕО) [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові теоретичні питання, які пов’язані із сутністю послуг, що надаються під час практичної реалізації зовнішньоекономічних угод, розглядалися українськими та зарубіжними вченими, серед яких слід назвати таких, як І.О. Бондаренко [4], Н.А. Восколович [5], В.Ю. Діанова, В.В. Макрусев [6], О.М. Коробкова [7], І.І. Світлак [8].

Особливостям специфіки впровадження концепції «єдиного вікна» під час здійснення митного контролю та оформлення товарів приділяли увагу О.І. Платонов, О.П. Шейко, Ю.О. Колейников, С.С. Терещенко, В.В. Чорний [9, с. 73–91], О.П. Федотов [10, с. 217–220].

Теоретичні та практичні аспекти впровадження інституту УЕО, світовий досвід функціонування таких підприємств у межах уповноважених ланцюгів постачання, а також становлення правових норм України щодо міжнародної митної моделі державно-приватного партнерства досліджували І.Г. Бережнюк [11], Т.І. Білоус-Осінь [12], О.М. Вакульчик, І.Д. Харламова [13], С.Г. Левченко [14], Н.В. Мережко [15], Є.Б. Павленко [16], П.В. Пашко [17], А.Ю. Пономаренко [18], І.Л. Руда [19], В.О. Сергійчик [20], С.С. Терещенко, Г.Д. Симонова, Г.О. Хабло [21], В.А. Туржанський та Д.М. Хома [22].

Як уже було зазначено, Україна ратифікувала УСПТ [2], що означає необхідність виконання положень Категорії А цієї угоди з дати набрання нею чинності (тобто вже з 22 лютого 2017 року). Введення в дію інших положень УСПТ (категорії В та С) Україна матиме можливість відтермінувати на 1 рік (для прийняття рішення стосовно дати остаточного впровадження категорії В) та на 2,5 роки (для положень категорії С). У зв’язку з цим постає питання визначення пріоритетного напрямку запровадження Рамкових стандартів ВМО [1] та УСПТ [2] в практику митної логістики та митної справи в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка сучасного стану із запровадженням основних принципів Рамкових стандартів ВМО, положень УСПТ у митну логістику України та діяльність митних органів, а також пошук пріоритетного напрямку докладення зусиль для прискорення імплементації в українське правове поле положень зазначених угод.

Виклад основних результатів. Тотальна інформатизація та глобалізація виробничих та фінансових процесів у сучасному світі потребують докорінно змінити підходи до здійснення зовнішньоекономічної діяльності з товарами. Весь спектр управлінських рішень, які забезпечують необхідну сьогодні швидкість руху товарів по ланцюгам поставок від виробника до кінцевого споживача, узагальнено описують терміном «логістика» (з гр. «мистецтво міркування, виконання розрахунків»).

За висловлюванням відомого у цій галузі дослідника Д. Бауерсокса, «Логістика – це унікальна галузь діяльності, де ніколи не буває зупинок. Логістикою займаються всюди по 24 години на добу, щоб забезпечити отримання продуктів та послуг там і тоді, де і коли вони необхідні. Те, що сьогодні ми називаємо логістикою, виникло із зародженням цивілізації» [23].

Що стосується митної логістики, то це новий напрям, поява якого, на нашу думку, була зафіксована з ухваленням Рамкових стандартів ВМО [1], побудованих на принципах співробітництва між бізнесом, митними адміністраціями, іншими контрольними органами, застосування «єдиного вікна», які у своєму розвитку неодмінно приводять до об’єднання інформаційних систем держав та бізнесу.

Сутнісними відзнаками митної логістики є:

- безпаперова технологія ведення бізнесу за рахунок застосування систем обміну електронною бізнес-інформацією¹;
- запровадження у практику митних органів концепції «Єдиного вікна» та «Уповноваженого економічного оператора»;
- запровадження тотального (замість вибіркового) контролю з боку митних органів за вантажами, що переміщуються через митні кордони країн-учасниць ВМО, у формі «інформаційного митного контролю» на підставі постійного дослідження та управління ризиками (запровадження електронних автоматичних систем управління ризиками).

Враховуючи вищевикладене, можемо визначити сутність терміна «митна логістика» як поєднання логістичних процесів підприємств із процесами митного контролю та оформлення товарів митними адміністраціями країн експорту, транзиту та імпорту в нерозривне та взаємодоповнювальне ціле.

Магістральними напрямками розвитку митної логістики як глобальної світової системи є:

- 1) співпраця бізнесу з митними адміністраціями та включення останніх до систем передачі комерційної інформації з подальшим розвитком системи «Єдиного вікна» (на підставі системи угод між

¹ Обмін електронною бізнес-інформацією (Electronic Data Interchange (EDI)) – це обмін документами у стандартному електронному форматі між комп’ютерами бізнес-партнерів, тобто безпаперова технологія ведення бізнесу.

митними адміністраціями та іншими державними органами, на які покладено здійснення інших видів контролю товарів, що переміщуються через митний кордон [1, с. 32]);

2) впровадження системи УЕО (формування за їх участі уповноважених ланцюгів поставок).

З названого до категорії А УСПТ, відповідно до ноти уряду України Підготовчого комітету з питань торгівлі від 14 серпня 2014 року [24], належать лише заходи зі спрощення процедур торгівлі для УЕО.

Далі ми проаналізуємо сучасний стан розвитку митної логістики в Україні за цими напрямками, порівнявши ідеї, які закладені у законодавство країни, з тими, що формулюються у міжнародних документах.

Співпраця бізнесу із митними адміністраціями та розвиток системи «Єдиного вікна».

Відповідно до Рамкових стандартів ВМО [1] всі митні адміністрації повинні налагодити співпрацю з бізнесом, щоб звернути його увагу та залучити до забезпечення безпеки міжнародного ланцюга поставки товарів від різних зовнішніх загроз, зокрема терористичних. Така співпраця реалізується насамперед через спільне (з митними органами) використання інформаційно-телекомунікаційних систем, що використовуються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. При цьому передбачається надання митним службам можливості доступу в онлайн-режимі до комерційних систем сторін-учасниць ланцюгів постачання, що створює можливість для значного спрощення процедур митного контролю та оформлення вантажів. Крім того, Рамкові стандарти ВМО [1] визначають «системи вантажної спільноти» (далі – СВС) як такі, що «містять всі елементи, необхідні для митних служб», якщо всі, хто бере участь у транспортному ланцюгу в портах або аеропортах, створюють електронну систему, за допомогою якої вони обмінюються всіма відповідними даними про вантаж і перевезення. Відповідно, митним органам рекомендовано «вивчити можливість участі в таких системах».

Так, наприклад, у великих європейських морських портах (Гамбург, Роттердам, Антверпен, Фелікстоу, Марсель, Барселона, Більбао) всі учасники транспортно-логістичного процесу інформаційно та технологічно об'єднані електронною платформою, яка з'єднує велику кількість систем, що експлуатуються різноманітними організаціями, зокрема тими, що здійснюють інші, крім митного, види державного контролю експортно-імпортних товарів. Ці комерційні інформаційні системи вперше з'явилися у портах Німеччини, Франції та Великобританії наприкінці 70-х – на початку 80-х років минулого століття та отримали загальну назву «Сис-

тема портової спільноти» (англ. “Port Community Systems – PCS”) [26].

Їх поява ознаменувала собою початок нового етапу розвитку логістики загалом та митної логістики зокрема. Із запровадженням в транспортну та логістичну практику PCS в морських та авіаційних портах, у ланцюгах поставки товарів з'явилась нова дійова особа – «Оператор PCS», який визначається на офіційному сайті Міжнародної асоціації портового інформаційного товариства (IPCSA) як організація, яка може бути громадською, приватною або громадсько-приватною, що керує та підтримує діяльність PCS, для якої PCS є основою бізнесу. Там же вказуються основні послуги, що надаються користувачам (імпортерам, експортерам, експедиторам) оператором PCS, серед яких головними є:

- легкий, швидкий та ефективний обмін електронною бізнес-інформацією, її повторне використання та узагальнення протягом 24 годин, 7 разів на тиждень, протягом всього року;

- декларування товарів митним органам [26].

Далі для демонстрації практики спільного з митними органами використання комерційних систем обміну інформації звернемось до тексту Керівництва «Митне оформлення імпортно-експортних вантажів: система обробки декларацій трейдера», розміщеному на офіційному сайті Уряду Великобританії Департаментом доходів та митниці (HM Revenue and Customs – HMRC) [27]. В зазначеному Керівництві описано використання митної системи CHIEF (Customs Handling of Import and Export Freight) для обробки декларацій про ввезення і вивезення з Великобританії або ЄС через порти та аеропорти товарів та їх декларування в електронному вигляді. З метою оптимального виконання своїх функцій система CHIEF поєднана з незалежними комерційними системами обміну інформацією (у Великобританії вони мають назву CSP – Community Systems Provider), які безпосередньо обслуговують сотні перевізників, транзитні термінали, експедиторів, реєструють і відстежують рух товарів у межах портів та аеропортів². Система CHIEF є частиною системи оцінки ризиків HMRC, яка визначає, які партії або товари в межах партії повинні бути фізично оглянуті, а які підлягають поглибленій документальній перевірці. Це дає змогу митним органам Великобританії зосередитись на роботі з проблемними вантажами та забезпечити безперешкодне проходження митного контролю та оформлення для товарів із низьким рівнем ризику, які переміщуються через кордон держави та/або ЄС.

З наведеного видно, що концепція «Єдиного вікна» в Рамкових стандартах ВМО [1] не є штучно вигаданою, це – логічний наступний крок у розвитку систем обміну комерційною інформацією.

Що стосується аналогічних спільних технологічних схем роботи бізнесу та митних органів в Україні, то необхідно зазначити, що, відповідно до положень Статті 34 Митного кодексу України (далі –

² Так, наприклад, створена в 1986 році «Спільна мережева служба» (CNS) Саутгемптона надає послуги підприємствам в галузі авіаційної та морської логістики, об'єднує судноплавні лінії, порти, експедиторів та перевізників з HMRC у Саутгемптоні, Тілбері, Лондонському порту, Хітроу, Гатвіку, Манчестері, Бірмінгемі, Іммінгемі, Белфасті та Портсмуті.

МКУ), митні органи та суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть «обмінюватися будь-якою інформацією, обмін якою прямо не передбачений законодавством України з питань державної митної справи, зокрема, з метою налагодження співробітництва з питань ідентифікації та протидії ризикам» [25]. Умовою здійснення такого обміну є письмова угода щодо доступу митних органів до електронних інформаційних систем суб'єкта господарювання.

Порівняно з країнами Європи в Україні системи обміну комерційною інформацією мало розвинуті. На етапі практичної реалізації зараз знаходиться лише один проект – «Єдине вікно – локальне рішення» з упровадження «Інформаційної системи портового співтовариства» (далі – ІСПС), існування якого передбачено Постановою Кабінету Міністрів України «Питання пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними» від 21 травня 2012 року № 451 (в редакції Постанови Кабінету Міністрів України від 3 липня 2013 року № 553) [28].

ІСПС є приватною ініціативою (основним виконавцем є ТОВ «ППЛ 33-35»), яка за допомогою Національного комітету Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) та Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН) була підтримана Урядом України.

Беззаперечною перевагою системи ІСПС, впровадження якої розпочато у 2011 році в Одеському морському порту, над іншими системами обміну комерційною інформацією є те, що технологія ІСПС від самого початку передбачає участь митних та інших контрольних органів у роботі із товарами, які переміщуються через митний кордон України. Таким чином, концепція «Єдиного вікна» в межах ІСПС обминула підготовчі етапи створення комерційних систем обміну інформацією, які проходили у європейських портах.

Згодом до цієї системи долучилися порти Чорноморська (колишній – Іллічівськ) та Південного.

За інформацією, оприлюдненою на офіційному сайті системи (див. «Довідку щодо проекту «Єдине вікно – локальне рішення» з упровадження Інформаційної системи портового співтовариства»), станом на початок 2017 року:

– ІСПС забезпечує для своїх учасників проведення у безпаперовому вигляді 18 технологічних операцій транспортно-логістичного процесу, серед яких слід назвати надання дозволу митниці на випуск вантажу з території пункту пропуску та порту, отримання інформації про оформлення квитанції про стягнення митницею єдиного збору під час ввезення товарів у контейнерах в Україну (квитанція МД-1), інформування власника вантажу про здійснення радіологічного контролю тощо;

– правове врегулювання учасників технологічного процесу ІСПС здійснюється на підставі

положень публічної Угоди про інформаційне співробітництво з ДП «Адміністрація морських портів України» (далі – ДП «АМПУ»), укладання якої передбачено Постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 року № 451 [28];

– учасниками ІСПС є 1 034 організації різних форм власності, діяльність яких пов'язана з митною логістикою товарів у згаданих морських портах та 26 державних органів (4 з яких є правоохоронними) [29].

Згідно з даними авторів «Довідки» Мінінфраструктури України ще у 2015 році оцінило позитивний ефект для бізнесу від запровадження концепції «Єдиного вікна» через систему ІСПС на рівні близько 5 млрд. грн. на рік та спрогнозувало збільшення на 15% пропускної спроможності портів за рахунок зменшення часу та вартості операційних витрат на проведення транспортно-логістичних операцій [29].

Водночас з точки зору запровадження в Україні концепції «Єдиного вікна» та імплементації положень УСПТ [2] держава та система ІСПС мають низку невирішених проблем, серед яких слід назвати такі.

1) Локальність. Обмеження сфери застосування трьома портами та обмеження застосування під час митного контролю та оформлення товарів, яке на початковому етапі дало змогу скоротити термін введення в дію системи, сьогодні не дає бізнес-спільноті та митним органам України повністю перейти на безпаперову технологію здійснення митної логістики та застосування «інформаційної» форми митного контролю.

2) Неузгодженість позиції державних органів стосовно шляхів практичної реалізації принципів Рамкових стандартів ВМО [1] загалом та концепції «Єдиного вікна» зокрема. Сьогодні в Україні ведеться робота в таких напрямках, крім описаної вище системи ІСПС:

– «Морське Єдине Вікно», яке розробляється ДП «АМПУ» (з презентацією цього проекту можна ознайомитись у Додатку 12 до Протоколу № 26 засідання Міжвідомчої робочої групи зі спрощення процедур міжнародної торгівлі та логістики в Україні [30]);

– «Митне Єдине вікно», порядок роботи якого затверджено Постановою Кабінету Міністрів України [31], розробленою Міністерством фінансів України.

Запровадження інформаційної системи «Морське Єдине Вікно» здійснюється на підставі Директив ЄС 2010/65, 2002/59 та Поправки 2016 року до «Конвенції про полегшення міжнародного морського судноплавства 1965 року», а також має на меті спрощення та гармонізацію адміністративних процедур під час перевезення вантажів морським транспортом (тобто обмежується питаннями морської транспортної логістики) [32].

Що стосується «Митного Єдиного вікна», то цей порядок має декілька принципових суперечностей із положеннями Рамкових стандартів ВМО [1], оскільки:

– не передбачає укладення митними органами угод про інформаційне співробітництво з іншими контрольними органами та керівну роль митних органів в організації процесу проходження інших видів державного контролю під час проведення митного контролю та оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України;

– передбачає подання паперових копій документів у певних випадках;

– вимагає від суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності створення та подання окремих звернень до митних органів тощо.

3) Відсутність уваги держави до питань створення інституційних умов для «підключення» митних органів України до інформаційних систем іноземних митних адміністрацій та отримання попередньої електронної інформації для виявлення контейнерів і вантажів підвищеного ризику з систем обміну комерційною інформацією країн, що експортують товари в Україну.

Рамкові стандарти ВМО передбачають співпрацю митних адміністрацій країн-учасниць «для забезпечення максимальної безпеки і полегшення функціонування міжнародних ланцюгів поставок товарів у процесі проходження вантажних і контейнерних відправлень по вузлових точках світової торговельної системи».

Інструментами (напрямами) такої співпраці зазначена міжнародна угода визначає такі: 00

– «автоматизований обмін інформацією (на основі узгодженої системи повідомлень);

– сучасні технології для огляду відправлень підвищеного ризику (великоформатні рентгенівські і гамма-апарати, а також детектори радіації для збереження цілісності вантажу і контейнера тощо);

– використання стандартів «першої опори» [1].

Вище вже зазначалось, як відсутність інформаційних угод між митними та іншими контрольними державними органами ускладнює запровадження концепції «Єдиного вікна» в митну логістику України. Зволікання ж митними органами України із початком роботи у цьому напрямі залишає їх без попередньої електронної інформації для виявлення контейнерів і вантажів підвищеного ризику, використання якої Рамкові стандарти ВМО вважають «основним принципом» співпраці між митними адміністраціями [1].

Впровадження системи УЕО (уповноважені ланцюги поставок).

Розглянута вище співпраця митних органів і бізнесу в інформаційній сфері для досягнення цілей Рамкових стандартів ВМО [1] є лише першим кроком у розробленні міжнародної системи ідентифікації операторів міжнародної торгівлі, які забезпечують достатній рівень безпеки у відношенні їх участі в міжнародному торговому шляху поставок (УЕО).

УЕО отримують вигоди у вигляді прискорення митного контролю та випуску у вільний обіг їх вантажів. А митні адміністрації можуть поклада-

тися на своїх партнерів з ділових кіл у питаннях оцінки і протидії загрозам їх торговельним ланцюгам, що значно знизить рівень ризиків для митних адміністрацій.

На державному рівні така співпраця означає збільшення «точок контролю» з одночасним зменшенням витрат державного бюджету країни на здійснення процедур митного контролю та оформлення. В ідеалі весь логістичний ланцюг від виробника в країні експорту до кінцевого споживача в країні імпорту буде забезпечено УЕО, чий статус буде визнаватись всіма митними адміністраціями на шляху переміщення товару.

Країни Європейського Союзу були першими, хто почав реалізовувати концепції УЕО. У червні 2006 року ВМО прийняла міжнародні директиви щодо статусу УЕО, а понад 140 членів ВМО підтримали цю ініціативу та прийняли відповідні державні програми [21]. У січні 2008 року внесено зміни до Митного Кодексу Європейського Союзу, відповідно до яких сертифікати УЕО визнають усі члени ЄС, а сертифікати з надійності та безпеки можуть визнаватись також і видані третіми державами (тобто тими, які не є членами ЄС) на підставі спеціальних угод про взаємне визнання статусу УЕО (це так звані угоди MRA – Mutual Recognition Agreement). Дослідники цих процесів відзначають певну кореляцію між рівнем економічного розвитку держави та поширенням інституту УЕО в ній. Так, за даними 2010 року у Німеччині видано близько 25% від усіх наданих сертифікатів у ЄС, Нідерландах – 15%, Швеції – 10%, Франції – 9%, Італії – 8%, Великобританії – 7% [12; 14, с. 7–8].

Вважаємо що такий висновок наших поважних колег є не цілком вірним. На нашу думку, з огляду на малий термін дії нової редакції Митного кодексу ЄС, на той час близько двох років, вказані вище цифри характеризують не стільки економічний розвиток держави, скільки ефективність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в ній, керуваність митної системи та її готовність до роботи за новими правилами.

Що стосується ситуації з імплементацією концепції УЕО в Україні, то необхідно зазначити, що, незважаючи на встановлені в редакції МКУ від 2012 року [25] норми стосовно можливості надання українським суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності статусу УЕО, відповідні підзаконні акти так і не були розроблені органами виконавчої влади. Це привело до зупинки процесу імплементації положень Рамкових стандартів ВМО [1] в державі.

Крім того, необхідно зазначити, що в чинній редакції МКУ є декілька, на нашу думку, суттєвих недоліків:

1) відсутність норм щодо оцінки «ділової практики» претендента на отримання статусу УЕО значно звужує повноваження митних органів під час розгляду питання про надання такого статусу та

може стати причиною помилок у визначенні відповідності підприємства вимогам законодавства;

2) статус УЕО визнається МКУ лише для українських резидентів, що унеможливило співпрацю зі світовою спільнотою уповноважених економічних операторів.

Ситуація, що склалась, потребує негайного вирішення, оскільки, як вже зазначалось вище, прийняття заходів зі спрощення процедур торгівлі для УЕО є міжнародними зобов'язаннями України за УСПТ, що підлягають виконанню з дати набрання нею чинності (з 22 лютого 2017 року). Серед цих обов'язкових заходів, окрім інших, зазначені:

– зниження в належних випадках вимог щодо документування і даних;

– відстрочення сплати мит, податків, зборів і платежів;

– єдина митна декларація на всі товари, що імпортуються або експортуються у встановлений строк;

– надання іншим членам УСПТ можливості ведення переговорів про взаємне визнання систем уповноважених операторів тощо [2].

Імплементация цих положень УСПТ потребує внесення змін до низки законодавчих та підзаконних актів України.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, сформулюємо такі висновки та пропозиції.

1) Новий напрям діяльності людини «митна логістика», спрямована на прискорення операцій міжнародної торгівлі з одночасним підвищенням безпеки ланцюгів поставок товарів, здійснюється у співпраці бізнесу та митних органів та між митними адміністраціями різних держав.

2) Запропоновані в Рамкових стандартах ВМО [1] концепції «Єдиного вікна» та «Уповноваженого

економічного оператора» приводять до появи нової форми митного контролю – «інформаційного митного контролю», котрий відрізняється від тих, що існували раніше, своєю тотальністю, постійністю та залежністю від інформаційного обміну між державними органами та бізнесом і державними органами різних країн.

3) Україна сьогодні має певні труднощі з виконанням взятих на себе за УСПТ [2] міжнародних зобов'язань, що потребує принаймні:

– розробку та затвердження Міністерством фінансів України порядку та критеріїв оцінки відомостей, заявлених підприємством для отримання статусу уповноваженого економічного оператора, як це передбачено пунктом 13 Статті 13 МКУ [25];

– об'єднання зусиль приватних та державних розробників українського «Єдиного вікна» та створення єдиного механізму з урахуванням європейського досвіду, який буде включати в себе як комерційні операції, так і операції митного та інших видів державного контролю та оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України.

4) З огляду на велику кількість та складність питань, які постають перед державою під час імплементации положень Рамкових стандартів ВМО [1] та УСПТ [2], можливі загрози для національної економічної безпеки і митної безпеки, а також поява значних ускладнень для українського бізнесу під час виходу на міжнародні ринки за подальшого зволікання з практичною реалізацією вказаних норм вважаємо за необхідне запропонувати розробити та затвердити в установленому порядку державну програму «Розвиток митної логістики України в контексті положень Рамкових стандартів ВМО та УСПТ» де визначити головні завдання держави у цьому напрямі державної політики та стратегію їх досягнення.

Список літератури:

1. Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації : міжнародна угода // База даних «Законодавство України» / ВР України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/976_003.
2. Угода про спрощення процедур торгівлі : міжнародна угода // Офіційний сайт МЕРТ України / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=4e6dcfc6-25d5-4364-80ff-994afd1b4572&title=TekstUgodiProSproschenniaProtsecurTorgivli>.
3. Ratifications list: Trade facilitation agreement facility // Official site WTO / World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tfafacility.org/ratifications>.
4. Бондаренко І.О. Послуги в галузі митної справи / І.О. Бондаренко // Митна справа. – 2004. – № 6. – С. 46–52.
5. Восколович Н.А. Экономика платных услуг : учеб. пособие для студ. ВУЗ] / Н.А. Восколович. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 399 с.
6. Дианова В.Ю. Маркетинг таможенных услуг / В.Ю. Дианова, В.В. Макрусев. – М. : РИО РТА, 2005. – 291 с.
7. Коробкова О.М. Сутність та класифікація митних послуг / О.М. Коробкова // Інноваційна економіка. – 2016. – № 61. – С. 225–229.
8. Світлак І.І. До питання про послуги в сфері управління митною справою України / І.І. Світлак // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2006. – Вип. 32. – С. 110–115.
9. Международные перевозки грузов железнодорожным транспортом: теория и практика / [Ю.О. Колейников и др.]. – О. : Плассе, 2012. – 404 с.
10. Федотов О.П. Єдине вікно – локальне рішення / О.П. Федотов // Молодий вчений. – 2016. – № 29.2. – С. 217–220.
11. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : [монографія] / І.Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : АМСУ, 2009. – 543 с.
12. Білоус-Осінь Т.І. Процес становлення уповноваженого економічного оператора як суб'єкта митного права: міжнародний досвід / Т.І. Білоус-Осінь // Адміністративне право і процес. – 2014. – № 2 (8). – С. 181–189. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://applaw.knu.ua/index.php/archiv-nomeriv/2-8-2014>.

13. Вакульчик О.М. Кількісна оцінка якісних характеристик суб'єкта ЗЕД з метою надання статусу уповноваженого економічного оператора / О.М. Вакульчик, І.Д. Харламова // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2013. – № 1. – С. 12–23. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2013_1_4.pdf.
14. Левченко С.Г. Інститут уповноваженого економічного оператора: новела законодавства / С.Г. Левченко // Митна справа: науково-аналітичний журнал з питань митної справи та зовнішньоекономічної діяльності. – 2011. – № 4. – С. 22–30.
15. Інститут уповноваженого економічного оператора в Україні / [Н.В. Мережко, Н.І. Калуга, А.М. Очерет] // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 2. – С. 5–14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2016_2_3.
16. Павленко Є.Б. З практики впровадження Рамкових стандартів безпеки SAPE / Є.Б. Павленко // Митна політика та актуальні проблеми економічної безпеки України на сучасному етапі : мат. II Міжнародної науково-практичної конференції курсантів, студентів та молодих учених (27 березня 2009 року). – Дніпропетровськ, 2009. – С. 44–46.
17. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) / П.В. Пашко. – О. : Плассе, 2009. – 628 с.
18. Пономаренко А.Ю. Підходи к формированию концепции развития транзитных грузовых перевозок по территории Российской Федерации / А.Ю. Пономаренко // Право и экономика. – 2011. – № 5. – С. 48–52.
19. Рудая И.Л. Таможенное регулирование на таможенной территории Таможенного союза: о статусе и роли уполномоченного экономического оператора / И.Л. Рудая // Таможенное дело. – 2009. – № 4. – С. 27–28.
20. Сергійчик В.О. Актуальні питання запровадження інституту уповноваженого економічного оператора: зарубіжний досвід / В.О. Сергійчик // Юридичний вісник. – 2013. – № 2. – С. 166–172.
21. Міжнародні стандарти щодо статусу уповноваженого економічного оператора / [С.С. Терещенко, Г.Д. Симонова, Г.О. Хабло] // Митна безпека. Серія «Економіка». – 2010. – № 2. – С. 71–80.
22. Туржанський В.А. Особливості функціонування інституту уповноваженого економічного оператора в ЄС / В.А. Туржанський, Д.М. Хома // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 29. – С. 68–77. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2016_29_11.
23. Логістика : [навч. посіб.] / [Н.М. Тюріна, І.В. Гой, І.В. Бабій]. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 392 с.
24. Угода про спрощення процедур торгівлі, Категорія А: Міжнародна угода // Офіційний сайт МЕРТ України / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=39e34489-084d-40d8-a852-4025d7f99b39&title=KategoriiaA>.
25. Митний кодекс України : Закон України від 13 березня 2012 року № 4495-VI // База даних «Законодавство України» / ВР України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
26. Port Community Systems: IPCSA // Official site IPCSA / International Port Community Systems Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tfafacility.org/ratifications>.
27. Guidance “Customs Handling of Import and Export Freight: the processing system of trader declarations” // Official site Government UK / Government UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gov.uk/guidance/chief-trader-import-and-export-processing-system>.
28. Питання пропуску через державний кордон осіб, автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників і товарів, що переміщуються ними : Постанова КМУ від 21 травня 2012 року № 451 // База даних «Законодавство України» / КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/451-2012-%D0%BF/paran3#n3>.
29. Щодо проекту «Єдине вікно – локальне рішення» з упровадження Інформаційної системи портового співтовариства : довідка // Оф. сайт Single Window / Single Window [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://singlewindow.org/upload/dodatok_7.pdf.
30. Презентація проекту «Морське Єдине Вікно» : Додаток 12 до Протоколу № 26 засідання Міжвідомчої робочої групи зі спрощення процедур міжнародної торгівлі та логістики в Україні // Оф. сайт Single Window / ДП «АМПУ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.singlewindow.org/upload/Protokol_z_dodatkami_26_MRG\(2\).pdf](http://www.singlewindow.org/upload/Protokol_z_dodatkami_26_MRG(2).pdf).
31. Деякі питання реалізації принципу «єдиного вікна» під час здійснення митного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів державного контролю : Постанова КМУ від 25 травня 2016 року № 364 // База даних «Законодавство України» / КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/364-2016-%D0%BF>.
32. Федоров О.О. «Единое окно»: в многообразии единство / О.О. Федоров // Транспорт. – 2017. – Вип. 7/1 (964). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://transport-journal.com/news/edynoe-okno-v-mnohoobrazyy-edynstvo>.

Колісниченко П.Т., к. е. н., доцент,
науковий співробітник
Уманський державний педагогічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ КРІЗЬ ПРИЗМУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

Колісниченко П.Т. Тенденції розвитку підприємств малого і середнього бізнесу крізь призму системи оподаткування. У статті проведено дослідження змісту і значення МСП, стану їхнього розвитку. Проаналізовано особливості та тенденції розвитку суб'єктів підприємництва в Україні. Запропоновано й обґрунтовано напрями оподаткування МСП, превентивні заходи для поліпшення економічних процесів.

Ключові слова: МСП, стан, тенденції, оподаткування, заходи.

Колісниченко П.Т. Тенденции развития предприятий малого и среднего бизнеса сквозь призму системы налогообложения. В статье проведено исследование содержания и значения МСП, состояния их развития. Проанализированы особенности и тенденции развития субъектов предпринимательства в Украине. Предложены и обоснованы направления налогообложения МСП, превентивные меры для улучшения экономических процессов.

Ключевые слова: МСП, состояние, тенденции, налогообложение, мероприятия.

Kolisnichenko P.T. Trends of SME's sector development and the taxation system. The article is devoted to the study of the meaning and importance of small and medium enterprises in modern conditions, the state of their development. The peculiarities and tendencies of business entities development in Ukraine are analyzed. Proposed and substantiated directions of taxation of SME's sector, preventive measures for the improvement of economic processes.

Key words: small and medium enterprises, state, trends, taxation, measures.

Постановка проблеми. Одним із найбільш важливих напрямів поступу економіки нашої держави та передових країн є саме розвиток малого і середнього бізнесу (МСБ). У сучасних умовах загострення криз у різних сферах економіки України суб'єкти малого і середнього підприємництва (МСП) мають істотне значення у процесі стабілізації національної економіки, вирішенні соціальних витань. Така ситуація зумовлена системою різних причин. Насамперед такий вид підприємництва не вимагає величезних капіталовкладень, а водночас забезпечує чималу оборотність наявних ресурсів. Із огляду на зарубіжний досвід створення сприятливих умов для функціонування та розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва дає змогу країнам піднятися на конкурентні щаблі в міжнародному середовищі. За умови переведення діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва у тіньовий сектор чи їхніх банкрутств і згортання діяльності можливі зменшення надходжень до бюджетів усіх ієрархічних рівнів, скорочення кількості споживання й обсягів виробництва, як наслідок, відбуваються зростання безробіття, відтік кваліфікованого персоналу за кордон. Все це зумовлено збільшенням ставок оподаткування прибутку, ставок нарахування на фонд заробітної плати. Вкрай суттєво провести аналіз та розробити комплекс превентивних засобів для поліпшення діяльності МСП у контексті процесу їхнього оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні засади дослідження процесів розвитку малого та середнього підприємництва, переоцінки значення МСБ у міжнародній економічній системі лягли в основу праць західних науковців, таких як, зокрема, Д. Сторі, П. Рейнольдс, А. Освальд. Посеред національних мислителів, які розглядали питання функціонування та розвитку підприємництва МСБ, державної політики, стимулювання та регулювання їхньої діяльності, подолання перешкод та чинників, які впливають на показники малого підприємництва, варто виділити В. Гейця, Л. Воротіну, М. Денисенка, В. Ляшенка, О. Кужель, Д. Ляпіна, Ю. Макогона та багатьох інших. Науково-методологічні питання поліпшення системи оподаткування в Україні постійно знаходяться в полі зору провідних вітчизняних науковців, таких як, зокрема, З. Варналій, С. Дробязко, М. Слатвінська, В. Хомутенко. У працях провідних науковців розглядаються питання недосконалості податків, проблемності адміністрування та впливу податкової системи на економіку країни, подаються рекомендації щодо розвитку МСП. Однак ці питання все ще не до кінця висвітлені, потребують подальших розробок для стабілізації економічного розвитку підприємств МСБ, поліпшення підприємницького клімату в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення значення малого і середнього підприємництва

у сучасній соціально-економічній системі, аналізування особливостей та тенденцій розвитку суб'єктів підприємництва в Україні, дослідження й обґрунтування заходів з оподаткування МСП, вироблення превентивних заходів для поліпшення економічних процесів у нашій державі.

Виклад основних результатів. Проблема стійкого розвитку малого та середнього підприємництва є досить актуальною і популярною для вивчення. За останні роки засвідчуємо хвилеподібну тенденцію функціонування і розвитку суб'єктів господарювання в Україні. Відчутним стало припинення діяльності багатьма суб'єктами господарювання (рис. 1). І причин для виникнення такої ситуації більше ніж достатньо.

Значення підприємств малого і середнього бізнесу для суспільного та економічного розвитку України є безспірним. Насамперед це підтверджують отримані статистичні дані, наприклад, участь МСП доданий вартості складає більше 60%. Малі та середні підприємства найбільший внесок роблять у створення робочих місць. В Україні понад 67% працівників працюють в секторі МСБ [4; 5]. Виходячи з тенденцій розвитку,

статистичних даних та результатів опитувань, вважаємо, що вагомий вплив на функціонування і розвиток малих і середніх підприємств має податкове поле. Система податків в Україні є однією з надскладних, суперечливих як і посеред країн європейського сегменту, так і в глобальному аспекті. Такий стан демонструють отримані рейтинги, дані обчислень, проведених міжнародними організаціями та описаних у звітах. Відповідно до очікуваних результатів щодо дії Податкового кодексу та ухвалених законів, які впливають на роботу МСП, відзначається переважаюче погіршення ситуації в діяльності підприємств.

Розглядаючи значення МСП і вирішення питань зайнятості населення, слід констатувати їхню важливу роль у створенні робочих місць (табл. 1).

Питома вага найнятих працівників суб'єктами господарювання середнього розміру відносно загальної кількості підприємств дещо зросла і склала більше 40%, водночас питома вага персоналу, який зайнятий і працює на малих підприємствах, сягала дещо більше 33%. Найбільше скорочення питомої ваги працівників було відчутно через зменшення

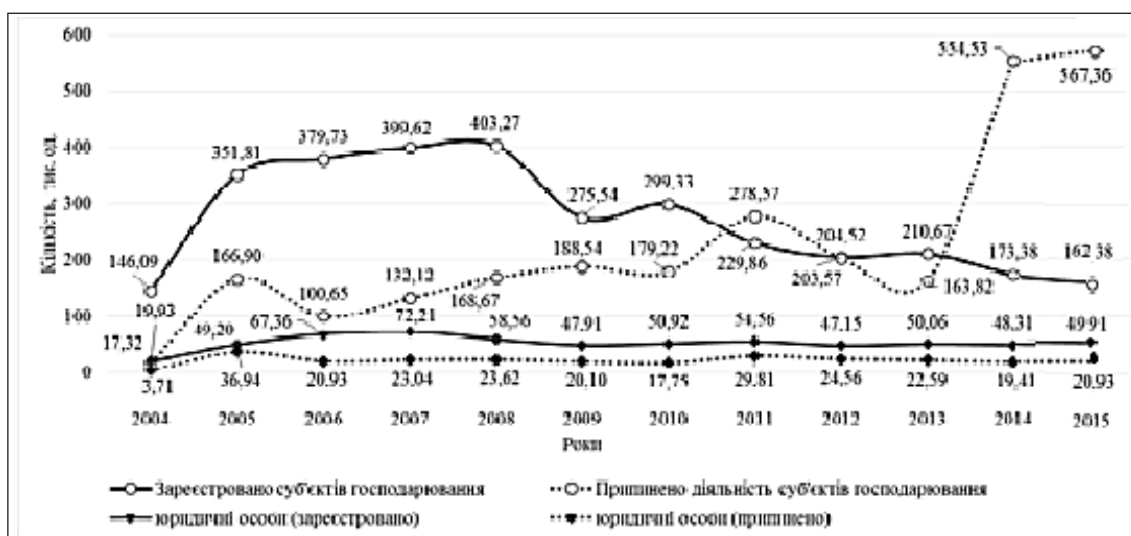


Рис. 1. Динаміка суб'єктів господарювання в Україні за 2004–2015 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Таблиця 1

Кількість найманих працівників на підприємствах МСП

Індикатори	Кількість найманих працівників, тис. осіб				
	Підприємства загалом, тис. осіб	Середні підприємства, тис. осіб	Малі підприємства		Фізичні особи-підприємці, тис. осіб
			Усього, тис. осіб	З них: мікропідприємства, тис. осіб	
2010 р.	8 845,7	3 392,3	2 043,7	762,1	1 009,4
2011 р.	8 757,9	3 251,6	2 011,8	757,4	1 045,6
2012 р.	8 620,4	3 141,9	1 951,5	736,6	1 042,7
2013 р.	8 279,4	3 010,2	1 891,8	734,4	993,9
2014 р.	7 100,1	2 694,8	1 583,0	626,7	907,1
2015 р.	6 437,7	2 603,2	1 466,4	587,8	659,6

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

їхньої кількості у фізичних особах-підприємцях (ФОП), а власне через зростання податкового навантаження, ліквідацію та припинення роботи ФОП.

Питома вага прибутковості підприємств певною мірою взаємообернена до величини та розміру підприємства. Наприклад, питома вага прибуткових підприємств посеред суб'єктів господарювання великих розмірів у 2015 році склала більше 55%, посеред суб'єктів господарювання середніх розмірів – більше 71%, посеред суб'єктів господарювання малих розмірів – понад 73% (табл. 2). Ефективний та результативний розвиток підприємств середнього і малого бізнесу, вочевидь, залежні від напрямів поліпшення фінансових методів підтримки сталого поступу економіки держави.

З 2017 р. запропоновані зміни до Податкового Кодексу України, які внесені такими законами: ЗУ «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» від 20 грудня 2016 р. № 1791-VIII; ЗУ «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» від 21 грудня 2016 р. № 1797-VIII [6].

Важливим питанням постало виявлення особливостей впливу податкового навантаження на розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. З 2016 р. діє ЄСВ (єдиний соціальний внесок), який зменшили до 22%, а у минулі роки він складав в середньому 36%. У 2017 р. відбулись певні зміни у спрощеній системі оподаткування, наприклад, у разі розрахунку загальної чисельності найманих осіб у ФОП не враховуються ті працівники, які під час мобілізації призвані на військову службу.

З 2017 р. підприємці, що працюють на загальній системі оподаткування, повинні сплачувати ЄСВ незалежно від наявності доходів.

Фізичні особи-підприємці (ФОП) на загальній системі оподаткування та особи, що проводять незалежну професійну діяльність, зобов'язані

нараховувати та сплачувати ЄСВ у розмірі, не меншому мінімального страхового внеску, незалежно від отриманого доходу у звітному році чи окремому місяці звітного року. Для ФОП, що віднесені до I групи єдиного податку, сума ЄСВ не може бути меншою за 0,5 мінімального страхового внеску із зарахуванням відповідних періодів провадження підприємницької діяльності до страхового стажу, пропорційно сплаченому єдиному внеску. Також у 2017 р. ФОП, зокрема ті, хто обрали спрощену систему оподаткування, є пенсіонерами за віком або інвалідами, а також отримують, відповідно до закону, пенсію або соціальну допомогу, звільнюються від сплати ЄСВ [8].

З 2016 р. розпочав діяти новий розмір земельного податку. У минулі роки цей розмір був на рівні 1% від грошової оцінки земельної ділянки, яка розраховувалась з огляду на зональний коефіцієнт та площу землі, норматив вартості одного метру квадратного землі та коефіцієнт функціонального застосування землі. Так, у 2016 р. використовували коефіцієнт інфляції 1,43, а ставка податку зросла до 3% з метою визначення земельного податку. Отже, земельний податок був збільшений майже в 4,31 рази.

У 2017 р. були зроблені такі нововведення: мінімальний розмір орендної плати за землі державної та комунальної власності не може бути менше розміру земельного податку, що було встановлено для відповідної категорії земельних ділянок на відповідній території. Встановлено коефіцієнт індексації за 2016 р.: 100% для сільськогосподарських угідь, 106% для земель несільськогосподарського призначення [8].

Порівнюючи умови діяльності підприємств різного розміру, варто зазначити, що суб'єкти господарювання великих розмірів, що використовують традиційну систему оподаткування, можуть знижувати податок на прибуток саме на суму податку на нерухоме майно. Суб'єкти господарювання малих розмірів, оскільки виступають як платники лише єди-

Таблиця 2

Основні фінансові результати до оподаткування відповідно до видів економічної діяльності

Показники	2014 р.			2015 р.			
	середні підприємства	малі підприємства	мікро-підприємства	середні підприємства	малі підприємства	мікро-підприємства	
Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	-199 180,3	-175 262,4	-100 967,0	-91 161,8	-111 906,7	-57 964,7	
Підприємства, які одержали прибуток	У відсотках до загальної кількості підприємств	62,6	66,5	66,9	71,1	73,9	73,6
	Фінансовий результат, млн. грн.	103 427,9	49 156,13	18 697,53	186 781,4	95 483,03	33 106,02
Підприємства, які одержали збиток	У відсотках до загальної кількості підприємств	37,4	33,5	33,1	28,9	26,1	26,4
	Фінансовий результат, млн. грн.	302 608,2	224 418,5	119 664,5	277 943,2	207 389,4	91 070,0

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

ного податку, на жаль, такої змоги не можуть мати. Зрештою, податковий тягар є надто вищим на малий сектор, ніж на великий сегмент.

Проблемою для МСП постає складність, а часом і неспроможність сплати надвеликого земельного податку та податку на нерухомість, позбавлення права власності, права на майно тощо. Сьогодні простежуються брак комплексного глибинного аналізування роботи підприємств МСБ, недостатність звітів за відповідними показниками, що дадуть змогу МСП отримати різні пільги чи інше обчислення розрахунку величини окремих податків згідно з розміром найбільшого доходу. Вся ця ситуація може вже спричиняє та може в подальшому ще більше спричинити ліквідацію великої частини малих і середніх підприємств.

Відповідно до статистичних даних велика частина підприємств є збитковою. Вони потребують умов, які б сприяли покращенню свого фінансово-господарського стану. І тут йдеться не про дотації чи інші наявні види перерозподілу коштів, що спершу були отримані від МСП у ході завищених податків, а про встановлення аргументованої та адекватної розвитку (не жевріння чи виживання) величини податків. Все це не сприяє наповненню бюджету країни, регіонів, а лише призводить до збільшення кількості збиткових підприємств. Значення малого і середнього бізнесу відносно наповнення бюджетів усіх ієрархічних рівнів наведено у табл. 3.

За поточний період було змінено перелік витрат приватного підприємця на загальній системі опо-

даткування та виключено із суми витрат акцизний податок з реалізованих суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів. Водночас надано право за власним бажанням включати до складу витрати, які пов'язані з провадженням господарської діяльності, амортизаційні відрахування з веденням відповідного окремого обліку [8]. Це певною мірою дало змогу налагодити процес маневрування для підприємств МСП. Варто звернути увагу на результати наповнення грошовими коштами бюджету фізичними особами-підприємцями (табл. 4).

Величина податку на прибуток, яка відрахована до бюджету МСП, наведена у табл. 5.

Варто зазначити, що загальна сплата єдиного податку й податку на прибуток МП перебуває практично на одному ступені відносно сум податку на прибуток, яка сплачена великими, зокрема середніми, фірмами. Всезростаюче значення малого бізнесу і, що важливо, у поповненні бюджету держави демонструє те, що поступово зростає кількість малих підприємств, які переходять на спрощену систему оподаткування, отже, збільшується сума податків, які вони сплачують до бюджету.

Податкове навантаження, яке накладається на МСП, наведено у табл. 6. Фізичні особи-підприємці (ФОП) та малі підприємства, які перебувають і працюють за спрощеною системою оподаткування, відчувають найбільший податковий тягар і тиск.

Аналіз податкових змін до бюджету у 2017 р. засвідчив процес стагнації економіки України, зрос-

Таблиця 3

Значення малого і середнього бізнесу щодо наповнення бюджетів усіх ієрархічних рівнів

Показники	2014 р.		2015 р.		
	середні підприємства	малі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.	1 723 151,53	705 000,52	2 168 764,82	937 112,82	
Підприємства, які одержали прибуток	У відсотках до загальної кількості підприємств	62,64	66,53	71,13	73,91
	Фінансовий результат, млн. грн.	103 427,92	95 483,02	186 781,42	95 483,02
Податки, сплачені до бюджету, млн. грн.	Податок на прибуток (18%)	18 617,02	3 437,39	33 620,65	1 718,69
	Єдиний податок (5%)	–	37 484,51	–	42 170,08
Усього сплачених податків усіма малими підприємствами, млн. грн.	–	32 609,83	–	43 888,78	
100 відсотків єдиного податку, млн. грн.	–	35 250,026	–	46 855,65	

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

Таблиця 4

Наповнення бюджету ФОП

Індикатори	2014 р.	2015 р.
Кількість найманих працівників, тис. осіб	907,02	659,48
Єдиний податок (20% щодо мінімальної заробітної плати), тис. грн.	220 945,18	181 758,17

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

Величина податку на прибуток, яка відрахована до бюджету МСП

Індикатори		Малі підприємства	ФОП	Разом малі підприємства і фізичні особи-підприємці	Співвідношення частки великих до малих підприємств	Співвідношення частки великих до ФОП
Сума податку на прибуток, сплачена в бюджет, млн. грн.	2014 р.	35 250,03	220,95	35 470,98	0,94	150,27
	2015 р.	46 855,64	181,76	47 037,41	1,12	289,33

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

Податкове навантаження, яке накладається на МСП

Чинники державної політики	Розмір підприємств			
	Середні підприємства	Малі підприємства		Фізичні особи-підприємці
		Працюють на традиційній системі оподаткування	Працюють на спрощеній системі оподаткування	
Зростання мінімальної з/п (зарплати)	Зростання загальної суми єдиного соціального внеску	Зростання загальної суми єдиного соціального внеску	Зростання загальної суми єдиного соціального внеску. Зростання загальної суми єдиного податку	Зростання загальної суми єдиного соціального внеску. Зростання загальної суми єдиного податку
Зміни податку на нерухомість	Не підлягають зменшенню		Зростання загальної суми податку на нерухомість	
Зниження розміру єдиного соціального внеску	Можлива економія	Можлива економія	Можлива економія	Можлива економія

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 7–9]

тання податкового навантаження (особливо на ФОП), відсутність економічного зростання, збільшення масштабів негативу від податкових інновацій. Тому наслідками стали звільнення працівників, закриття підприємств, детінізація бізнесу, розширення тіньової економіки.

Українське податкове законодавство, яке й передбачає можливості праці у спрощений спосіб, все ж таки підкріплене багатьма негативами. Передусім нестабільність податкового законодавства не сприяє поліпшенню функціонування та розвитку малих і середніх підприємств. Вирішення цих питань потребує покращення прозорості податкової системи, введення спрощень у податковому навантаженні, зменшенні складності ухвалених рішень.

Висновки. Незважаючи на те, що в Україні відчутний розвиток малого і середнього підприємництва, нескладно зауважити суттєві бар'єри для стабільного розвитку економіки підприємств та держави. Суттєвими обмеженнями поступу підприємств МСБ є оподаткування, високі ставки, складність обчислення. Серед основних проблем, на які державні інституції повинні спрямувати зусилля для вирішення низки питань розвитку МСП, слід назвати опрацювання законодавства для покращення діяльності малого і середнього підприємництва; розроблення і впровадження заходів для зменшення податків, що сприятимуть окремим суб'єктам

МСБ виходу із тіньового сектору, отриманню й удосконаленню ресурсного, новітнього матеріально-технічного забезпечення; формування ефективного механізму втілення державної політики для стимулювання та підтримки малого й середнього бізнесу.

Таким чином, подальшими діями уряду у стратегічному майбутньому мають стати перегляд і створення чіткого законодавчого та податкового поля, справедливого та сприятливого для усіх економічних одиниць, зокрема, для розвитку малого підприємництва; підтримка фінансової, інвестиційної, кредитної сторони діяльності; забезпечення умов, формування середовища для розвитку малих і середніх підприємств.

З цією метою перегляд та формування адекватного законодавчого та податкового поля для стимулювання розвитку малого і середнього підприємництва завбачають формування додаткових податкових умов для суб'єктів малого і середнього підприємництва; створення максимально чітких і несуперечливих нормативних документів, які зорієнтовані на стимулювання МСП; виключення правових протиріч і положень, які стримують поступ приватного підприємництва; визначення системи правових гарантій у напрямі захисту приватної власності та свободи; систематизацію та трансформацію заходів державного регулювання, моніторингу та контролю діяльності МСП.

Список літератури:

1. Білик М. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : [монографія] / М. Білик, Т. Білик. – К. : ТОВ «ПанТот», 2012. – 364 с.
2. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / [З. Варналій, Т. Васильців, Д. Покришка] // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С. 49–54.
3. Дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/opernew.html>.
4. Діяльність суб'єктів малого підприємництва : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/iik/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_ii/osp_u.htm.
5. Інформація про кількість реєстраційних дій, проведених державними реєстраторами в Україні станом на 1 січня 2016 р. / Департамент державної реєстрації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ddr.minjust.gov.ua>.
6. Новації Податкового кодексу – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apru.org.ua/news/-2017>.
7. Святенко І. Спрощення оподаткування як метод податкового стимулювання малого підприємництва / І. Святенко // Економічний простір. – 2014. – № 83. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escros_2014_83_13.pdf.
8. Які зміни в оподаткуванні очікують український бізнес найближчим часом? // Податкові новації 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.golovbukh.ua/article/6072-qqq-17-m2-13-02-2017-vs-podatkov-zmni-z-rochatku-2017-roku#pod_7.
9. Юринець З. Чинники, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки / З. Юринець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4. – Т. 1 (202). – С. 230–233.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.1:656.078.8 (045)

Галькевич М.В., старший викладач
*Київський транспортний коледж
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана П. Конашевича-Сагайдачного (м. Кілія)*

СИСТЕМА ФАКТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Галькевич М.В. Система факторів забезпечення ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності на транспортних підприємствах. У статті розглянуто основні класифікації факторів, що впливають на процеси управління конкурентоспроможності підприємств, а також виділено фактори розвитку підприємств за різними видами транспорту. Класифікацію факторів забезпечення ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності пропонується здійснювати з урахуванням розробленої автором структуризації потенціалу конкурентоспроможності. Запропоновані фактори класифіковано за джерелами утворення, впливом на складові, процесами управління. Отже, виділяються фактори, що впливають на ефективність формування, нарощування та реалізації потенціалу конкурентоспроможності. Описані фактори є методичною основою для подальшої формалізації основних показників оцінювання ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності транспортних підприємств.

Ключові слова: фактори, потенціал конкурентоспроможності, структура, ресурси, можливості, структура управління, компетенції, транспортне підприємство.

Галькевич М.В. Система факторов обеспечения эффективности управления потенциалом конкурентоспособности на транспортных предприятиях. В статье рассмотрены основные классификации факторов, влияющих на процессы управления конкурентоспособности предприятий, а также выделены факторы развития предприятий по различным видам транспорта. Классификацию факторов обеспечения эффективности управления потенциалом конкурентоспособности предлагается осуществлять с учетом разработанной автором структуризации потенциала конкурентоспособности. Предложенные факторы классифицированы по источникам образования, влиянию на составляющие, процессам управления. Итак, выделяются факторы, влияющие на эффективность формирования, наращивания и реализации потенциала конкурентоспособности. Описанные факторы являются методической основой для дальнейшей формализации основных показателей оценки эффективности управления потенциалом конкурентоспособности транспортных предприятий.

Ключевые слова: факторы, потенциал конкурентоспособности, структура, ресурсы, возможности, структура управления, компетенции, транспортное предприятие.

Halkevych M.V. The system of factors of providing efficiency of management of competitiveness potential at transport enterprises. The article considers the main classifications of factors, which influence processes of management of the competitiveness of enterprises, as well as distinguishes factors of development of enterprises by different modes of transport. It is proposed to conduct a classification of factors of providing efficiency of competitiveness potential management taking into account competitiveness potential structuralization developed by the author. Proposed factors are classified by sources of generation, impact on components, and processes of management. In such a manner, factors that influence the efficiency of formation, building, and realization of the competitiveness potential are distinguished. The factors described are the methodological basis for the further formalization of the main indicators of assessment of the efficiency of management of the competitiveness potential of transport enterprises.

Key words: factors, competitiveness potential, structure, resources, opportunities, management structure, competencies, transport enterprise.

Постановка проблеми. Управління потенціалом конкурентоспроможності на транспортних підприємствах базується на умовах ринкового середовища

і запитах споживачів транспортних послуг, факторах і внутрішньосистемних параметрах розвитку економічного потенціалу підприємств. Управління

розвитком потенціалу конкурентоспроможності здійснюється відповідно до загальної мети і стратегій, принципів та методичних підходів, що зумовлені передумовами функціонування підприємства на ринку транспортних послуг. Особливе значення мають передумови, які визначаються потребами споживачів і впливають на якість, прибутковість транспортної послуги та ринковий статус підприємства. Крім того, дуже важливі передумови, пов'язані з конкурентами і постачальниками ресурсів, тому що будь-який потенціал підприємства втрачає свою вартість та цінність через непродуману ресурсно-логістичну політику і тиск на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною основою управління конкурентоспроможністю підприємства є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії, зокрема ключові положення теорії ринку, теорії конкуренції та конкурентних переваг, концепції стратегічного управління, сучасної управлінської парадигми, а також базові принципи та прикладні інструменти, напрацьовані в рамках сучасних управлінських підходів. Проблеми управління на транспортних підприємствах розглядаються в працях Г.Ю. Кучерук [1], О.М. Криворучко [2], В.Г. Шинкаренка [3], В.Л. Диканя [4]. Дослідження А.Є. Воронкової [5], Н.С. Краснокутської [6], Р.А. Фатхутдінова [7], Б.Є. Бачевського [8], В.І. Чобіток [9] частково розкривають поняття потенціалу конкурентоспроможності підприємств, проте не враховують специфіки транспортної галузі.

Ефективність управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств транспортної галузі потребує уточнення основних факторів, що в подальшому дасть змогу описати методичне забезпечення розвитку потенціалу конкурентоспроможності, сформуванню множини параметрів ефективності взаємодії внутрішніх та зовнішніх складових потенціалу конкурентоспроможності.

Постановка завдання. Метою дослідження є формалізація та опис факторів, що впливають на ефективність формування та реалізації складових потенціалу конкурентоспроможності на транспортних підприємствах.

Виклад основних результатів. Ефективність управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств транспортної галузі потребує уточнення основних методичних підходів, принципів і факторів, що в подальшому дасть змогу описати методичне забезпечення розвитку потенціалу конкурентоспроможності, сформуванню множини параметрів ефективності взаємодії внутрішніх та зовнішніх складових потенціалу конкурентоспроможності. Так, до зовнішніх факторів функціонування і розвитку потенціалу підприємства Н.С. Краснокутська відносить економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній,

суспільних груп, політичних сил тощо [6]. Такими заходами, як правило, виступають податкові, процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, тиск політичних сил. Крім того, важливим зовнішнім фактором є також ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в галузі).

До внутрішніх факторів відноситься насамперед стратегія підприємства, для реалізації якої формуються потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура [6].

В теорії конкуренції основними факторами, що впливають на умови конкурентної боротьби, В.В. Вертель називає такі [10]:

- 1) розмір ринку (чим більше, тим сильніше конкуренти);
- 2) темп росту ринку (швидкий ріст полегшує проникнення на ринок);
- 3) потужність (зайві потужності призводять до падіння цін);
- 4) перешкоди для входу чи виходу з ринку;
- 5) ціна;
- 6) рівень стандартизації продукції;
- 7) мобільні технологічні модулі;
- 8) вимоги до розмірів капіталовкладень;
- 9) вертикальна інтеграція.

При цьому на підприємстві автор чинниками конкурентоспроможності називає:

- конкурентоспроможність послуг підприємства на зовнішньому та внутрішньому ринках;
- вид послуг;
- місткість ринку;
- легкість доступу на ринок;
- однорідність ринку;
- конкурентні позиції підприємств;
- конкурентоспроможність галузі;
- можливість технічних нововведень.

О.С. Романова детально досліджувала внутрішні фактори забезпечення конкурентного потенціалу підприємства, до яких віднесла рівень використання виробничої потужності, рівень кадрового потенціалу, якість продукції та упаковки, асортимент, фінансову стійкість, інноваційну активність, корпоративну культуру, ресурсне забезпечення, розміщення підприємства, інформаційні технології, стан збутової системи [11].

На транспорті фактори забезпечення ефективності розвитку досліджували багато науковців. Так, В.Г. Шинкаренко та О.М. Криворучко під час опису факторів конкурентоспроможності автотранспортних послуг виділяють дві групи відповідно до конкурентних переваг [2; 3]:

- 1) цінові (ціна надання послуг, наявність привабливої системи знижок, можливість післяпродажного обслуговування);

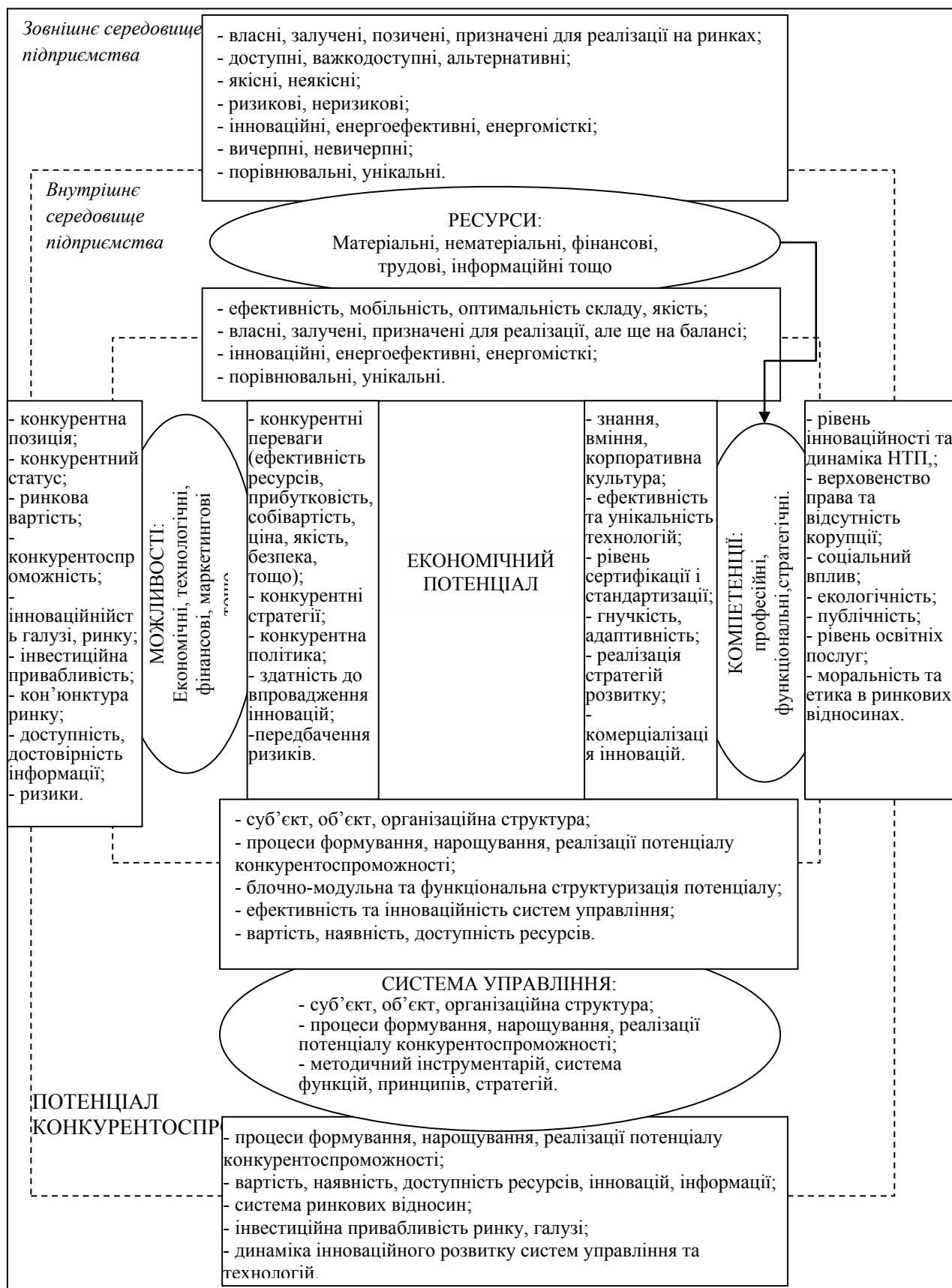


Рис. 1. Структура потенціалу конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розроблено автором

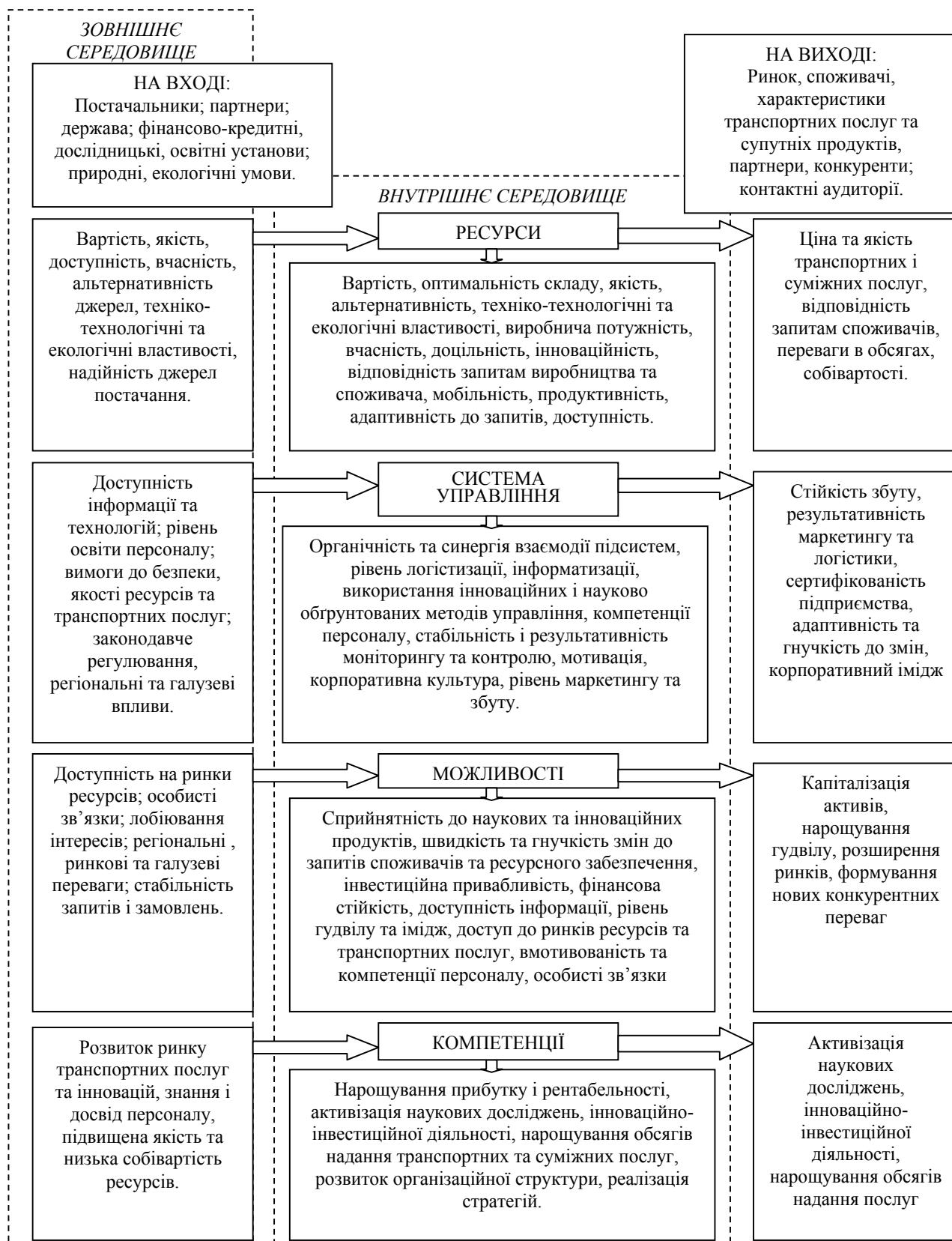


Рис. 2. Фактори забезпечення ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності транспортних підприємств

Джерело: розроблено автором

2) якісні (якість пропозиції послуг, якість споживання послуг, задоволеність якістю послуг).

І.М. Кирчага, узагальнивши дослідження розвитку конкурентоспроможності автотранспортних підприємств, структурувала чинники відповідно до макро- та мікросередовища [12]:

1) макросередовище включає політико-правові, екологічні, ринково-галузеві, соціально-економічні та демографічні фактори, а також науково-технічний прогрес;

2) мікросередовище включає структурно-організаційні, ресурсні, техніко-технологічні, економічні, соціологічні та культурологічні фактори.

На авіаційному транспорті Т.Н. Шкода виділяє такі фактори стратегічного середовища щодо забезпечення конкурентоспроможності потенціалу [13]:

- економічні впливи (економічна нестабільність);
- політика (політична нестабільність, підтримка уряду);
- законодавство (недосконалість законодавства);
- соціальна сфера (зростання грошових доходів населення);
- розвиток науки і техніки (нові технології);
- конкурентно-ринкові впливи (відносно слабка місцева конкуренція, лібералізація ринку стосовно іноземних перевізників);
- технічний потенціал (якісний продукт/стандарт, стан безпеки);
- кадрова складова (висококваліфікований персонал);
- маркетингова складова (висока частка ринку, лояльність споживачів);
- фінансова складова (неадекватне фінансування, тиск через зростання витрат, потреби у грошових коштах);
- організаційні можливості (партнерство з іншими перевізниками, стратегічні партнери, права на маршрути).

В процесі дослідження потенціалу конкурентоспроможності залізничного транспорту В.І. Чобіток виділяє такі фактори формування конкурентоспроможності підприємств: вартість виробництва; технологія; номенклатура продукції; асортимент; якість, ресурси, виробнича потужність, організаційна структура; керівний склад; стабільність обраного курсу, співвідношення власних, залучених і позичкових коштів; можливість швидкої мобілізації значних сум; доступність і стабільність фінансування; можливість інвестування інноваційних про-

єктів, наявність власної лабораторії для контролю за якістю сировини, продукції, відходів; розробка нової продукції; раціоналізація виробництва, дослідження ринку і конкурентів; поширення виробленої продукції; аналіз ринку споживачів; рекламні заходи; імідж компанії, наявність торговельних марок та брендів у стратегічному портфелі підприємства; конкурентне ціноутворення; післяпродажне обслуговування; пропонувані асортимент продукції [13].

На водному транспорті В.Г. Коба та І.В. Гладка фактори розвитку галузі розподіляють на внутрішні та зовнішні. Критерієм такого поділу є залежність факторів від трудових зусиль колективів судноплавних компаній, господарських рішень, що приймаються на рівні підприємства. Тому до зовнішніх факторів віднесені такі, дія яких не залежить або майже не залежить від якості роботи підприємства, внутрішніх – можливе управління такими факторами на рівні судноплавних компаній [14, с. 69].

Проте праць щодо формалізації факторів забезпечення ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності транспортних послуг майже немає. Тому на основі розробленої структури (рис. 1.) та досліджених особливостей управління потенціалом транспортних підприємств автором обґрунтовано систему внутрішніх та зовнішніх факторів забезпечення формування, нарощування та реалізації потенціалу конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг (рис. 2).

Висновки. Отже, запропоновані фактори забезпечення ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності класифіковано за:

- джерелами утворення (в зовнішньому та внутрішньому середовищах);
- впливом на складові (ресурси, система управління, можливості та компетенції);
- процесами управління (на вході впливають на формування потенціалу, у внутрішньому середовищі – нарощування, на виході – реалізацію та розвиток конкурентних переваг).

Також необхідно зазначити, що, на відміну від наявних класифікацій факторів забезпечення конкурентоспроможності потенціалу, автором пропонується розглядати проблематику впливу середовища на ефективність управління. Отже, описані фактори є методичною основою для формалізації основних показників для оцінювання ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності транспортних підприємств.

Список літератури:

1. Криворучко О.М. Менеджмент якості на підприємствах автомобільного транспорту: теорія, методологія і практика : [монографія] / О.М. Криворучко. – Х. : Вид-во ХНАДУ, 2006. – 404 с.
2. Кучерук Г.Ю. Системоутворююча роль логістики в забезпеченні якості надання послуг / Г.Ю. Кучерук // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2007. – Вип. 16. – С. 25–32.
3. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия : [монографія] / В.Г. Шинкаренко. – Х. : ХНАДУ, 2003. – 186 с.
4. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів : [моногр.] / [В.Л. Дикань, М.І. Данько, Н.В. Якименко]. – Х. : УкрДАЗТ, 2008. – 170 с.

5. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] / А.Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Восточно-украинского национального ун-та, 2000. – 315 с.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства. Формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
8. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. пос.] / [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблоська, О.О. Решетняк]. – К. : Центр учбової літератури, 2009 – 400 с.
9. Чобіток В.І. Розробка стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств / В.І. Чобіток, О.В. Астапова // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – № 49. – Х. : УкрДУЗТ, 2015. – С. 160–165.
10. Вертель В.В. Оцінка конкурентоспроможності залізничного транспорту на ринку пасажирських перевезень / В.В. Вертель, О.С. Калюжний // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка та управління». – 2013. – Вип. 23–24. – С. 118–122.
11. Романова О.С. Вопросы формирования конкурентного потенциала предприятий / О.С. Романова // Вопросы теории. – 2007. – № 6. – С. 127–135.
12. Кирчата І.М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І.М. Кирчата. – Маріуполь, 2007. – 20 с.
13. Шкода Т.Н. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства: фактори формування та підхід до класифікації. / Т.Н. Шкода // Проблеми системного підходу в економіці : збірник наукових праць. – Вип. 13. – К. : НАУ, 2005. – С. 26–29.
14. Коба В.Г. Шляхи виходу з економічної кризи судноплавних компаній України / В.Г. Коба, І.В. Гладка // Економіка. Водний транспорт. – 2012. – № 2 (14). – С. 67–72.

Квасній Л.Г., к. е. н., доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

Квасній Л.Г. Стимулювання праці персоналу підприємства на основі оцінки її результативності. Стаття присвячена комплексу питань, пов'язаних із прийняттям рішень стосовно мотивації трудової діяльності персоналу підприємства. Розкрито сутність і зміст мотивації праці. Уточнено поняття «мотивація», «мотиваційний процес», «потреба», «мотив», «стимул», «стимулювання», «заробітна плата», «оцінка персоналу». Обґрунтовано необхідність комплексного використання матеріальних і моральних стимулів під час стимулювання трудової активності працівників. Уточнено сутність процесу оцінки праці, досліджено його основні функції і принципи організації. Запропоновано оцінку результатів праці персоналу, яка базується на побудові факторно-критеріальної моделі.

Ключові слова: мотивація, мотив, стимул, стимулювання, оцінка результатів праці, преміювання персоналу.

Квасний Л.Г. Стимулирование труда персонала предприятия на основе оценки ее результативности. Статья посвящена комплексу вопросов, связанных с принятием решений касательно мотивации трудовой деятельности персонала предприятия. Раскрыта сущность мотивации труда, уточнены понятия «мотивация», «мотивационный процесс», «потребность», «мотив», «стимул», «стимулирование», «зароботная плата», «оценка персонала». Обоснована необходимость комплексного использования материальных и моральных стимулов при стимулировании труда работников. Уточнена сущность процесса оценивания труда, исследованы его основные функции и принципы организации. Предложена оценка результатов труда персонала, которая базируется на построении факторно-критериальной модели.

Ключевые слова: мотивация, мотив, стимул, стимулирование, оценка результатов труда, премирование персонала.

Kvasniy L.G. Stimulation of the personnel of the company based on the evaluation of its effectiveness. The article is devoted to the complex of issues, connected with the enterprise staff labour activity motivation. The essence and the content of labour motivation were revealed. The following concepts "motivation", "motivational process", "need", "motive", "stimulus", "stimulation", "salary", "personnel rating" were specified. There was investigated the motivational process in terms of overall needs, motives and human stimulus studying. The necessity of complex usage of material and moral stimulus while the workers labour activity stimulation was grounded. The role of material stimulus in the system of factors, inducing workers for highly productive labour, was grounded with the help of economy-mathematics modeling. In terms of personnel rating existing methods analysis, the labour estimation process essence was specified. The main functions and principles of organization of the process were researched. The personal labour results estimation methodic, based on the formation of factorial-criterial method, was offered. The workers awarding recommendation, envisaging an extra fee by two constituents, were worked out.

Key words: motivation, motives, stimulus, stimulation, labour results estimation, personnel awarding.

Постановка проблеми. Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності на основі результативної праці персоналу підприємства передбачає використання нових і досить дієвих стимулів праці. Саме це спонукає керівників до постійного пошуку нових стимулів і підвищення ефективності механізмів стимулювання персоналу підприємства. Тому актуальним є дослідження стимулювання праці персоналу підприємства на основі оцінки її результативності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед таких проблем, як якість, результативність праці, оптимальність, надійність, саме мотивація в управлінні персоналом підприємства стала вивчатися як

самостійне поняття. Питання сутності мотивації, визначення підходів до стимулювання праці персоналу, оцінки та підвищення ефективності праці розглядали в своїх працях такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як, зокрема, М. Семікіна, Л. Владимірова, В. Гриньова, І. Грузіна, Г. Дмитренко, А. Зленко.

Однак необхідно зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі, низка питань теоретично-методичного та практичного характеру щодо визначення сутності мотивації, кількісного вимірювання праці персоналу підприємства, аналізу її ефективності та розробки механізму стимулювання праці персоналу

підприємства на основі визначення результативності праці залишаються остаточно не розв'язаними, дискусійними, потребують уточнень та подальшого розвитку, що й обумовлює необхідність проведення наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження підходів до визначення економічної сутності понять «мотивація праці» та «стимулювання праці» на основі оцінки результативності праці персоналу підприємства. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розглянуто сутність економічної категорії «мотивація праці»; встановлено її зв'язок з такими категоріями, як «ефективність» та «результативність праці персоналу»; визначено спільні та відмінні ознаки між ефективністю й результативністю; сформульовано визначення поняття «стандарт праці» та «оцінка якості праці», а також перераховано підходи до оцінки праці; запропоновано оцінку результатів праці персоналу, яка базується на побудові факторно-критеріальної моделі.

Виклад основних результатів. З переходом до ринкових відносин підприємства одержали самостійність в управлінні, право розпоряджатися ресурсами й результатами праці, несуть повну відповідальність за результати своєї діяльності та прийняття управлінських рішень стосовно стимулювання праці персоналу.

Як свідчить практика діяльності підприємств, важливою складовою мотивації персоналу виступає оцінка його діяльності. Відсутність чи необ'єктивність оцінки дезорієнтують людину, гальмують її розвиток, знижують активність і продуктивність діяльності [1].

Зв'язок мотивації і результатів праці опосередкований природними здібностями і набутими навиками праці, однак саме мотивування є джерелом трудової діяльності особистості.

М. Семикіна дає таке визначення поняття «мотивація до конкурентоспроможної праці»: комплексний стимулюючий вплив на персонал організацій і підприємств сукупності мотиваторів на мікро-, мезо-, макрорівнях з метою забезпечення ефективних результатів праці у вигляді конкурентоспроможної продукції (послуг, товарів, інноваційних продуктів), формування стійких мотивів до розвитку конкурентоспроможності робочої сили [2, с. 67].

Як показали дослідження, наявна в СРСР система стимулювання праці значною мірою виявилась малоефективною і стала однією з причин кризи праці. Незважаючи на багаті природні ресурси і величезні капіталовкладення в основні фонди, економіка країни опинилась у важкому стані. Окрім інших причин, це обумовлено також тим, що в основі стимулювання лежала теза про вигідність дешевої праці. Значні вкладення в індустріалізацію народного господарства здійснювались за рахунок мінімізації оплати праці. В результаті основна маса

працівників державного сектору промисловості не задовольняла своїх потреб в повному обсязі, а частина їх здійснює це шляхом нетрудових доходів.

Світова практика виділяє два підходи до оцінки праці [3; 4]. Перший підхід передбачає оцінку роботи на основі реалізованої праці працівника. Це означає, що оцінці підлягають результати діяльності, тобто кількість і якість праці працівника, а також складність та інтенсивність праці. В основі другого підходу лежить оцінка самого працівника як носія робочої сили, його особистий потенціал та особистий внесок в результати діяльності підприємства.

Під час оцінювання праці працівника оцінюють показники кількості, якості, складності і витрат праці на основі її інтенсивності. Л. Владимірова якість праці розуміє як характеристику конкретної праці, що відбиває якісний аспект продуктивності праці [5, с. 144].

Оцінку персоналу розуміємо як процес порівняння основних характеристик людини з наявним нині «стандартом», на підставі якого визначаються відповідність або невідповідність працівника займаній посаді, а також його здатність або нездатність до вирішення поставлених завдань. Як «стандарт праці» може виступати або праця найкращого працівника, або сума найкращих результатів окремих складових праці різних працівників. Під час оцінювання якості праці використовують також поняття норми праці, під якою розуміють результат праці працівника, що пройшов навчання і має достатній досвід роботи. Під оцінкою якості праці, що є порівнянням якісних характеристик живої конкретної праці з працею, прийнятою за «стандарт», розуміють кількісне значення рівня якості праці працівника [5, с. 145]. Така оцінка праці стимулює розвиток професійних та особистих якостей працівника, сприяє зростанню продуктивності праці і в кінцевому результаті сприяє досягненню цілей підприємства.

Вважаємо важливим оцінювання праці працівника не тільки з позиції задоволення інтересів підприємства, але й з позиції самореалізації працівника підприємства.

На підвищення результативності праці працівника підприємства найбільший вплив має система оплати праці та винагороди, що показує наглядно, як підприємство оцінює діяльність своїх працівників. Як правило, менеджери не вирішують питання стосовно оплати праці, але вони можуть запропонувати керівництву підприємства власний аналіз діючої системи матеріального заохочення. Наприклад, на торговельному підприємстві ключовим чинником виступає постановка торговельної справи. Це означає, що коли спостерігаються оптимальний термін реалізації заказів, повна самовіддача персоналу справі торгівлі, стабільність заказів та високий рівень обслуговування, то основною частиною стимулювання виступає саме заробітна плата.

Різноманітні схеми грошової компенсації для працівників підприємств розроблені з метою покращення результативності праці саме на основі фінансових стимулів. Проте існують й інші стимулюючі методи:

- невеликі фінансові винагороди за добру роботу для забезпечення мотивації або, навпаки, великі винагороди, щоб стимулювати працівника повністю віддаватись роботі;

- неможливість для персоналу прямо зіставити затрачені зусилля праці з результатами діяльності підприємства або іншими вигодами;

- визначення переваг під час порівняння одного працівника перед іншим під час виконання ними однакової роботи або за однаковими результатами праці;

- базування схеми виплат на обсягу роботи без врахування рентабельності;

- контроль схеми винагороди самим колективом працівників підприємства.

Рівень оплати праці, що відображає формальну оцінку трудового внеску працівників у кінцеві результати діяльності підприємства, їх старанності, професіоналізму і кваліфікації, не завжди досить точно враховує якість та можливості працівників, внаслідок чого не може повністю вирішити проблему ефективного стимулювання.

Більш дієвим стимулюючим засобом стає доповнення його іншою важливою формою економічної мотивації, а саме системою преміювання, оскільки премія має високий мотиваційний потенціал і стимулює працю підвищеної ефективності. Якщо працівники, незважаючи на свій внесок у роботу, одержують однаково за розміром (високу чи низьку) премію, то це знижує чи навіть ліквідує мотивацію до праці. Таким чином, під час нарахування премії працівникам підприємства виникає необхідність у розробленні правил її розподілу між конкретними виконавцями.

Під час нарахування премії необхідно в комплексі враховувати особливості індивідуальної праці робітника, визначені на основі його оцінки, а також наявність прибутку підприємства.

Світова і вітчизняна практика показує, що зацікавити працівника в повному використанні його потенціалу допомагає політика диференціації винагород, котра базується на відмінностях у складності виконуваної роботи, з урахуванням оцінок індивідуальних результатів праці. У цьому випадку різниця у величині винагороди може бути використана для зацікавленості працівників у максимальних результатах своєї праці. Це свідчить про необхідність переходу від наявних систем преміювання, які здійснюються за виконання норм та відзначаються складністю і невідповідністю показників оцінки роботи кінцевим результатам виробничої діяльності, до таких, які ґрунтуються на досягненнях у роботі, оцінці праці кожного працівника, його особистого

внеску, прояві творчої ініціативи, високому почутті відповідальності за доручену роботу. Це дасть змогу забезпечити більш тісний зв'язок між розміром одержуваної працівником премії, результатами його праці, кваліфікацією і діловими якостями.

Дослідження показали, що в більшості вітчизняних підприємств під час організації оплати праці не реалізована її основна функція – стимулювання працівника до творчої праці. Стимулювання – це процес впливу на людину за допомогою потреб значимого для неї зовнішнього предмета (об'єкта, умов, ситуації тощо), що спонукує людину до певних дій (перебування в комфортних умовах тощо) [6, с. 64]. Умови, в які поставлений працівник, не дають йому змогу з використанням його досвіду і майстерності значною мірою підвищити свій заробіток. Це пов'язано зі збереженням усталених принципів оцінки працівника в межах тарифної системи, орієнтованої на середні стандарти, нормованістю кваліфікації, роботи, професійною типізацією, технологічною заданістю, що призводить до протиріччя зі стимулюванням розкриття і повного використання творчих здібностей, особливо у сферах діяльності, які визначають впровадження науково-технічних досягнень, прогресивних економічних перетворень. Загалом не ліквідований стереотип економічного мислення утримання, сутність якого полягає не в пошуку нових шляхів заробляння колективом засобів, а в пошуку способів розподілу засобів, які є в наявності.

В нинішніх умовах підвищених можливостей інформаційних технологій кожне підприємство має можливість скористатися результатами наукових досліджень, світовим досвідом і з урахуванням світових тенденцій та особливостей вітчизняної економіки розробити власну, найбільш дієву систему матеріального стимулювання, що забезпечує оплату праці кожного працівника відповідно до кількості, якості, результатів його праці, вартості послуг робочої сили на ринку праці, а також одночасне досягнення роботодавцем у процесі виробництва такого результату, що дав би змогу йому відшкодувати витрати, отримати прибуток і закріпити свої позиції на ринку.

На багатьох вітчизняних приватних підприємствах не використовується преміювання, а трудова активність забезпечується неекономічними методами, зокрема, авторитарним управлінням, за якого у разі погіршення показників роботи чи виникнення питання щодо підвищення заробітної плати власники, як правило, звільняють працівників. У зв'язку з цим стає очевидною необхідність розробки заохочувальних систем і в нинішній кризовій ситуації України, що вимагає відповідних наукових підходів та обґрунтувань.

Систематична оцінка праці працівників на підприємстві стала найважливішим практичним інструментом кадрової політики, що дає змогу швидко виявити всі слабкі місця і, що найважливіше, заціка-

вити самих працівників у їхній ліквідації. Крім того, використання оцінки праці персоналу забезпечує глибоко диференційований підхід до встановлення розмірів заохочення конкретних працівників. Результативність цієї системи багато в чому залежить від ступеня об'єктивності організаційних механізмів стимулювання праці персоналу, які застосовуються на підприємстві.

Одним з можливих методів оцінки ефективності діяльності працівників підприємства під час розроблення преміальної системи, на нашу думку, є аналітичний метод із застосуванням факторно-критеріальної кваліметричної моделі [4]. Ця методика, відома своєю універсальністю, може успішно застосовуватися для оцінки праці робітників різних кваліфікаційних категорій через свою простоту, об'єктивність, комплексність і демократичність [7].

Ефективною можна вважати систему преміювання, застосування якої дає додатковий результат, що перевищує суму премії, яка виплачується за його досягнення (формула (1)):

$$E \geq \Pi, \quad (1)$$

де E – економічний ефект, отриманий в результаті дії системи преміювання, грн.;

Π – сума премій, яку виплатили працівникам за досягнення чи збереження на певному рівні показників преміювання, грн.

$$E_{аб.} = E - \Pi \geq 0. \quad (2)$$

Додатковий чистий (абсолютний) дохід підприємства чи абсолютна ефективність системи преміювання буде відповідати різниці між показниками, наведеними у формулі (2):

Таким чином, удосконалення мотиваційної системи, що сприяє підвищенню ефективності виробництва, досягненню максимальних фінансових результатів і, відповідно, закріпленню підприємства на ринку споживачів, повинне здійснюватися з урахуванням нового підходу до заохочення працівників підприємства до високопродуктивної діяльності, реалізації творчих ідей, ініціатив. В результаті стимулюються не тільки індивідуальний внесок кожного працівника, але й колективна праця, що дасть змогу сформувати почуття спільності в реалізації сил і здібностей працівників в інтересах підприємства.

Схематично аналітичний метод оцінки ефективності праці персоналу представлено на рис. 1.

Висновки. В результаті оцінки праці персоналу керівництво підприємства одержує інформацію, необхідну для прийняття адміністративних, інформаційних, мотиваційних рішень. Системи оцінки успішно застосовуються для поліпшення комунікацій в колективі, справедливої винагороди працівників, обґрунтування стимулів, а також для прийняття рішення щодо просування по службі або пониження в посаді та звільнення.

У сучасних ринкових умовах, коли стабільний економічний розвиток підприємства значно залежить від зацікавленості працівників в активній,

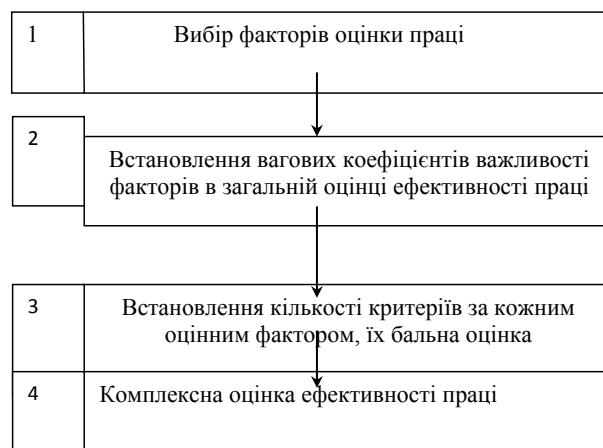


Рис. 1. Схеми аналітичної оцінки результатів праці персоналу підприємства

ефективній діяльності, коли людина є найважливішим елементом виробничого процесу і тією основою, на якій можливе досягнення ринкового успіху, виникає необхідність у розкритті її потенціалу, створенні умов, що викликають і підтримують у працівника бажання удосконалитися, стимулюванні його не тільки до праці, але й саморозвитку як особистості. Ключовими факторами успіху у вирішенні цієї проблеми є матеріальна мотивація праці і стимулювання, що найбільш сильно впливає на трудову активність. Керівництво підприємств повинно постійно займатися удосконаленням системи стимулювання персоналу відповідно до нових умов функціонування ринку. У зв'язку з цим управління персоналом повинно функціонувати як система, що забезпечує стратегічний підхід до управління розвитком людських ресурсів, активізація яких можлива лише за умов розуміння мотивів та стимулів їх діяльності.

Оскільки рівень оплати праці не завжди досить точно враховує якість чи потенціал робочої сили, через що не може повною мірою вирішити проблему ефективного стимулювання, доцільною є розробка на вітчизняних підприємствах системи преміювання. Премія, володіючи високим мотиваційним потенціалом і стимулюючи працю підвищеної ефективності, дає змогу вчасно й обґрунтовано впливати на результати праці, гнучко реагувати на реальні досягнення працівника, оцінювати його безпосередній трудовий внесок.

Вважаємо за доцільне запропонувати Міністерству економіки України під час розроблення рекомендацій з підвищення ефективності діяльності підприємств та стратегічних планів економічного розвитку підприємств враховувати алгоритм оцінки ефективності матеріального стимулювання працівників підприємства на основі порівняння зміни рівня задоволення критеріїв ефективності діяльності працівників із часткою прибутку, витраченою на їх стимулювання.

Список літератури:

1. Грузина И. Способы активизации трудовой деятельности персонала предприятия / И. Грузина // Управление развитием : сб. науч. статей. – № 2. – Х. : ХДЕУ, 2003. – С. 90–92.
2. Семикіна М. Проблеми мотивації конкурентоспроможної праці на тлі глобалізації економічного розвитку / М. Семикіна // Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили : збірник наукових праць. Серія «Економіка праці та соціальної сфери». – Вип. 2. – К. : Інститут економіки, 2002. – С. 61–76.
3. Дмитренко Г. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организаций : [учеб. пособие] / Г. Дмитренко. – 2-е изд., испр. – К. : МАУП, 2002. – 190 с.
4. Мотивация и оценка персонала : [учеб. пособие] / [Г. Дмитренко, Е. Шарпатов, Т. Максименко]. – К. : МАУП, 2002. – 248 с.
5. Владимирова Л. Экономика труда : [учебное пособие] / Л. Владимирова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К°, 2002. – 300 с.
6. Шекшня С. Управление персоналом современной организации / С. Шекшня. – М. : Бинум, 2006. – 290 с.
7. Гринева В. Стимулирование труда персонала предприятия на основе оценки его результативности / В. Гринева, И. Грузина // Экономика развития. – 2004. – № 1 (29). – С. 47–52.
8. Зленко А. Сутність мотивації праці та її роль в забезпеченні ефективного управління трудовими ресурсами / А. Зленко // Економічний вісник університету. – 2010. – № 2. – С. 204.
9. Васильчак С. Теоретичні основи реформування оплати праці на підприємстві / С. Васильчак, О. Жидяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С. 152–156.

УДК 349.42:633.791
JEL Code Q19

Курбацька Н.В., аспірант
*Інститут агроєкології і природокористування
Національної академії аграрних наук України*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ХМЕЛЯРСТВА

Курбацька Н.В. Нормативно-правове стимулювання розвитку хмелярства. Метою статті є ретроспективний аналіз нормативно-правового регулювання галузі хмелярства та обґрунтування доцільності міжгалузевої кооперації на основі законодавчого стимулювання її сторін, а саме підприємств, що вирощують хміль, і виробників пива, які виступають основними споживачами хмелесировини. Оцінено ефективність державної фінансової підтримки галузі хмелярства, основою якої був збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. Розкрито, а також обґрунтовано взаємозв'язок між проблемами розвитку хмелярства і виробництва пива. Виявлено, що проблеми розвитку хмелярства і виробництва пива в Україні можуть мати спільне вирішення шляхом законодавчого стимулювання міжгалузевої кооперації. Запропоновано на законодавчому рівні здійснити прив'язку ставки акцизного податку на пиво до виду хмелесировини, з якого воно вироблене, а саме імпортна чи вітчизняна. Такий підхід підвищить зацікавленість пивоварних компаній в розвитку вітчизняного хмелярства, забезпечить канали збуту хмелесировини, сприятиме міжгалузевої кооперації, а також сформує міцне підґрунтя для подальшого розвитку обох галузей.

Ключові слова: хмелярство, державна фінансова підтримка, нормативно-правове регулювання, виробництво пива, акцизний податок.

Курбацкая Н.В. Нормативно-правовое стимулирование развития хмелеводства. Целью статьи является ретроспективный анализ нормативно-правового регулирования отрасли хмелеводства и обоснование целесообразности межотраслевой кооперации на основе законодательного стимулирования ее сторон, а именно предприятий, выращивающих хмель, и производителей пива, которые выступают основными потребителями хмелесырья. Оценена эффективность государственной финансовой поддержки отрасли хмелеводства, основой которой был сбор на развитие виноградарства, садоводства и хмелеводства. Раскрыта, а также обоснована взаимосвязь между проблемами развития хмелеводства и производства пива. Выявлено, что проблемы развития хмелеводства и производства пива в Украине могут иметь общее решение путем законодательного стимулирования межотраслевой кооперации. Предложено на законодательном уровне осуществить привязку ставки акцизного налога на пиво к виду хмелесырья, из которого оно произведено, а именно импортная или отечественная. Такой подход повысит заинтересованность пивоваренных компаний в развитии отечественного хмелеводства, обеспечит каналы сбыта хмелесырья, будет способствовать межотраслевой кооперации, а также сформирует прочную основу для дальнейшего развития обеих отраслей.

Ключевые слова: хмелеводство, государственная финансовая поддержка, нормативно-правовое регулирование, производство пива, акцизный налог.

Kurbatska N.V. Legislative and legal stimulation of the development of appearance. The purpose of the article is a retrospective analysis of the regulatory and legal regulation of the hop-growing industry and the rationale for the intersectoral cooperation on the basis of legislative incentives for its parties – enterprises that grow hop and beer producers who are the main consumers of hop-and-oil products. The effectiveness of state financial support for the hop-growing industry was evaluated, the basis of which was collection for the development of viticulture, horticulture and hop-growing. The relationship between problems of development of hop-growing and beer production is revealed and substantiated. It is revealed that the problems of the development of hop-growing and beer production in Ukraine can have a common solution through legislative stimulation of inter-branch cooperation. It is suggested at the legislative level to link the excise tax rate on beer to the kind of hop-oil from which it is produced - imported or domestic. Such an approach will increase the interest of brewing companies in the development of domestic hop-growing, provide channels for the sale of hop-fats, will promote inter-branch cooperation, and form a solid basis for the further development of both industries.

Key words: hop-growing, state financial support, regulatory and legal regulations, beer production, excises tax.

Постановка проблеми. Одними із актуальних завдань щодо розширення виробничих потужностей вітчизняного агросектору є стабілізація подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності галузі хмелярства, зокрема вирішення питань забезпечення зростання посівних площ та урожайності

хмільників, покращення якості хмелю, стимулювання міжгалузевої кооперації з виробниками пива, що сприятиме підвищенню економічної ефективності виробництва хмелесировини. Як відомо, важливу роль для вирішення зазначених питань має нормативно-правове стимулювання розвитку хмелярства, яке фактично формує інвестиційний клімат в галузі та служить головним державним регулятором в умовах вільного ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хміль як сільськогосподарська культура не лише є сировиною для виробництва пива та інших напоїв, але й має цілющі властивості як лікарська рослина, про що свідчить велика кількість наукових публікацій, присвячених саме цьому аспекту. При цьому більшість наукових досліджень спрямована на вивчення проблем селекції та агрономічних прийомів вирощування хмелю. Серед досліджень, присвячених економічним аспектам розвитку хмелярства, варто відзначити публікації таких науковців, як, зокрема, В.І. Довгалюк [3; 4], В.Г. Молдован [3], Т.М. Коба [5], О.М. Николук [6], Д.А. Саїнський [11].

Отже, питання економічної ефективності галузі хмелярства, інвестиційного забезпечення і, зокрема, нормативно-правового регулювання залишаються маловивченими та актуальними з огляду на тенденцію до згортання хмелевиробництва в Україні. Водночас виробництво хмелю має велике економічне та соціальне значення для держави, особливо Поліського регіону, природно-кліматичні умови якого сприятливі для вирощування цієї культури.

Постановка завдання. Метою статті є ретроспективний аналіз нормативно-правового регулювання галузі хмелярства та обґрунтування доцільності міжгалузевої кооперації на основі законодавчого стимулювання її сторін, а саме підприємств, що вирощують хміль, і виробників пива, які виступають основними споживачами хмелесировини.

Виклад основних результатів. Галузь хмелярства здавна була важливою складовою вітчизняного агропромислового комплексу. Проте, незважаючи на широкий спектр застосування хмелю у промисловому виробництві, особливо під час пивоваріння, площа під цією сільськогосподарською культурою щороку стрімко скорочується, а водночас – і кількість діючих господарств [2]. Одним із основних напрямів адаптації до сучасного середовища розвитку галузі та управління хмелепромислового комплексу є оптимізація технологічних, соціально-економічних, організаційних та екологічних процесів, які в своїй сукупності мають забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності.

Впродовж 140-річної історії вітчизняного хмелярства галузь переживала різні етапи свого розвитку. За радянських часів Україна була основним постачальником хмелю для пивоварної промисловості, на 70% забезпечуючи потреби у сировині всього Радянського Союзу. Крім того, до 1991 року щорічно за межі кра-

їни вивозилися понад 4 000 т хмелю. У середині 80-х років минулого століття країна за площею насаджень (9,4 тис. га) і валовим збором (8,0 тис. т) була на п'ятому місці в світі після США, Німеччини, Китаю і Чехословаччини. На той час галузь хмелярства була найважливішою бюджетоутворюючою складовою агропромислового комплексу українського Полісся. Колишній досвід господарств виробників хмелю свідчить про те, що продукція хмелярства є джерелом значних фінансових надходжень: займаючи лише 1,1–1,5% ріллі, грошові надходження від вирощування хмелю в структурі рослинницької продукції складала 50%, а у спеціалізованих господарствах – понад 90% [10, с. 70].

Спад виробництва хмелю, який спостерігався в Україні, був зумовлений серйозними дезорганізуючими чинниками, такими як антиалкогольна компанія (1985 рік), Чорнобильська катастрофа (1986 рік), розпад СРСР (1991 рік), застосування іноземними виробниками агресивної стратегії і витіснення вітчизняних хмелевиробників з внутрішнього та зовнішнього ринку через застосування демпінгових цінових регуляторів (1996–1997 роки), відсутність досвіду з питань стратегії і тактики ведення конкурентної боротьби, порушення паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію. Ці та інші причини призвели не лише до скорочення виробництва, але й до різкого зниження рівня конкурентоспроможності українського хмелю. Наслідком вищезгаданих чинників стало скорочення обсягів виробництва продукції на території колишніх республік СРСР, ринки яких успішно освоїли фірми-конкуренти США, Німеччини, Чехії та Китаю.

Протягом 2009–2014 років кількість реалізованої продукції зменшилась на 0,5 тис. тон, повна собівартість продукції та чистий дохід знизилися на 49%, рівень рентабельності зменшився на 10%. Найбільше кризове явище з реалізації хмелю та хмелепродуктів в Україні спостерігалось у період 2010–2011 років, коли середня ціна за реалізацію була в два рази менша за ціну попередніх років, що негативно вплинуло на рівень рентабельності та чистий дохід [10].

Звичайно, не останнім фактором впливу на розвиток хмелярства в незалежній Україні є нормативно-правове забезпечення функціонування галузі. З метою запобігання подальшому скороченню обсягів виробництва хмелю та задоволення потреб пивоварів у вітчизняній хмелепродукції у 1999 році був прийнятий Закон України «Про збір на розвиток виноградарства і хмелярства» (далі – Закон № 587-XIV), яким встановлено порядок справляння коштів та їх використання на фінансову підтримку галузі хмелярства. Згідно зі ст. 2 цього Закону об'єктом оподаткування була виручка, одержувана від реалізації в оптово-роздрібній торговельній мережі алкогольних напоїв та пива. До 2011 року ставка збору становила 1% від об'єкта оподаткування, а згодом – 1,5%. Суми збору розподілялись та використовувались таким

чином: 85% – на розвиток виноградарства і садівництва, 15% – на розвиток хмелярства [9].

Платники сплачували збір на спеціальний рахунок центрального органу виконавчої влади, який здійснював державну політику у сфері виноградарства, садівництва і хмелярства. Отже, сільськогосподарські підприємства, що вирощували хміль, не отримували прямого фінансового ефекту від своєї господарської діяльності, а були змушені очікувати фінансової підтримки від центральних органів виконавчої влади.

На виконання норм Закону № 587-XIV пізніше було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку справляння збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» від 29 червня 1999 року № 1170. У 2005 році згадана Постанова була замінена новим законодавчим документом, а саме Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку справляння збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» від 15 липня 2005 року № 587. Таким чином, внаслідок прийняття пакета документів на законодавчому рівні започатковано механізм організаційно-економічного забезпечення виконання заходів щодо державної підтримки галузі хмелярства, які реалізувалися за рахунок коштів збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Варто зазначити, що в першій редакції Закон № 587-XIV не мав обмежень терміну чинності, тоді як в редакції від 1 січня 2004 року визначено, що цей Закон діє до 31 грудня 2009 року, а в редакції від 1 січня 2010 року – до 31 грудня 2014 року. Фактично ж Закон України «Про збір на розвиток виноградарства і хмелярства» був чинним до 1 січня 2013 року, сім раз до нього вносились зміни [9]. З прийняттям Податкового кодексу України та його удосконаленням норми згаданого Закону втратили чинність.

Податкова реформа привела і до скорочення переліку платників збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. Зокрема, у зв'язку внесенням змін до Податкового кодексу України з 1 січня 2012 року фізичні особи, діяльність яких пов'язана з роздрібним продажем пива та столових вин, можуть бути платником єдиного податку та не сплачувати збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства [7].

На наш погляд, сам факт прийняття і удосконалення Закону № 587-XIV протягом терміну його чинності є позитивним кроком в забезпеченні розвитку хмелярства в Україні, однак, з іншого боку, непрямий характер державної фінансової підтримки з притаманним їй високим рівнем бюрократичної упередженості, а згодом і тимчасовість цього механізму вказують на недостатню зацікавленість держави в підтримці вітчизняних виробників хмелю.

Збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства до набрання чинності Податко-

вим кодексом України був включений до переліку загальнодержавних податків і зборів відповідно до ст. 14 Закону України «Про систему оподаткування». Однак у перелік загальнодержавних податків і зборів, визначених ст. 9 Податкового кодексу України, цей збір не включено. Натомість п. 4 пп. 10 розділу XX Податкового кодексу України встановлено, що до 1 січня 2015 року справляється збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства відповідно до Закону України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» [7].

Протягом 2000–2014 років підприємствам надавалася державна підтримка на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства за бюджетною програмою 2801350 «Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними». Джерелом надходження коштів був цільовий державний збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. З 2015 року такий збір було скасовано, у зв'язку з чим фінансування було призупинено.

Таким чином, з 1 січня 2015 року збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства не передбачений. Законодавче обґрунтування доцільності скасування збору опирається на такі твердження [8].

1) Первісною метою започаткування в 1999 році збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства було стимулювання активного розвитку означених галузей за рахунок цільової державної підтримки з окремого позабюджетного рахунку. Як наслідок, ці три галузі отримували привілейоване становище порівняно з рештою галузей сільського господарства.

2) Згідно з оцінкою фахівців хмелярство потребує трьох-чотирьох років для того, щоб вийти на промисловий рівень врожайності. Але, як засвідчують результати розвитку за понад десятирічний період, незважаючи на зростання відрахувань (близько 20% щороку), істотних зрушень у хмелярстві не відбулося. Головна причина полягає в тому, що власники господарств були більше зацікавлені в отриманні дотацій, ніж в результаті своєї праці.

3) Вітчизняний хміль та хмелесировина не користуються попитом з боку більшості виробників пива через низьку якість або відсутність подальшої переробки до прийнятного для технологій сучасного пивоваріння виду (близько 90% пива виробляється з імпортованої хмелесировини).

4) Згідно з висновками Генерального Директорату Єврокомісії, оприлюдненому у звіті «Сільське господарство та розвиток сільської місцевості» від 7 грудня 2009 року, садівництво, виноградарство та хмелярство визнаються як найбільш рентабельні та привабливі для інвестування коштів галузі сільського господарства. Так, наприклад, середній дохід за вирощування хмелю у Німеччині складає 16,5 євро за годину сімейної праці, тоді як в інших галузях сільського господарства цей показник зна-

ходиться на рівні 10,9 євро за годину. У період з 2001 по 2008 роки Румунія збільшила виробництво хмелю у перерахунку на вміст альфа-кислоти на 466,67%, Польща – на 109,84%, Німеччина та Угорщина – на 50%.

На нашу думку, попри наведені справедливі аргументи законодавців, вітчизняна галузь хмелярства не повинна бути залишена напризволяще зі своїми проблемами. Погоджуємося з тим, що проаналізований вище механізм цільової державної фінансової підтримки не був ефективним щодо досягнення його мети. Однак це не знижує ролі нормативно-правового забезпечення в стимулюванні розвитку хмелярства.

В сучасних умовах важливим напрямом нормативно-правового забезпечення розвитку хмелярства, на наш погляд, має стати законодавче стимулювання міжгалузевої кооперації, тобто підприємств, що вирощують хміль, і виробників пива, які виступають основними споживачами хмелесировини. Для обґрунтування цієї ідеї наведемо такі факти.

До 2008 року в Україні виробництво пива щорічно збільшувалось; хоча за останні 9 років сформувалась протилежна тенденція, виробничі показники все ж таки залишаються досить високими. Зокрема, в 2015 році пивовари зробили 194,2 млн. дал. алкогольного напою, а в 2016 році виробництво становило 179,8 млн. дал. [1]. При цьому зазначимо, що вітчизняний хміль здебільшого купують лише малі пивоварні заводи, яким належить 6% пивного ринку. Великі пивні компанії, або так звані пивні сім'ї, а саме «Сан ІнБев» (34% ринку пива), «Карлсберг» (28%), належать іноземним власникам і працюють на сировині лише імпортного виробництва. ПАТ «Оболонь» (32% ринку) використовує у виробництві пива лише 25% вітчизняної хмелесировини, віддаючи перевагу новим сортам хмелю ароматичної і гіркої груп. Отже, відсутність налагодженого збуту є чи не найбільшою проблемою хмелярів протягом останніх років, особливо в умовах збільшення світових обсягів вирощування хмелю. Таким чином, в Україні не розвивається міжгалузева кооперація підприємств, що вирощують хміль, і виробників пива. Натомість у провідних країнах, що є лідерами з виробництва хмелю, широко практикуються довготермінові контракти товаровиробників зі споживачами хмелесировини.

Ще одним важливим аспектом, що має відношення до тематики нашого дослідження, є оподаткування пивної продукції акцизним збором. Слід відзначити, що вітчизняні пивовари в січні 2017 року скоротили виробництво на 11,7% порівняно з січнем минулого року, а саме до 7,1 млн. дал., що є історичним мінімумом України за останні десять років [1]. Серед основних причин такого скорочення слід назвати посилення податкового навантаження на виробників в частині акцизної політики, а також наявність ліцензії на оптову торгівлю пивом у 500 тис. грн. Йдеться про підвищення у 2017 році

ставок акцизного збору на алкогольні напої, зокрема пиво. Якщо ставка на пиво із солоду (солодове) раніше була 2,48 грн./л, то з 1 січня 2017 року – 2,78 грн./л. [7]. Отже, ставку акцизного податку на спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво, збільшено на 12%. Як слідує з планів уряду, таке підвищення ставок акцизного податку є не останнім.

Виходячи з акцизної політики уряду, вітчизняними пивоварами неодноразово ініціювалось питання зняття ввізного мита на хміль, що може привести до значного зниження цін на хмелесировину. Однак такий крок матиме негативні наслідки для хмелярських господарств через рівень їх виробництва та досить високу собівартість вітчизняного хмелю. Як наслідок, суттєво знизиться конкурентоспроможність вітчизняної сировини на внутрішньому ринку. Нині вітчизняна хмелесировина складає лише 20% на внутрішньому ринку України, відміна ввізного мита на імпортну сировину може привести до повного витіснення вітчизняних товаровиробників з внутрішнього ринку хмелю і, як наслідок, до занепаду хмелевиробництва. Вже сьогодні задоволення попиту на хмелепродукцію в Україні проводиться переважно за рахунок імпортної хмелепродукції, а держава веде активну протекціоністську політику не на користь вітчизняного хмелярства.

На нашу думку, проблеми розвитку хмелярства і виробництва пива в Україні можуть мати спільне вирішення шляхом законодавчого стимулювання міжгалузевої кооперації господарств, що вирощують хміль, і пивоварних компаній, які виступають основними споживачами хмелесировини. Головною проблемою в хмелярстві є відсутність каналів збуту, а також державна регуляторна політика (зокрема, через податкові важелі) не на користь вітчизняного виробника. Натомість пивоварні компанії стикнулись з ростом податкового навантаження, що створює ризики падіння їх доходів і, як наслідок, скорочення виробництва. Держава, маючи прямиий зв'язок з означеними проблемами, може виступити ініціатором їх вирішення шляхом використання інструментарію нормативно-правового стимулювання. Вважаємо, що слід на законодавчому рівні здійснити прив'язку ставки акцизного податку на пиво до виду хмелесировини, з якого воно вироблене, а саме імпортна чи вітчизняна. Наприклад, застосовувати до пива, виробленого з вітчизняної хмелесировини, знижену ставку акцизного збору, зокрема діючу до 1 січня 2017 року.

Такий підхід забезпечить зацікавленість пивоварних компаній в розвитку вітчизняного хмелярства, забезпечить канали збуту хмелесировини, сприятиме міжгалузевій кооперації та сформує міцне підґрунтя для подальшого розвитку обох галузей. З іншого боку, такий механізм матиме прямиий характер підтримки, адже господарства отримуватимуть реальні кошти від споживачів, а держава не буде обтяжена додатковими функціями з перерозпо-

ділу коштів, як це було під час справляння збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Висновки. Результати проведеного дослідження дають змогу зрозуміти такі висновки.

1) Україна має сприятливі умови для вирощування пивоварних сортів хмелю, однак за роки незалежності ця галузь значно згорнула виробництво, ефективність її істотно знизилася, що є наслідком комплексу внутрішніх і зовнішніх причин, основними з яких є економічні, а також екологічні і політичні. Державна політика управління розвитком вітчизняного хмелярства не є ефективною, що виражається а практичному невиконанні низки державних програм у цій галузі.

2) Нормативно-правове забезпечення, побудоване на Законі України «Про збір на розвиток виноградарства і хмелярства» [9], за період свого

існування не виконало своєї стимулюючої ролі, як наслідок, структурних зрушень у галузі хмелярства не відбулось. Податкова реформа привела до скорочення переліку платників збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, а згодом і до скасування самого збору. Таким чином, державна фінансова підтримка галузі хмелярства виявилась неефективною, мала несистемний, тимчасовий та непрямий характер з притаманним їй високим рівнем бюрократичної упередженості.

3) В сучасних умовах вирішення проблем розвитку хмелярства в Україні вбачається в законодавчому стимулюванні кооперації підприємств, що вирощують хміль, і виробників пива, які виступають основними споживачами хмелесировини, на основі запровадження знижених ставок акцизного податку на пиво, вироблене з вітчизняної сировини.

Список літератури:

1. В Україні виробництво пива впало до десятирічного мінімуму // Економічна правда. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2017/02/20/621532>.
2. Гіренко Ю.І. Окремі аспекти розвитку хмелярства в Україні / Ю.І. Гіренко // Інтеграційна система освіти, науки і виробництва в сучасному інформаційному просторі : матеріали II міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (7–8 травня 2015 року). – Тернопіль, 2015. – С. 102–103.
3. Довгалюк В.І. Методичні підходи та методи оцінки інвестицій у виробництво хмелю / В.І. Довгалюк, В.Г. Молдован // Облік і фінанси. – 2012. – № 1. – С. 118–121.
4. Довгалюк В.І. Обґрунтування потреби інвестицій в основний капітал на виробництво хмелю в лісостепу України / В.І. Довгалюк // Облік і фінанси. – 2012. – № 4. – С. 74–78.
5. Коба Т.М. Ринок хмелю: проблеми та перспективи / Т.М. Коба // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181 (6). – С. 321–328.
6. Николук О.М. Класифікація підприємницьких ризиків виробників хмелю / О.М. Николук // Агроінком. – 2008. – № 5–6. – С. 89–93.
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
8. Пояснювальна записка до проекту Закону України про внесення зміни до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=40445&pf35401=192782>.
9. Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства : Закон України від 9 квітня 1999 року № 587-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/587-14>.
10. Проценко А.В. Формування системи інтеграції науки і виробництва в хмелярстві : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / А.В. Проценко; Житомирський національний агро-екологічний університет. – Житомир, 2015. – 233 с.
11. Саїнський Д.А. Аналіз фінансово-організаційного забезпечення державної підтримки розвитку галузі хмелярства в Україні [Текст] / Д.А. Саїнський // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 4. – С. 69–74.

Мартинюк О.А., к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародний гуманітарний університет

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ТИПІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

Мартинюк О.А. Формалізація типів інноваційної динаміки підприємства. Стаття присвячена питанням визначення та опису основних типів інноваційної динаміки, які можуть бути притаманні підприємству на різних етапах його життєвого циклу. А також формалізовано критерії, за якими можна визначити, до якого типу належить підприємство.

Ключові слова: самоорганізація, інноваційна динаміка, інноваційні типи, експлерентний, патієнтний, віолентний, коммутантний, латієнтний, динамічний розвиток.

Мартынюк Е.А. Формализация типов инновационной динамики предприятия. Стаття посвящена вопросам определения и описания основных типов инновационной динамики, которые могут быть присущи предприятию на разных этапах его жизненного цикла. А также формализованы критерии, по которым можно определить, к какому типу принадлежит предприятие.

Ключевые слова: самоорганизация, инновационная динамика, инновационные типы, эксплерентный, пациентный, виолентный, коммутантный, латилентный, динамическое развитие.

Martyniuk O.A. Formalization of types of innovative dynamics of the enterprise. The article deals with the definition and description of the main types of innovation dynamics that can be inherent in the enterprise at different stages of its life cycle. And also the criteria on which it is possible to determine the type of innovative dynamics of an enterprise are formalized.

Key words: self-organization, innovative dynamics, innovative types, violative, patientive, explerentive, commutative, letalentive, dynamic development.

Постановка проблеми. Інноваційна економіка перетворює в продукти все і навіть інформацію у формі інновацій, які стають ресурсами розвитку. Під впливом інформаційних технологій найважливішими активами стають нематеріальні ресурси, а саме ноу-хау, інформація, знання, які забезпечують прискорену динаміку економічного розвитку. Інновації є флуктуаціями, ключовим ресурсом динаміки підприємства, які стають рушійною силою розвитку та руху підприємства. Виникнення обурення, флуктуацій, біфуркаційних ефектів є не тільки наслідками об'єктивних законів в термодинаміці, але й об'єктивними закономірностями розвитку кожної складної відкритої системи. Ці явища не несуть негативного або позитивного відтінку, вони описують етапи розвитку системи. Позитивні або негативні наслідки – це результат управлінських рішень та вибраної стратегії розвитку підприємства, грамотної оцінки та аналізу факторів, можливостей та потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі є багато досліджень, в яких розглядається вплив невизначеності, ризикових і кризових ситуацій на діяльність підприємства та розроблення напрямів розвитку. Розробкою наведених питань займалися В. Савчук, І. Бланк, В. Момот, В. Ковальов, А. Панасюк, В. Гамалій, І. Ніколаєв, О. Гончаренко, Л. Лігоненко та інші науковці.

Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку вітчизняної економіки на макро- та мікрорівнях

грунтовно висвітлені у працях відомих учених-економістів, таких як, зокрема, С. Ілляшенко, В. Геєць, В. Семиноженко, П. Завлін, О. Лапко, М. Бутко, В. Ільчук, які пропонують погляди на можливий інноваційний розвиток та визначають, що, незважаючи на велику актуальність та важливість використання наукових розробок в практичній діяльності, проривних результатів та принципово позитивних змін в розвитку вітчизняної економіки не відбувається. Питання формування теорії інноваційної динаміки в контексті сучасного бізнес-середовища не розглядалось взагалі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретико-методологічних основ використання типів інноваційної динаміки для забезпечення динамічного розвитку підприємства.

Виклад основних результатів. Самоорганізація сучасної економіки виявляється в суттєвому, тривалому порушенні рівноваги між елементами економічної системи, іноді внутрішні або зовнішні флуктуації ведуть до виникнення нових, порівняно стабільних структур. Головним ресурсом сучасної економіки є інформація, яка реалізується в інноваціях [1; 3; 5].

Використання інформації як економічного ресурсу принципово відрізняється від використання ресурсів матеріальних, інформація невідчужувана під час обміну та продажу між економічними суб'єктами, приводить до створення нової концепції розвитку доданої вартості, створення більш склад-

них економічних структур. Інформація виступає інноваційним парадоксом, який може спричинити як позитивні, так і негативні наслідки. Перетворення інформації в інноваційний продукт – багатофазна процедура. Для якісної трансформації потрібні наявність високоякісних спеціалістів, сформований інноваційний мікроклімат на підприємстві, передумови та розвиток інноваційного потенціалу, а також економічно обґрунтований розрахунок інноваційної ефективності заходів (рис. 1).

Використання законів інноваційної динаміки прискорює розвиток у довготерміновому періоді, тому що інновації створюють синергійний ефект самозростання вартості [2; 4; 7]. Про це свідчить висока прибутковість інформаційних та телекомунікаційних корпорацій, в яких значна питома вага належить інноваційній складовій, ринок зміщується із традиційних класичних форматів випуску продукції та ведення бізнесу до нових форматів інтелектуалізації капіталів та монетизації нематеріальних активів [2; 6].

Економічні типи інноваційної динаміки визначаються залежно від рівноважного або нерівноважного стану, в якому підприємство балансує між рухом капіталу та інвестицій і рухом інноваційних продуктів або послуг. Дорожня карта такого руху забезпечується накладанням відповідного комплексу технологій управління. Стратегічна карта розвитку економічного простору передбачає, що рівновага означає:

$$CIA = CFA = 0,$$

де CIA – інвестиції на розвиток інновацій (cost innovative account);

CFA – дохід від інноваційності виробництва (current financial account).

Тривала нерівновага у відкритій економічній системі можлива за умови:

$$CIA + CFA > 0 \text{ і } CIA + CFA < 0 \text{ (1)}.$$

Іншими словами, існують такі п'ять типів інноваційної динаміки, які притаманні розвитку підприємства.

1) Динаміка при $CIA > CFA$ на основі впровадження інноваційних технологій та масштабного інвестування ($F > I$, де F – фінансові доходи, I – інновації). Рух та зміни CFA є визначальними. CIA показує питому вагу інвестування в інновації та технології. Це, як правило, експлерентний тип інноваційної динаміки. Притаманний підприємствам, що починають розвиватися, коли зростає мобільність

капіталів, що створює високо ризикові проекти та можливості інноваційного розвитку технологій.

Експлерентний тип інноваційної динаміки вимагає забезпечення високої динаміки як пріоритетного завдання економічної політики підприємства, яка в майбутньому приводить до росту попиту на товари та послуги на ринку, збільшення фізичних обсягів виробництва та продажу.

Погіршення CIA приводить до зовнішньої нерівноваги, кризи можуть виникати через недостатність коштів та неможливість довести всі проекти до ринку. Майже 90% підприємств не досягають межі 1 року. Експлерентний тип інноваційної динаміки дає змогу за рахунок мультиплікативних інновацій на основі фундаментальної науки створювати принципово нові ідеї, які впроваджують в нові технології, товари, послуги або ефекти, що впливає на створення високої доданої вартості та ринкового потенціалу підприємства. Така динаміка характерна насамперед для підприємств, які знаходяться на першому (фрагментарному) етапі управлінсько-технологічної зрілості.

2) Динаміка при $CIA > CFA > 0$ на основі збільшення інвестицій в інноваційні технології та сфокусовану кастомізацію. Підприємство досягає певного рівня зрілості та рівня конкурентоспроможності. Це патієнтний тип інноваційної динаміки, на якому підприємство визначальними вибирає популяризацію та рекламу власного бренду. Головними є зміни CIA: позитивне сальдо витрат на поточні інновації дає можливість збільшувати власні інноваційні резерви та вирішувати проблеми зовнішньої кон'юнктури, тобто підтримувати внутрішню рівновагу та прагнути до росту. За погіршення кон'юнктури, росту реального сектору, відтоку капіталу та інвестицій відбудуться зниження внутрішніх інвестицій і зниження динаміки розвитку підприємства. Значно підвищується додана вартість за рахунок удосконалення товарів і послуг підприємства. Це період стійкої рівноваги, кризових зон майже не виникає, підприємство починає формувати стратегію довгострокового розвитку. Така динаміка характерна головним чином для патієнтного етапу розвитку підприємств, які знаходяться на циклічному та процесному рівні управлінсько-технологічної зрілості.

3) Динаміка при $CFA > CIA > 0$ на основі масштабного товарного виробництва, високого рівня капіталу, високого рівня управлінсько-технологічної зрілості підприємства, а також використання

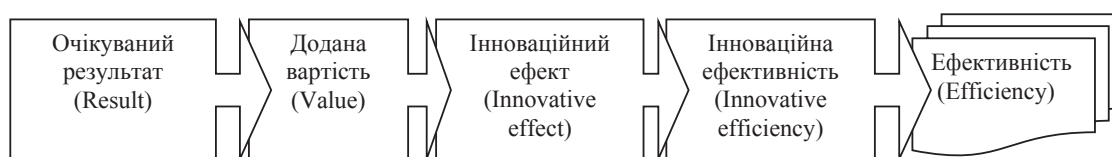


Рис. 1. Концепція створення нового формату інноваційного розвитку

Джерело: сформовано автором

«силової стратегії розвитку». Такий тип розвитку є віолентним. Підприємство на цьому етапі розвитку отримує прибутки від вкладених інвестицій в інновації, воно є лідером ринку та самостійно виступає розробником технологій. Навіть погіршення економічної кон'юнктури дає змогу отримувати прибутки, залишаючись конкурентними на ринку, але це рівень стійкої рівноваги, після якого підприємство може увійти в кризову зону. Нерівновага може виникнути через спад попиту та споживання товарів, виникнення товарів субститутів високої якості тощо. Підприємства, які досягли такого етапу, знаходяться на корпоративному або мультикорпоративному рівні управлінсько-технологічної зрілості.

4) Динаміка при $CFA < CIA < 0$. За позитивного сальдо поточних операцій та доходів відбувається відтік інвестицій в інноваційні технології. Відтік інвестицій ($I < S$) приводить до економічного спаду, тобто негативної динаміки розвитку. Наступає висока вірогідність виникнення криз та загибелі підприємства. Тільки докірна зміна стратегії функціонування підприємства допоможе залишитися на ринку.

Такий тип динаміки визначають як комутантний, нерівноважний стан розвитку тяжіє до кризової зони, підприємство з високого рівня зрілості може знову перейти на циклічний або процесний (використовуючи технології нижчих рівнів як більш оптимальні). На такому етапі зниження інвестицій в інноваційні технології вимагає підприємство звужувати ринковий сегмент і переходити на дрібносерійне виробництво товарів та послуг або навіть індивідуальні заклади. Ці підприємства сприяють дифузії інновацій та активному розвитку інноваційних технологій середніх рівнів управлінсько-технологічної зрілості. Підприємства, які знаходяться на комутантному етапі інноваційної динаміки, як правило, починають вдосконалювати наявні технології (рис. 2).

5) Динаміка при $CFA < 0 > CIA$. Має негативне сальдо як в русі інвестицій на інновації, так і в русі доходів, які отримує підприємство. Леталентний етап характеризується деструктуризацією підприємства, припиненням його існування в колишньому вигляді. Етап повного переосмислення концепту і стратегії підприємства у зв'язку з неможливістю його ефективного функціонування, або етап, на якому відбувається диверсифікація з повною зміною профілю діяльності і повною або частковою заміною колишніх технологічних процесів, а також зміною персоналу.

Такі глибокі зміни, звичайно, можуть породити цілу гаму ускладнень самого різного характеру, зокрема ринкових позицій. Для менеджменту знання про циклічність розвитку підприємства, його можливі прояви та потенціали використання в процесі функціонування служать основою для розробки заходів запобігання або пом'якшення негативних і посилення позитивних наслідків.

Прискорена динаміка розвитку світових технологій, тиражування інформації, створення глобальних хмарних та мережевих баз даних, використання штучного інтелекту, софтверізація та висока валідність персоніфікації створюють нерегульований ефект мультиплікації світової економічної системи. В сучасних системах починають з'являтися слабо досліджені ентропійні парадокси. Такі випереджальні ефекти викликають тривалу нерівновагу елементів, а саме ринкового (хаосу) і регулюючого (порядку). Самоорганізація виявляється в зміні рівноважного співвідношення ринкових сил (хаосу) та економічного регулювання (порядку) всередині економічного механізму.

Загальна ідея формування механізму динамічного розвитку на основі інноваційної динаміки ґрунтується на визначенні пріоритетних компонент впливу на систему підприємства. Ядром моделі

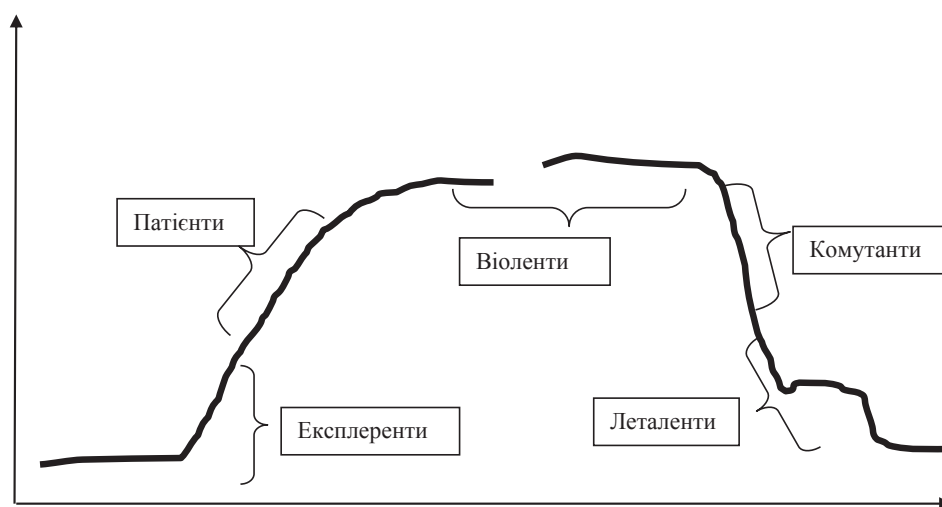


Рис. 2. Взаємозв'язок типів інноваційної динаміки та розвитку підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [2; 3; 4; 5; 7]

виступають технології управління, а енергетичним імпульсом, який спонукає до розвитку, – рівень інноваційності технологій управління.

Можливість визначення типу інноваційної динаміки дасть змогу сформулювати правильну стратегію функціонування підприємства та використання необхідних технологій управління для стабілізації або формування вектору динамічного розвитку.

Висновки. Проаналізовані типи інноваційної динаміки підприємств дадуть змогу, по-перше, визначитись із типом розвитку підприємства, а

по-друге, нівелювати види ризиків та можливих уражень, які притаманні даному етапу підприємства. Однозначної методики визначення динамічного розвитку підприємства не існує. Тому вважаємо актуальними подальше дослідження та розробку сучасних підходів до формування механізму забезпечення динамічного розвитку підприємства, адаптованого до ринкових умов, нестандартних підходів до управління підприємством та використання інноваційних технологій управління, які мають нагальне значення для сучасного розвитку економіки України.

Список літератури:

1. Альошин С. Оцінювання стану інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні / С. Альошин // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 4 (70). – С. 170–176.
2. Болдов О. Инновационная динамика и финансовые рынки в развитых странах с позиции самоорганизации / О. Болдов // ИНП РАН Инновационная динамика и финансовые рынки в развитых странах. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecfor.ru/publication/innovatsionnaya-dinamika-i-finansovye-rynki-v-razvityh-stranah>.
3. Гончаренко О. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / О. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1 (56). – С. 35–40.
4. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / [Л. Довгань, Ю. Каракай, Л. Артеменко]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
5. Сапа Н. Теорія циклів, криз та інновацій: теоретико-методологічний контекст / Н. Сапа // Гуманітарний вісник ЗДА. – 2012. – № 51. – С. 258–269.
6. Талавира О. Теоретико-методологічні підходи економічного розвитку підприємства / О. Талавира // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2015. – № 5 (64). – С. 131–134.
7. Martunyuk O. Creation of an information model of agricultural holding sustainable development / O. Martunyuk // Journal of Applied Management and Investments (JAMI). – 2015. – Vol. 4. – № 3. – P. 163–168.

Мастюк Д.О., аспірант кафедри економіки і підприємства
*Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського
Національного технічного університету України*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНИХ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ТОВАРИСТВ

Мастюк Д.О. Методичні засади вибору стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств. У статті запропоновано матрицю базових стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств в межах методики вибору стратегії управління структурою капіталу. В рамках цієї матриці виділено 12 типів стратегій управління структурою капіталу, які розподіляються відповідно до рівня ефективності та боргового навантаження. Ефективність управління структурою капіталу визначається за рахунок економічно доданої вартості, а рівень боргового навантаження за рахунок показника відношення боргу до власного капіталу. Крім того, визначено заходи реалізації вибраної стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств. Запровадження конкретних заходів дасть змогу підвищити рівень ефективності управління структурою капіталу та збалансувати боргове навантаження на підприємство.

Ключові слова: структура капіталу, стратегія, управління структурою капіталу, акціонерні енергогенеруючі товариства.

Мастюк Д.О. Методические основы выбора стратегий управления структурой капитала акционерных энергогенерирующих обществ. В статье предложена матрица базовых стратегий управления структурой капитала акционерных энергогенерирующих обществ в рамках методики выбора стратегии управления структурой капитала. В рамках этой матрицы выделены 12 типов стратегий управления структурой капитала, которые разграничиваются в соответствии с уровнем эффективности и должностной нагрузки. Эффективность управления структурой капитала рассчитывается как экономически добавленная стоимость, а уровень должностной нагрузки как показатель отношения долга к собственному капиталу. Кроме того, были выделены меры реализации стратегии управления структурой капитала акционерных энергогенерирующих обществ. Внедрение конкретных мер позволит повысить уровень эффективности управления структурой капитала и сбалансировать должностную нагрузку на предприятие.

Ключевые слова: структура капитала, стратегия, управление структурой капитала, акционерные энергогенерирующие общества.

Mastiuk D.O. Methodological basis to the selection of the capital structure management strategies at the power producing listed companies. The article introduces the matrix of the basic capital structure management strategies at the power producing listed companies within the selection procedure of the defined capital structure management strategy. Within the provided matrix, we define 12 types of the capital structure management strategies that are distinguished by the effectiveness level and indebtedness. The capital structure management effectiveness is measured by economic value added and indebtedness level by Debt-to-Equity ratio. Moreover, the research defines the realization actions of the capital structure management strategy at the power producing listed companies. The implementation of the defined measures and actions will lead to capital structure management effectiveness rise and balance the level of debt leverage.

Key words: capital structure, strategy, capital structure management, power producing listed companies.

Постановка проблеми. Вибір оптимальних джерел фінансування діяльності акціонерних товариств дає змогу підвищити ефективність їх діяльності, оскільки саме акціонерні підприємства формують потужну базу для подальшого розвитку національної економіки, створюючи одну з найбільших часток ВВП, зосереджують в собі значні ресурси та доходи, підштовхують розвиток НТП тощо. Активні процеси трансформації національного господарства, адаптація ринків та їх модернізація відповідно до європейських критеріїв ведення діяльності та одночасне підвищення конкуренції спонукають до

пошуку шляхів підвищення ефективності ведення господарської діяльності будь-яких підприємств, зокрема акціонерних енергогенеруючих товариств.

Одним з важливих аспектів діяльності цих товариств є капітал акціонерних товариств та його структура, яка є максимально ефективною з точки зору максимізації доходів та генерації додаткової вартості. Пошук шляхів максимізації ефективності структури капіталу є одним з ключових завдань управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. 3-поміж сучасних зарубіжних дослідників значний внесок у розвиток теоретичних і практичних поло-

жень щодо теорії капіталу, його структури і методології оцінки зробили, такі як, зокрема, Дж. Нітзан, Ш. Біклер, С. Майерс, Р. Брелей, С. Брю, К. Макконелл. Питанню формування та оптимізації структури капіталу присвячено велика кількість робіт як зарубіжних економістів, а саме С. Майерса, Р. Брелей, Ф. Модільяні, М. Міллера, Г. Доналдсона), так і вітчизняних представників, а саме С.В. Мочерного, В.Г. Федоренко, Н.П. Мацелюх, І.А. Максименко, Г.О. Крамаренко.

Водночас відсутні чіткі методичні рекомендації щодо вибору стратегій управління структурою капіталу. З точки зору емпіричного аспекту потребують уточнення та подальшого розвитку заходи реалізації стратегії управління структурою капіталу саме акціонерних енергогенеруючих товариств, що й обумовлює необхідність проведення цього наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення методичних підходів та надання практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств.

Для досягнення мети сформульовані такі завдання: розробити матрицю базових стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств в межах методики вибору стратегії управління структурою капіталу, запропонувати заходи реалізації стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств.

Виклад основних результатів. Методика вибору стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств, що запропонована в попередніх дослідженнях [1, с. 603], має циклічний характер, за допомогою якого збирається та обмінюється важлива інформація, необхідна для формування стратегії управління структурою капіталу. Механізм розробки може повторюватись необхідну кількість разів з тієї стадії, якої потребує підприємство в даний момент часу. Процес вибору стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств починається з блоку базового аналізу економічних та фінансових даних підприємства. Другий блок розробки включає в себе специфічний аналіз структури капіталу акціонерного товариства та ефективності управління структурою капіталу, а також прогнозування майбутніх змін. Третій блок заключає в собі управлінську складову, в рамках якої приймаються управлінські рішення щодо стратегії управління структурою капіталу. В рамках даного блоку підприємство збирає та охоплює інформацію з двох попередніх блоків з метою поєднання їх із загальнокорпоративною стратегією та встановленими цілями для стратегії управління структурою капіталу та вибору найбільш вигідної [1, с. 605].

Зазначені логічні блоки є важливими для вибору стратегії управління структурою капіталу на акціо-

нерних енергогенеруючих підприємствах, оскільки вони розділяють стадії на три групи відповідно до інформації, яку вони несуть. Така методика допомагає підприємствам вибирати стратегії управління структурою капіталу, які максимізують ефективність та стимулюють розвиток. Важливим кроком в дослідженні є пояснення етапів методики вибору стратегії управління структурою капіталу (табл. 1).

Кожна зі стадій включає в себе низку дій, які доцільно виконувати для вирішення поставлених задач в рамках кожного етапу. Предметом цього дослідження є восьмий етап «Встановлення цілей та вибір стратегії управління структурою капіталу», який буде розглянуто більш детально.

Отже, в межах зазначеного етапу розробки підприємство вибирає тип стратегії управління структурою капіталу з визначених, базуючись на попередньо зібраних даних. Також тут визначаються цілі, завдання, методи досягнення та обмеження для вибраної стратегії. Після цього передбачаються запровадження, моніторинг та контроль за вибраною попередньою стратегією управління структурою капіталу акціонерного енергогенеруючого підприємства.

Загальнокорпоративна стратегія та цілі підприємства визначають загальний тренд для фінансування діяльності. Базуючись на встановлених стратегічних цілях та прогнозованих показниках на попередніх етапах, підприємство має можливість формувати та вибирати стратегію управління структурою капіталу, корегувати структуру капіталу, а також її ефективність.

Визначається стратегія управління структурою капіталу за допомогою набору аналітико-управлінських інструментів. Цей комплекс інструментів дає можливість спостерігати, як змінюється рівень економічно-доданої вартості як визначника ефективності управління структурою капіталу відповідно до самого показника структури.

В рамках дослідження пропонується використовувати економічно-додану вартість (EVA) як визначник ефективності управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств [2, с. 572–578; 3] та показник боргового навантаження (відношення боргового капіталу до власного капіталу), що визначає саме структуру капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств [4; 5]. За допомогою фінансово-аналітичного інструменту, а саме трасування Фібоначчі, що використовується аналітичним агентством “Bloomberg”, схематично побудуємо графік зміни ефективності управління структурою капіталу акціонерного товариства відповідно до показника структури (рис. 1).

Сутність інструмента полягає у використанні закону Фібоначчі, або послідовності Фібоначчі, у фінансово-економічному аналізі [6, с. 50]. Спочатку цей інструмент використовується для прогнозування змін котировок ціни на акції. Послідовність дає змогу розділити графік на горизонтальні три зони з межами 0%, 38,2%, 61,8% та 100%. Границі

0% та 100% відповідають мінімальному та максимальному історичному значенню ефективності управління структурою капіталу. Значення 38,2% та 61,8% відповідають закону послідовності Фібоначчі та визначають два додаткові кордони. Таким чином, формуються зони А, Б і В, що визначають

низький, середній та високий ступені ефективності управління структурою капіталу. Тобто зона «А» зі схематичного графіку відповідає низькому рівню ефективності управління структурою капіталу, зона «Б» – середньому рівню ефективності управління структурою капіталу, а зона «В» – високому рівню

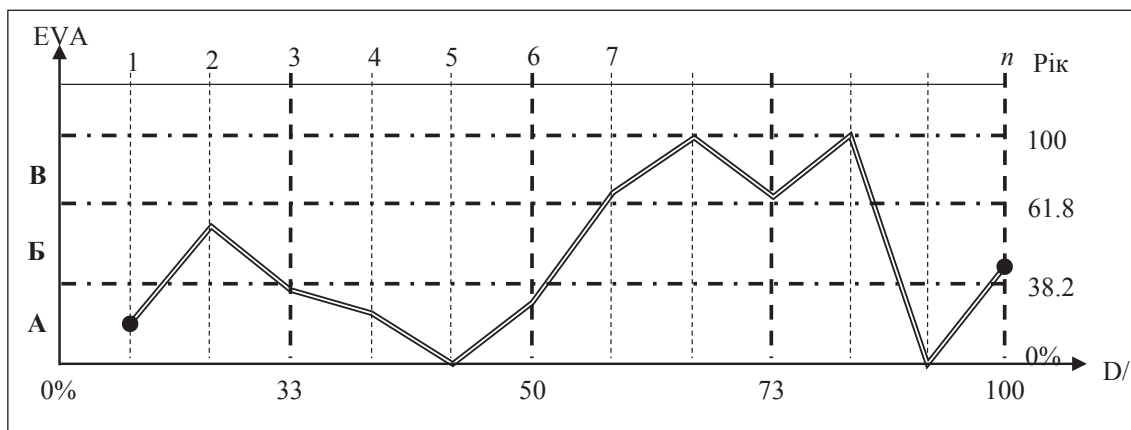


Рис. 1. Схематичне відображення зміни ефективності управління структурою капіталу акціонерного енергогенеруючого товариства відповідно до запровадженої структури капіталу

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Етапи методики розробки стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств

№	Етап	Опис етапу
1	Фінансово-економічний аналіз акціонерних енергогенеруючих компаній	Це початковий і важливий крок; на першій стадії підприємство проводить фінансово-економічний аналіз діяльності, визначає слабкі місця та загрози.
2	Розрахунок вартості капіталу	На другій стадії підприємство визначає вартість власного та боргового капіталу відповідно до обраної та визначеної фінансовою політикою методики розрахунку.
3	Визначення стадії життєвого циклу підприємства, аналіз ринкового та макроекономічного середовища	Третій етап впроваджує базовий аналіз ринкового середовища та макроекономічної ситуації. Крім того, на цьому етапі механізму проводиться визначення стадії життєвого циклу підприємства.
4	Аналіз структури капіталу	В четверту стадію включено три підстадії, які визначають саме ключовий аналіз структури капіталу та її ефективності на підприємстві.
5	Прогнозування змін у структурі капіталу	Грунтуючись на проведеному аналізі структури капіталу, підприємство формує прогноз можливих майбутніх змін в структурі капіталу та її ефективності.
6	Прогнозування загальних фінансово-економічних результатів	На цій стадії підприємство формує прогноз фінансово-економічних результатів для розуміння майбутніх змін.
7	Визначення відповідності до загальнокорпоративної стратегії підприємства	Ця стадія пов'язана із загальнокорпоративною стратегією підприємства. Тут підприємство зобов'язано визначити ключові завдання в загальнокорпоративній стратегії та встановити основні фінансово-економічні цілі.
8	Встановлення цілей та вибір стратегії управління структурою капіталу	На цій стадії встановлюються цільові значення показників, обмеження, ліміти тощо. З набору альтернативних типів стратегій управління структурою капіталу вибирають найбільш оптимальну.
9	Запровадження в дію вибраної стратегії згідно зі встановленими цілями та загальнокорпоративною стратегією	Фінальна стадія передбачає впровадження, моніторинг та контроль змін у вибраній стратегії управління структурою капіталу акціонерного енергогенеруючого товариства.

Джерело: складено автором [1, с. 606]

ефективності управління структурою капіталу акціонерних товариств.

Вертикальний розподіл на графіку формується за допомогою підходів фінансування активів підприємства, а саме консервативного, помірнього та агресивного (табл. 2).

Відповідно до наведеної таблиці КЗК – короткостроковий залучений капітал; ДЗК – довгостроковий залучений капітал; ВК – власний капітал.

Інколи авторами розглядається четвертий підхід до фінансування діяльності, а саме ідеальний підхід, за якого 100% змінної та постійної частин оборотних

активів фінансуються за рахунок короткострокових боргових джерел, а необоротні активи фінансуються на 50% з власного капіталу і на 50% з довгострокового залученого капіталу. При цьому такий підхід є суто теоретичним і непоширеним на практиці [8].

Відповідно, існують три підходи до фінансування активів, а саме консервативний, помірний та агресивний. За консервативного підходу до фінансування підприємство використовує до 33% боргових джерел, за помірнього – до 50% боргового капіталу, а за агресивного – 73% боргу. Оскільки на практиці підприємства не притримуються заданих кордонів, формується

Таблиця 2

Підходи до фінансування активів підприємства [7; 8]

Склад активів підприємства	Підхід		
	Консервативний	Помірний	Агресивний
Змінна частина оборотних активів	50% – ДЗК; 50% – ВК	100% – КЗК	100% – КЗК
Постійна частина оборотних активів	100% – ВК	80% – ВК; 20% – ДЗК	50% – ВК; 50% – ДЗК
Необоротні активи	80% – ВК; 20% – ДЗК	70% – ВК; 30% – ДЗК	60% – ВК; 40% – ДЗК

Таблиця 3

Матриця базових стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств

		Тип стратегії фінансування				
		Консервативна	Помірна	Агресивна	Перенавантажена	
Ефективність управління структурою капіталу	Високий ступінь ефективності (61,8–100%)	Стратегія підтримки наявного ступеня ефективності	Стратегія підтримки наявного ступеня ефективності	Стратегія поетапного зменшення боргового навантаження з підтримкою наявного рівня ефективності	Стратегія відходу від боргового фінансування діяльності	
	Середній ступінь ефективності (38,2–61,8%)	Стратегія розвитку підприємства та підтримки (збільшення) наявного ступеня ефективності	Стратегія підтримки наявного ступеня ефективності	Стратегія поетапного зменшення боргового навантаження з підтримкою наявного рівня ефективності	Стратегія відходу від боргового фінансування діяльності або банкрутство.	
	Низький ступінь ефективності (0–38,2%)	Стратегія розвитку підприємства та збільшення ступеня ефективності	Стратегія розвитку підприємства та збільшення ступеня ефективності	Стратегія поетапного зменшення боргового навантаження та збільшення ефективності управління структурою капіталу	Стратегія відходу від боргового фінансування діяльності або банкрутство.	
Показник D/E		0%	33%	50%	73%	>100%

Джерело: розроблено автором

зона перенавантаженого фінансування. Отже, ми вважаємо, що за умови використання підприємством від 73% до 100% боргового капіталу підприємство знаходиться в зоні високого ризику та використовує перенавантажений підхід до фінансування.

На основі запровадженого графіку зміни ефективності управління структурою капіталу, відповідно до її значення на цій стадії, поточних та прогнозованих фінансово-економічних показників, зібраних на попередніх стадіях, а також факторів впливу на структуру капіталу та ефективність структури капіталу, підприємство визначає найбільш доцільну стратегію управління структурою. Отже, побудуємо матрицю стратегій управління структурою капіталу відповідно до значення показників Debt-to-Equity та EVA (табл. 3).

Згідно з розробленою матрицею стратегії розподіляються відповідно до підходу до фінансування та ступеня ефективності управління структурою капіталу. Всередині матриці виділено 4 зони стратегій: зона стратегій розвитку, зона стратегій підтримки, зона поетапної стабілізації джерел та зона швидкого відходу від зобов'язань або банкрутства. Відповідно до запропонованих зон стратегій та типів стратегій згідно зі співвідношенням ступеня ефективності до показника заборгованості було виділено низку базових заходів реалізації стратегій управління структурою капіталу відносно ефективності управління структурою капіталу та типу фінансування (табл. 4).

Запропоновані заходи є орієнтовними для кожної стратегії і можуть змінюватись протягом її реалізації, проте вони насамперед формують уявлення про

Таблиця 4

Заходи реалізації стратегії управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств

		Тип стратегії фінансування			
		Консервативна	Помірна	Агресивна	Перенавантажена
Ефективність управління структурою капіталу	Високий ступінь ефективності	Підтримка наявного ступеня ефективності за визначеної структури капіталу. Підтримка встановленого рівня структури капіталу; визначення проміжку можливого відхилення від заданого рівня за умови незначної втрати ефективності.	Підтримка наявного ступеня ефективності за визначеної структури капіталу. Підтримка встановленого рівня структури капіталу; визначення проміжку можливого відхилення від заданого рівня за умови незначної втрати ефективності.	Підтримка ступеня ефективності з поступовим зменшенням частки боргового капіталу в його структурі. Реалізація неприбуткових активів підприємства. Оптимізація структури власності підприємства.	Зменшення рівня боргового навантаження. Зменшення обсягу активів підприємства за рахунок реалізації їх неприбуткової частини (зокрема, матеріальних необоротних активів).
	Середній ступінь ефективності	Підтримка наявного ступеня ефективності. Розвиток сфер діяльності підприємства з метою генерації додаткового прибутку. Реалізація неприбуткових активів, реінвестиція в найбільш прибуткові сфери діяльності. Зменшення відсотка власності держави.	Підтримка наявного ступеня ефективності за визначеної структури капіталу. Зменшення розміру частини неприбуткових активів (зокрема, матеріальних необоротних активів).	Зменшення боргового навантаження на підприємство за рахунок погашення частини найдорожчих боргових ресурсів. Зменшення частини неприбуткових активів (зокрема, матеріальних необоротних активів).	Зменшення рівня боргового навантаження. Реінвестиція в значно прибуткові активи та одночасна реалізація частини неприбуткових активів (зокрема, матеріальних необоротних активів).
Ефективність управління структурою капіталу	Низька ступінь ефективності	Оптимізація структури власності підприємства. Реалізація найменш прибуткових активів підприємства. Залучення боргового капіталу для фінансування прибуткових напрямів діяльності та розвитку компанії.	Поступове збільшення частки дешевших боргових ресурсів в структурі капіталу з метою стимулювання розвитку та генерації додаткового прибутку. Здійснення інвестицій в найбільш прибуткові активи. Оптимізація структури власності підприємства.	Зменшення боргового навантаження. Реінвестиція в значно прибуткові активи та одночасна реалізація частини неприбуткових активів. Оптимізація структури власності підприємства.	Зменшення боргового навантаження. Оптимізація структури власності підприємства. Реінвестиція в значно прибуткові активи. Зменшення обсягу активів підприємства за рахунок реалізації їх неприбуткової частини (зокрема, матеріальних необоротних активів). Запровадження процесу банкрутства.

Джерело: розроблено автором

концепцію запровадження та виконання стратегії управління структурою капіталу. Запровадження стратегії в дію, моніторинг її виконання та контроль за заходами, що впроваджуються в рамках стратегії, забезпечать приріст ефективності, яка визначається економічно-доданою вартістю.

Висновки. В рамках проведеного дослідження було розкрито методичні засади вибору стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств, які базуються на визначених підходах до фінансування діяльності (консервативному, помірному, агресивному та перенавантаженому) та економіко-доданій вартості – розмежування економіко-доданої вартості відбувається

за рахунок математичної послідовності Фібоначчі, а також запропоновано матрицю стратегій управління структурою капіталу. В рамках кожної зі стратегій запропоновано низку заходів її виконання, що дають змогу максимально оптимізувати структуру капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств, що приводить до підвищення ефективності управління структурою капіталу.

В подальших дослідженнях планується використати запропоновані методичні аспекти вибору стратегій управління структурою капіталу акціонерних енергогенеруючих товариств на прикладі діючих підприємств енергогенерації та емпірично підтвердити доцільність її використання.

Список літератури:

1. Mastiuk D. Procedure of the capital structure management strategies development: practice from Ukrainian listed power-producing companies / D. Mastiuk. – 12th International Conference “Challenges of Europe”. – Bol., Croatia, 2017. – P. 600–614.
2. Mastiuk D. An Economic Value Added as a Measurement Tool of Capital Structure Effectiveness at the Power producing Enterprises / D. Mastiuk. – 8th International Conference “Managing and Modelling of Financial Risks”. – Ostrava, Czech Republic, 2016. – P. 572–580.
3. The EVA Challenge: Implementing Value-Added Change in an Organization / [J.M. Stern, J.S. Shiely, I. Ross]. – USA : John Wiley & Sons, 2001.
4. Roca F. Economic Value Added (EVA), interview with J.M. Stern / F. Roca. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newmedia.ufm.edu/gsm/index.php?title=Sternevainterview>.
5. Investopedia LLC // Equity Multiplier. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investopedia.com/terms/e/equitymultiplier.asp?layout=infini&v=4B&adtest=4B>.
6. Madhavi E. An Empirical Study on Economic Value-Added and Market Value-Added of Selected Indian FMCG Companies / E. Madhavi, M.S.V. Prasad // The IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices. – 2015. – Vol. XIV (3). – P. 45–65.
7. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / [Л. Бровко, Н. Дуброва, Н. Бондарчук]. – Суми : Довкілля, 2009. – 184 с.
8. Крамаренко Г. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Г. Крамаренко, О. Чорна. – К. : ЦНЛ, 2006. – 520 с.

Сигида Н.О., аспірант кафедри менеджменту в галузях агропромислового комплексу
Сумський національний аграрний університет

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК, ЙОГО СТРУКТУРА ТА РОЛЬ

Сигида Н.О. Сутність управління ланцюгами поставок, його структура та роль. У статті детально проаналізовано сутність поняття «управління ланцюгом поставок», його особливості, а також подано низку визначень “SCM”, сформованих відомими науковцями. Було визначено низку ключових елементів у формуванні сутності SCM, встановлено їх вагомості. Запропоновано авторське визначення поняття “SCM” відповідно до сучасних напрямів розвитку.

Ключові слова: визначення, SCM, координація, інтеграція, потік, партнерство, ефективність, споживча цінність, соціальна відповідальність.

Сигида Н.А. Сущность управления цепями поставок, его структура и роль. В статье подробно проанализировано сущность понятия «управление цепью поставок», его особенности, а также представлен ряд определений “SCM”, сформированных известными учеными. Был определен ряд ключевых элементов при формировании сущности SCM, установлены их весомости. Предложено авторское определение понятия “SCM” в соответствии с современными направлениями развития.

Ключевые слова: определение, SCM, координация, интеграция, поток, партнерство, эффективность, потребительская ценность, социальная ответственность.

Sygyda N.O. The essence of supply chain management, its structure and role. Research article is devoted to the analysis of supply chain management's nature and its main characteristics. Common used “SCM” definitions proposed by famous foreign and domestic scientists were examined in this paper. Key elements of supply chain management and their weights were identified. According to the qualities analysis of SCM definitions and modern tendency of its evolution author's definition of “SCM” was developed.

Key words: definitions, SCM, coordination, integration, flow, partnership, efficiency, value creation, social responsibility.

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення бізнесу вимагають формування нової філософії функціонування підприємств. Наприкінці ХХ – початку ХХІ століття було сформовано концепцію SCM, котра і сьогодні є найбільш дієвою в контексті підвищення ефективності діяльності підприємств. За нових вимог до спеціалістів в економічній сфері SCM почала розвиватися і як навчальна дисципліна, що зумовило підвищення інтересу до цієї концепції не лише з боку підприємців, але й з боку науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За роки формування та становлення концепції SCM було сформовано та висвітлено низку понять «управління ланцюгами поставок». Найбільш широкого вивчення ця концепція набула серед таких іноземних учених, як, зокрема, Р.К. Олівер, М.Д. Веббер [4], М.Л. Крістофер [9], К. Каспер [19], Дж.Р. Сток, С.Л. Бойер [24], У.С. Рандалл, Е. Мелло [26]. У новому столітті питання SCM були розглянуті у працях вітчизняних вчених, таких як, зокрема, Н.І. Чухрай [21], В.І. Сергєєв [23]. Незважаючи на широке вивчення SCM та велику кількість трактувань понять, представлених в науковій літературі, існує проблематика їх неузгодженості. Кожен вчений пропонує своє бачення SCM і під час його формування акцентує увагу на різних елементах, що формують сутність визначення. Важливо визначити та узгодити ключові елементи сут-

ності SCM, а також сформувати максимально чітке та актуальне визначення поняття “SCM”.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та уточнення визначень поняття «управління ланцюгом поставок», виділення його ключових елементів, а також формування авторського бачення поняття «управління ланцюгом поставок».

Вклад основних результатів. За останнє десятиліття спостерігається підвищення значення управління ланцюгами поставок як інструмента, за допомогою якого підприємства можуть досягнути конкурентної переваги на ринках. Управління ланцюгами поставок базується на комплексному плануванні і контролі, що включають три важливі аспекти. Перший аспект – це функціональна інтеграція, що включає рішення про закупівлі, виробництво і розподіл всередині підприємства та між його структурними елементами, а також постачальниками та споживачами. Другий аспект – це географічна інтеграція цих функцій на фізичні об'єкти, що розташовані на одному або декількох континентах. Третій аспект – тимчасова інтеграція стратегічних, тактичних і оперативних рішень у ланцюзі поставок.

Метою управління ланцюгом поставок (SCM) є поступова інтеграція інформаційних і матеріальних потоків по всьому ланцюгу поставок як ефективного інструмента конкурентної боротьби [1].

Необхідно зазначити, що до першої згадки про SCM у бізнесі використовували такі поняття, як «логістика» та «оперативний менеджмент». Саме тому і сьогодні концепцію SCM досить часто ототожнюють з логістикою, хоча доцільно виділити низку відмінностей, котрі подано в табл. 1.

Таким чином, зрозуміло, що ці дві концепції не є тотожними. Якщо тлумачення поняття «логістика» не викликає питань, то визначення терміна “SCM” не є однозначним.

Сьогодні науковцями з усього світу не було сформовано одного загально правильного визначення “SCM”, яке б повною мірою висвітлювало всі аспекти цієї концепції. Кожен дослідник вкладає у це поняття щось нове та індивідуальне. Тому важливо розглянути основні визначення “SCM”, що були сформовані за останні десятиліття (табл. 2).

Одними з перших, хто надали тлумачення поняття “SCM”, були Р.К. Олівер та М.Д. Веббер [4] (1982 рік), які розглянули ланцюг поставок та управління ним як схему прямого мислення, тобто управління та контроль здійснюється від постачальника, проходить через виробника і канали розподілу та закінчується їх доведенням до кінцевого споживача.

Необхідно зауважити, що значна частина науковців, котрі займалися питанням SCM, були прихильниками саме прямої схеми мислення, так званої класичної піраміди менеджменту (на першому місці перебувають інтереси виробника). Серед науковців також є прихильники протилежної, перевернутої піраміди менеджменту, де на перше місце висуваються потреби споживачів. Так, Д. Ламберт та Дж.Р. Сток [15] надають розширене пояснення поняття “SCM” та акцентують увагу саме на кінцевому споживачі як на ключовому елементі ланцюга,

тобто ланцюг постачань подається у вигляді схеми зворотного мислення.

Ще однією ключовою особливістю SCM є поняття інтеграції, адже, відповідно до аналізу табл. 2, багато вчених робить акцент саме на інтеграції. Так, наприклад, у 1988 році Дж.Б. Хоуліхан [6] зазначив, що SCM – це «новий підхід до систем, що вимагає інтеграції, а не взаємодії»; Л.М. Елларам [8] розпочав розкриття сутності поняття “SCM” зі слів «інтегрований підхід»; «інтеграція логістичної діяльності, що передбачає обмін даними щодо попиту та продажів», так охарактеризували поняття Дж. Ла Лонде, Дж.М. Мастерс [10]; а Рада США спеціалістів з SCM (CSCMP) [28] стверджує, що «SCM інтегрує процеси управління поставками та попитом у межах і за межами підприємства».

На сучасному етапі дослідження поняття “SCM” акцентується увага на тому, що управління ланцюгами поставок спрямоване на забезпечення конкурентних переваг на ринку. Так, У. Мачовіак [25] зазначає, що «основною функцією SCM є підвищення конкурентоспроможності товару чи послуги».

Необхідно зазначити, що внаслідок змін потреб суспільства також змінилися і вимоги до SCM. Відповідно до У.С. Рандалла, Е. Мелло [26], «твердження, що SCM першочергово відповідає лише за управління закупівлями, а також управління потоками замовлень та інформації, не є актуальним», адже сучасна орієнтованість на споживача, а також підвищення соціальної відповідальності диктують нові вимоги, «сьогодні всі доповнюючі аспекти, такі як поліпшення обслуговування споживачів, зниження ризиків у ланцюзі поставок, скорочення кількості відходів, покращення проектування товарів та підвищення якості сервісного обслуговування това-

Таблиця 1

Основні відмінності понять «логістика» та “SCM”

Характеристики логістики	Характеристики “SCM”
Логістику, як правило, відносять до дій, які відбуваються в межах однієї організації	Ланцюги поставок належать до мереж підприємств, які працюють разом і координують свої дії з метою постачання товару на ринок
До логістики відносяться надходження (потік) товарів, а також їх зберігання як усередині підприємства, так і за його межами	Рух та інтеграція ланцюгів поставок відносяться до управління ланцюгами поставок
Традиційна логістика фокусує свою увагу на таких видах діяльності, як закупівлі, розподіл, обслуговування та управління запасами	Управління ланцюгами поставок визнає всі види діяльності, на яких сфокусована логістика (закупівлі, розподіл, обслуговування та управління запасами), а також включає в себе такі заходи, як маркетинг, розроблення нових товарів, фінанси, а також обслуговування клієнтів
Головною метою логістики є повне задоволення споживачів	Головною метою управління ланцюгами поставок є отримання суттєвих конкурентних переваг
Лише одна організація (підприємство) займається питаннями логістики	В управлінні ланцюгами поставок одночасно беруть участь декілька організацій (підприємств)
Управління ланцюгом поставок є новою концепцією порівняно з логістикою	
Логістика – це тільки діяльність з управління ланцюгами поставок	

Джерело: складено автором на основі [2; 3]

Основні визначення поняття “SCM”

Автор, рік	Зміст поняття	Системоутворюючий чинник
Р.К. Олівер, М.Д. Веббер (1982 рік) [4]	Управління ланцюгом поставок охоплює потік продукції від постачальника через виробника і канали розподілу до кінцевого споживача.	Матеріальний потік
Т.С. Джонс, Д.В. Райлі (1985 рік) [5]	Управління ланцюгами поставок розглядається як загальний потік матеріалів від постачальників до кінцевих споживачів.	Матеріальний потік
Дж.Б. Хоуліхан (1988 рік) [6]	Управління ланцюгами поставок включає такі елементи: 1) ланцюг поставок розглядається як єдиний процес; відповідальність за різні сегменти в ланцюзі не розділяється і поширюється на такі функціональні сфери, як закупівля, виробництво, розподіл і продаж; 2) управління ланцюгом поставок вимагає прийняття стратегічних рішень і залежить від нього; «постачання» є спільною метою практично кожної функції в ланцюзі і має особливе стратегічне значення, оскільки впливає на загальні витрати та на частку ринку; 3) управління ланцюгом поставок передбачає дослідження різних точок зору щодо запасів, які використовуються як врівноважуючий механізм; 4) новий підхід до систем вимагає інтеграції, а не взаємодії.	Єдність процесів закупівлі, виробництва та збуту; фокус на постачанні та раціоналізації запасів; інтеграційний процес
Г. Стівенс (1989 рік) [7]	Метою управління ланцюгом поставок є узгодження вимог споживачів із матеріальними потоками від постачальників з метою формування балансу у так званих конфліктуючих цілях, а саме високий рівень обслуговування споживачів, низький рівень витрат на управління запасами і низька ціна товару (послуги).	Узгодження запитів споживачів із матеріальними потоками
Л.М. Елларам (1991 рік) [8]	Інтеграція процесів, систем та організацій щодо планування і контролю матеріальних потоків від постачальника до кінцевого споживача без збитків.	Інтеграційний процес між різними учасниками; матеріальний потік та принцип скорочення витрат
М.Л. Крістофер (1992 рік) [9]	Мережа організацій, які залучені через низхідні і висхідні зв'язки в різні процеси, а також діяльність, що створює цінність у вигляді продуктів та послуг у руках кінцевого споживача.	Взаємозв'язки між учасниками ланцюга; створення та доведення цінностей до кінцевого споживача
Дж. Ла Лонде, Дж.М. Мастерс (1994 рік) [10]	Стратегія ланцюга поставок включає в себе наявність у ланцюзі поставок двох або більше підприємств, що заключили довгострокові угоди; формування довіри і відданості між учасниками ланцюга; інтеграцію логістичної діяльності, що передбачає обмін даними щодо попиту та продажів; потенціал до переміщення в центральну позицію контролю логістичного процесу.	Формування стійких взаємовідносин між учасниками; фокус на логістичних процесах
С.М. Харланд (1996 рік) [11]	Управління ланцюгами поставок об'єднує дві бізнес-функції: управляє безпосередньо відносинами з постачальниками, а також інтегрує ланцюг, що включає постачальників, а також ланцюг із клієнтів та їх споживачів тощо. Це управління взаємопов'язаним бізнесом, що передбачає безперебійне забезпечення продукцією та пакетами послуг споживачів відповідно до їх вимог.	Фокус на учасниках ланцюга (постачальники – споживачі); задоволення потреб споживачів через призму безперебійного матеріального потоку
М.С. Купер, Д.М. Ламберт, Дж.Д. Паг (1997 рік) [12]	Інтегрована філософія управління тотальним потоком у каналі розподілу від постачальника до кінцевого споживача.	Інтеграційний процес; матеріальний потік від постачальника до кінцевого споживача

У.С. Копачіно (1997 рік) [13]	Управління ланцюгами поставок має поєднувати всіх учасників, які залучаються до перетворення сировинних матеріалів у продукти і доставки останніх споживачам у визначені час та місце найбільш ефективним способом.	Взаємовідносини учасників ланцюга спрямовані на створення продукту; забезпечення ефективності
Р.Дж. Трент, Р.М. Мончка (1998 рік) [14]	Концепція, першочерговим завданням якої є інтеграція і управління щодо ресурсів, потоків, а також контролю матеріалів.	Інтеграційний процес; фокус на управлінні матеріальним потоком
Д. Ламберт, Дж.Р. Сток (1998 рік) [15]	Інтегрування ключових бізнес-процесів, які починаються від кінцевого споживача й охоплюють усіх постачальників товарів, послуг та інформації, що формують додаткову цінність для споживачів та інших зацікавлених осіб.	Інтеграційний процес; створення додаткової цінності
С.В. Уолтон, Дж.Н.Д. Гупта (1999 рік) [16]	Інтеграція різних концепцій, таких як концепції розширеного підприємства, віртуальної організації, віртуальних ланцюгів створення вартості і концепції зеленого ланцюга поставок. Ці аспекти є важливими з точки зору формування стратегій і операцій для виробництва.	Інтеграційний процес спрямований на створення доданої вартості; екологічність ланцюгів
С. Чопра, С. Мейндл (2001 рік) [17]	Управління ланцюгом поставок включає в себе потоки між етапами та через них в ланцюзі поставок з метою максимізації загальної прибутковості.	Підвищення ефективності за рахунок управління потоками
Дж.Т. Ментцер та ін. (2001 рік) [18]	Систематична, стратегічна координація традиційних бізнес-функцій всередині певного підприємства та за його межами в ланцюгу поставок для поліпшення довгострокових показників як кожного окремого підприємства, так і ланцюга загалом.	Координаційний процес між зацікавленими особами
К. МакКормак, К. Каспер (2002 рік) [19]	Управління ланцюгом поставок включає в себе процеси, які допомагають підприємствам поліпшити свої компетенції шляхом синхронізації закупівельних, виробничих, збутових процесів із партнерами всередині каналу та споживачами.	Поліпшення компетенцій шляхом синхронізації потоків між партнерами та споживачами
М. Хугос (2003 рік) [2]	Управління ланцюгом поставок – це координація виробництва, запасів, розташування і транспортування серед учасників ланцюга поставок для досягнення оптимального поєднання оперативності та ефективності ринку, що обслуговується.	Координація процесів; ефективність
Дж. Гундлах та ін. (2006 рік) [20]	Мережа підприємств від постачальників до кінцевих споживачів, які мають схильність до інтеграції постачання за допомогою координації зусиль підприємств.	Формування бізнес-відносин, координація діяльності підприємств
Н.І. Чухрай (2007 рік) [21]	Формування ланцюга поставок передбачає комплексне забезпечення цього процесу, яке має маркетинговий, логістичний та інформаційно-комунікаційний вимір, а налагодження діяльності сучасних ланцюгів поставок ґрунтується на виявленні та ліквідації «вузького місця» у ланцюзі поставок.	Комплексний, багатовимірний процес
С. Вачон, Р.Д. Классен (2007 рік) [22]	Бути ефективним недостатньо; сьогодні підприємства шукають стійкі та екологічні ланцюги поставок.	Формування соціальної відповідальності у ланцюзі (стійкість, екологічність)
В.І. Сергєєв (2008 рік) [23]	Це інтеграція восьми ключових бізнес-процесів, а саме: – управління взаємовідносинами зі споживачами; – обслуговування споживачів; – управління попитом; – управління виконанням замовлень; – підтримка виробничих процесів; – управління постачанням; – управління розробкою продукції і доведенням до комерційного використання; – управління зворотними матеріальними потоками.	Орієнтація на споживача; управління потоками; акцент на діяльності (англ. “performance”)

Дж.Р. Сток, С.Л. Бойер (2009 рік) [24]	Це управління мережею взаємовідносин як усередині підприємства, так і між незалежними організаціями та бізнес-елементами, що пов'язані з матеріальними постачаннями, закупівлями, виробничими потужностями, логістикою, маркетингом та суміжними їм системами, що сприяють формуванню та руху прямих та зворотних матеріальних, фінансових та інформаційних потоків від оригінального виробника до кінцевого споживача з отриманням вигод у вигляді додаткової цінності, максимізації прибутку через ефективність, досягнення задоволення потреб споживачів.	Взаємовідносини учасників ланцюга; єдність потоків від оригінального виробника до кінцевого споживача; створення додаткової цінності, забезпечення ефективності
У. Мачовіак (2012 рік) [25]	Методологія вдосконалення бізнес-процесів, що робить їх більш стійкими, гнучким і, як наслідок, більш конкурентоспроможними. Основною функцією SCM є підвищення конкурентоспроможності товару чи послуги.	Підвищення ефективності
У.С. Рандалл, Е. Мелло (2012 рік) [26]	Твердження, що SCM першочергово відповідає лише за управління закупівлями, а також управління потоками замовлень та інформації, не є актуальним. Сьогодні всі доповнюючі аспекти, такі як поліпшення обслуговування споживачів, зниження ризиків у ланцюзі поставок, скорочення кількості відходів, покращення проектування товарів та підвищення якості сервісного обслуговування товарів, розглядаються як невід'ємні частини управління ланцюгом поставок.	Орієнтованість на споживача; формування соціальної відповідальності у ланцюзі (екологічність); стійкість ланцюга
Р. Дубей, С.С. Алі (2013 рік) [27]	Управління ланцюгами поставок може бути визначене як діяльність видобувних і переробних підприємств, а також постачальників та споживачів, спрямована на забезпечення найвищої споживчої цінності за мінімальних витрат у ланцюгу поставок.	Забезпечення діяльності (англ. "performance"); формування споживчої цінності; зниження витрат
The US-based Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) [28]	Управління ланцюгом поставок включає в себе планування і управління всіма видами діяльності, включаючи закупівлі, створення (виробництво) та управління всіма логістичними процесами. Також включає координацію і співпрацю з партнерами (постачальники, посередники, сторонні постачальники послуг і замовники). Фактично SCM інтегрує процеси управління поставками та попитом у межах і за межами підприємства.	Акцент на діяльність (англ. "performance"); координація потоків; формування стійких бізнес-відносин між учасниками ланцюга.

рів, розглядаються як невід'ємні частини управління ланцюгом поставок». Важливість соціальної відповідальності, а саме екологічності, доводять С. Вачон, Р.Д. Классен [22], говорячи, що «бути ефективним недостатньо; сьогодні підприємства шукають стійкі і екологічні ланцюги поставок».

З метою кращого розуміння особливостей процесу управління ланцюгами поставок на підприємстві, а також сфер їх впливу доцільно виділити ключові елементи SCM. Опираючись на аналіз літературних джерел, поданих у табл. 2, можна виокремити такі елементи SCM, як координація, орієнтація на потоки (матеріальний, фінансовий, інформаційний), інтеграція, партнерство, діяльність, орієнтованість на споживача, формування додаткової цінності, ефективність функціонування, скорочення витрат, стійкість, екологічність. Ключові елементи доцільно згрупувати у три розширені групи, що висвітлюють сутність та завдання SCM (рис. 1).

Важливо не лише визначити основні елементи, що є основою поняття "SCM", але й дізнатися їх вагомість. Аналіз ключових елементів поняття

«управління ланцюгами поставок» у визначеннях вітчизняних та зарубіжних авторів подано в табл. 3.

Графічне зображення вагомостей елементів (рис. 2), сформоване на основі табл. 2, дає можливість сформувати найбільш точне та актуальне поняття "SCM".

Таким чином, можна запропонувати таке визначення: *управління ланцюгами поставок (SCM)* – це процес поглиблення інтеграції всіх учасників ланцюга поставок – від кінцевих споживачів до постачальників товарів, послуг та інформації, спрямований на задоволення вимог цільового ринку, а також на формування в учасників ланцюга поставок соціальної відповідальності відповідно до вимог суспільства загалом та кінцевих споживачів зокрема.

Завдяки аналізу понятійного апарату концепції SCM можна стверджувати, що концепція SCM є тими «ліками», що дають можливість координувати й регулювати діяльність бізнес-партнерів у складному бізнес-оточенні, що швидко розвивається та постійно змінюється. Сучасна концепція SCM широко застосовується у більшості економічно розвинених країн,

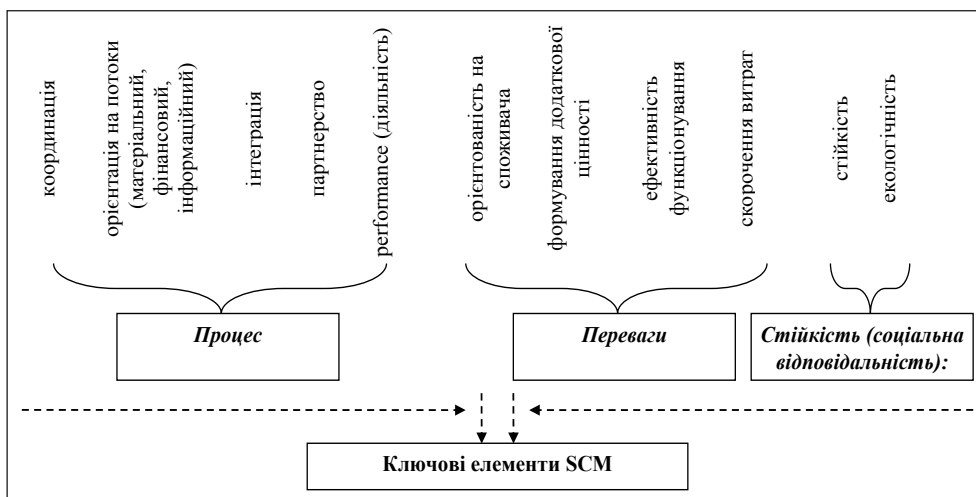


Рис. 1. Схематичне зображення ключових елементів SCM, обумовлених визначеннями

Джерело: власна розробка автора

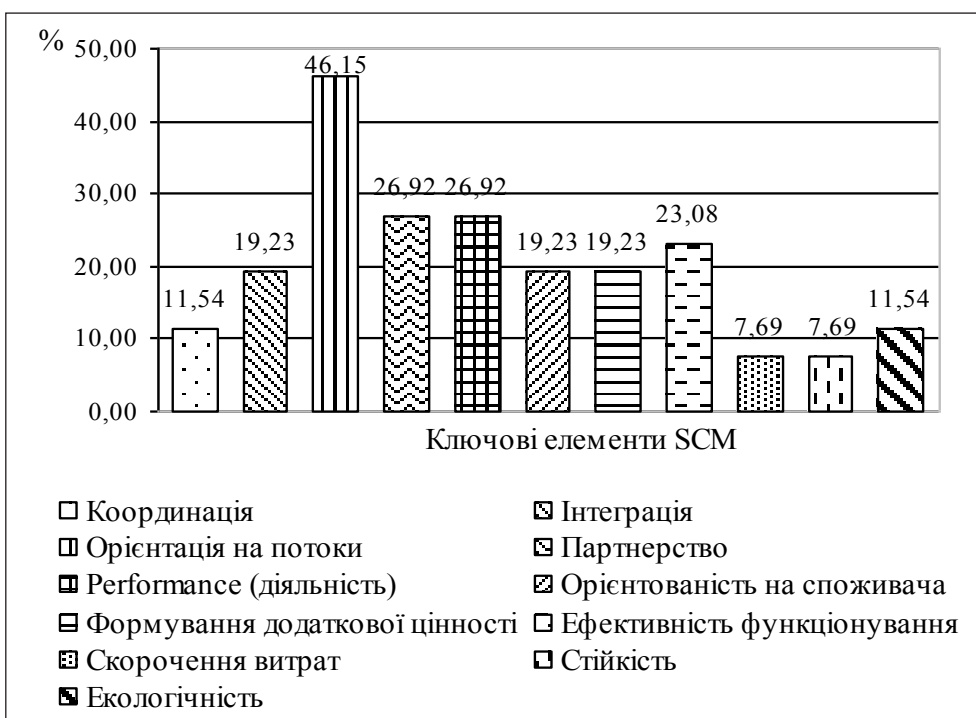


Рис. 2. Вагомості ключових характеристик SCM, зазначених у визначеннях вітчизняних та зарубіжних авторів

оскільки є дієвим інструментарієм ведення бізнесу. SCM дає такі можливості та переваги [29]:

- скорочення витрат, дотримання договірної дисципліни й підвищення ефективності управління за рахунок трансформації наявного лінійного, послідовного ланцюга поставок у реактивну мережу поставок;
- підвищення якості продукції й рівня обслуговування споживачів по всьому ланцюгу поставок на основі інтеграції бізнес-процесів розроблення, постачання, підтримки виробництва й розподілу серед усіх учасників мережі поставок;

– досягнення клієнтоорієнтованості бізнес-процесів, їх відкритість до обміну знаннями між бізнес-партнерами;

- скорочення часу виходу на ринок, усунення дорогих помилок і невдалих починань за рахунок тісного співробітництва в галузі планування, організації, мотивації й контролю по всій мережі поставок;
- підвищення соціальної відповідальності бізнесу, врахування сучасних викликів охорони навколишнього середовища і регулювання суспільних процесів.

Аналіз ключових елементів поняття “SCM” у визначеннях вітчизняних та зарубіжних авторів

Автор, рік	Ключові елементи SCM										
	Процес					Переваги				Стійкість (соціальна відповідальність)	
	координація	інтеграція	орієнтація на потоки	партнерство	діяльність	орієнтованість на споживача	формування додаткової цінності	ефективність функціонування	скорочення витрат	стійкість	екологічність
Р.К. Олівер, М.Д. Веббер, 1982 рік			+								
Т.С. Джонс, Д.В. Райлі, 1985 рік			+								
Дж.Б. Хоуліхан, 1988 рік		+	+		+						
Г. Стівенс, 1989 рік			+			+					
Л.М. Елдрам, 1991 рік		+	+						+		
М.Л. Крістофер, 1992 рік				+		+	+				
Дж. Ла Лонде, Дж.М. Мастерс, 1994 рік				+	+						
С.М. Харланд, 1996 рік			+	+		+					
М.С. Купер, Д.М. Ламберт, Дж.Д. Паг, 1997 рік			+								
У.С. Копачіно, 1997 рік				+	+			+			
Р.Дж. Трент, Р.М. Мончка, 1998 рік		+	+								
Д. Ламберт, Дж.Р. Сток, 1998 рік		+					+				
С.В. Волтон, Дж.Н.Д. Гупта, 1999 рік		+					+				+
С. Чопра, С. Мейндл, 2001 рік								+			
Дж.Т. Ментцер та ін. 2001 рік	+										
К. МакКормак, К. Каспер, 2002 рік			+								
М. Хугос, 2003 рік	+							+			
Дж. Гундлах та ін. 2006 рік	+			+							
Н.І. Чухрай, 2007 рік					+						
С. Вачон, Р.Д. Классен 2007 рік								+		+	+
В.І. Сергєєв, 2008 рік			+		+	+					
Дж.Р. Сток, С.Л. Бойер, 2009 рік			+	+			+	+			
У. Мачовіак, 2012 рік								+			
У.С. Рандалл, Е. Мелло, 2012 рік						+				+	+
Р. Дубей, С.С. Алі, 2013 рік					+		+		+		
The US-based Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP)			+	+	+						
Разом	3	5	12	7	7	5	5	6	2	2	3
%	11,54	19,23	46,15	26,92	26,92	19,23	19,23	23,08	7,69	7,69	11,54

Джерело: складено автором на основі [2; 4–29]

З кожним роком вищеперераховані можливості та переваги ефективного управління ланцюгами поставок розширюються та вдосконалюються, що дає можливість конкурувати у змінному середовищі функціонування. Тому важливо моніторити основні тенденції розвитку SCM, а також формувати загальне бачення концепції SCM на перспективу. Саме розуміння минулого і спостереження за теперішнім дають змогу спрогнозувати SCM у майбутньому.

Висновки. Отже, резюмуючи все вищесказане, можна сказати, що концепція SCM має ваго-

мий вплив на формування конкурентних переваг у сучасних умовах функціонування. За досить короткий еволюційний шлях ця концепція ввібрала у себе ключові принципи ефективного ведення бізнесу і залишається однією з найбільш досліджуваних концепцій у сфері економіки, приковуючи до себе увагу науковців. Важливо, що SCM постійно вдосконалюється та розширює свої межі за рахунок формування нових підходів та бачень ведення бізнесу на світовому ринку, що змінюється швидкими темпами.

Список літератури:

1. Diaconu D.-M. (Nidelea). Strengths and weaknesses of current supply chain management and initiatives for the future / D.-M. Diaconu (Nidelea), C. Alpopi // Proceedings of the 8th international management conference "Management challenges for sustainable development". – 2014. – November 6th-7th [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conferinta.management.ase.ro/archives/2014/pdf/116.pdf>.
2. Hugos M. Essentials of Supply Chain Management / M. Hugos // United States of America : John Wiley & Sons, Inc., 2003. – 254 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mynotesonsystemicthinking.files.wordpress.com/2011/02/essentials-of-supply-chain-management.pdf>.
3. Surbhi S. Difference Between Logistics and Supply Chain Management / S. Surbhi. – 2015. – 22 May [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://keydifferences.com/difference-between-logistics-and-supply-chain-management.html#KeyDifferences>.
4. Oliver R.K. Supply-chain management: logistics catches up with strategy / R.K. Oliver, M.D. Webber // Outlook. – 1982. – Vol. 5 (1). – P. 42–47.
5. Jones T.C. Using inventory for competitive advantage through supply chain management / T.C. Jones, D.W. Riley // International Journal of Physical Distribution and Materials Management. – 1985. – Vol. 15. – № 5. – P. 16–26.
6. Houlihan J.B. International Supply Chains: A New Approach / J.B. Houlihan // Management Decision. – 1988. – Vol. 26. – Issue 3. – P. 13–19.
7. Stevens G. Integrating the supply chain / G. Stevens // International Journal of Physical Distribution & Materials Management. – 1989. – Vol. 19. – № 8. – P. 3–8.
8. Ellram L.M. Supply chain management: the industrial organization perspective / L.M. Ellram // International Journal of Physical Distribution and Logistics Management. – 1991. – Vol. 21. – № 1. – P. 13–22.
9. Christopher M.L. Logistics and Supply Chain Management / M.L. Christopher. – London : Pitman Publishing, 1992.
10. La Londe J. Emerging Logistics Strategies: Blueprints for the Next Century / J. La Londe, J.M. Masters // International Journal of Physical Distribution and Logistics Management. – 1994. – Vol. 24. – № 7. – P. 35–47.
11. Harland C.M. Supply chain management: relationships, chains and networks / C.M. Harland // British Journal of Management. – 1996. – Vol. 7 (Special Issue). – P. 63–80.
12. Supply chain management: more than a new name for logistics / [M.C. Cooper, D.M. Lambert, J.D. Pagh] // The International Journal of Logistics Management. – 1997. – Vol. 8. – № 1. – P. 1–14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eng.auth.gr/mattas/foodima/lamb2.pdf>.
13. Copacino W.C. Supply Chain Management: The Basics and Beyond / W.C. Copacino. – Boca Raton, FL : St. Lucie Press, 1997.
14. Trent R.J. Purchasing and Supply Management: Trends and Changes Throughout the 1990s / R.J. Trent, R.M. Monczka // International Journal of Purchasing and Materials Management. – 1998. – Vol. 34. – Issue 3. – P. 2–11.
15. Fundamentals of Logistics Management / [D. Lambert, J.R. Stock, L.M. Ellram]. – Irwin/McGraw-Hill Series in Marketing, 1998. – 611 p.
16. Walton S.V. Electronic data interchange for process change in an integrated supply chain / S.V. Walton, J.N.D. Gupta // International Journal of Operations & Production Management. – 1999. – Vol. 19. – Issue 4. – P. 372–388. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1108/01443579910254222>.
17. Chopra S. Supply Chain Management: strategy, planning and operation / S. Chopra, P. Meindl. – 3rd ed. – New Jersey : Upper Saddle River [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mcaicareers.in/USER%20DOWNLOAD%20OPTIONS/MCA%20Notes/sem-5/SCM%20TEXTBOOK-SUNIL%20CHOPRA.pdf>.
18. Mentzer J.T. Defining supply chain management / J.T. Mentzer et al. // Journal of business logistics. – 2001. – Vol. 22. – № 2. – P. 1–25. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.biblioteca.fundacionicbc.edu.ar/images/e/e4/Conexion_y_logistica_2.pdf.
19. McCormack K. The extended supply chain. A statistical study / K. McCormack, K. Kasper // Benchmarking An International Journal. – May 2002. – DOI: 10.1108/14635770210421809.
20. Кротов К.В. Направления развития концепции управления цепями поставок / К.В. Кротов // Научный доклад. – СПб. : ВШМ СПбГУ, 2010. – № 14. – 36 с.
21. Чухрай Н.І. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : [монографія] / Н.І. Чухрай, О.Б. Гірна. – Львів : Інтелект-Захід, 2007. – 232 с.
22. Vachon S. Supply chain management and environmental technologies: the role of integration / S. Vachon, R.D. Klassen // International Journal of Production Research. – 2007. – № 45 (2). – P. 401–423.
23. Сергеев В.И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / В.И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 976 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eorm.ru/docs/0015.pdf>.
24. Stock J.R. Developing a consensus definition of supply chain management: a qualitative study / J.R. Stock, S.L. Boyer // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 2009. – Vol. 39. – № 8. – P. 690–711.
25. Wojciech M. Risk management – unappreciated instrument of supply chain management strategy / W. Machowiak. – Poznań : Poznan School of Logistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.logforum.net/pdf/8_4_1_12.pdf.
26. Randall W.S. Grounded theory: an inductive method for supply chain research / W.S. Randall, E. Mello // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 2012. – Vol. 42. – Issue 8/9. – P. 863–880. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1108/09600031211269794>.
27. Dubey R. An exploratory study on logistics competency and firm performance / R. Dubey, S.S. Ali // Int. J. Logistics Systems and Management. – 2013. – Vol. 14. – № 2. – P. 179–199.
28. CSCMP Supply Chain Management Definitions and Glossary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx?hkey=60879588-f65f-4ab5-8c4b-6878815ef921.
29. Меджибовська Н.С. Сучасні тенденції управління ланцюгами поставок / Н.С. Меджибовська // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 1 (35). – С. 283–288.

Старинець О.Г., к. політ. н.,
доцент кафедри менеджменту
Державний університет телекомунікацій (м. Київ)

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Старинець О.Г. Диагностика в системі антикризового управління телекомунікаційних підприємств. У статті розглянуто дискусійні питання щодо теоретичних, методологічних і практичних аспектів використання діагностики в системі антикризового управління телекомунікаційних підприємств. Здійснено моніторинг наявних проблем телекомунікаційних підприємств, а також запропоновано авторський підхід до шляхів гармонійного їх вирішення з урахуванням часових, ресурсних і компетентнісних обмежень.

Ключові слова: антикризове управління, телекомунікаційні підприємства, економічна діагностика, критерії, індикатори.

Старинець А.Г. Диагностика в системе антикризисного управления телекоммуникационных предприятий. В статье рассмотрены дискуссионные вопросы теоретических, методологических и практических аспектов использования диагностики в системе антикризисного управления телекоммуникационных предприятий. Проведен мониторинг существующих проблем телекоммуникационных предприятий, а также предложен авторский подход к путям гармонического их решения с учетом временных, ресурсных и компетентностных ограничений.

Ключевые слова: антикризисное управление, телекоммуникационные предприятия, экономическая диагностика, критерии, индикаторы.

Starynets O.G. Diagnostic in crisis management system of telecommunications enterprises. This paper deals with discussion questions about theoretical, methodological and practical aspects for the use of the diagnostic in crisis management system of telecommunications enterprises. The study is based on research carried out for monitoring of the current issues. The author's approach for the harmonious ways to solve them taking into account the time, resource and competency limitations is suggested.

Key words: crisis management; telecommunications enterprises; economic diagnostics; criteria; indicators.

Постановка проблеми. Нині процеси глобалізації й загострення конкуренції супроводжуються глибокою соціально-економічною та політичною кризою, яка спровокувала зниження прибутковості та уповільнення розвитку телекомунікаційних підприємств. Комплекс їх проблем підсилюється такими кризовими проявами, як дефіцит державного бюджету, активізація інфляційних процесів, падіння рівня виробництва, ліквідація значної кількості банківських установ, наявність безробіття, банкрутство й закриття підприємств, а також різке падіння платоспроможності і, відповідно, рівня добробуту населення. Зазначене зумовило глибинні трансформації фундаментальних підвалин функціонування телекомунікаційних підприємств. Наукове і прикладне відпрацювання діагностики як інструмента розпізнання й ідентифікації кризових явищ у діяльності телекомунікаційних підприємств створює можливості для підвищення їх стабільності та прибутковості. На противагу цьому, зустрічаємо суперечливе ставлення до використання діагностики в системі антикризового управління телекомунікаційними підприємствами. Отже, актуалізується потреба в розробленні методичних підходів до діагностики в системі антикризового

управління телекомунікаційними підприємствами, що враховує часові обмеження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Винятково вагомий внесок в наукову скарбницю теоретичних засад у царині діагностики в системі антикризового управління підприємств здійснили видатні вітчизняні та зарубіжні науковці, такі як, зокрема, Е. Альтман, І. Балабанов, В. Бівер, І. Бланк, В. Василенко, О. Виноградова, А. Градов, О. Гудзь, Е. Жарковська, В. Ковальов, Е. Коротков, С. Крейтмер, В. Кошкін, Р. Келер, Л. Лігоненко, Н. Родіонова, П. Стецюк, З. Шершньова, Е. Уткін, А. Шеремет, А. Штангрет. Віддаючи належне наявним науковим дослідженням, слід все ж акцентувати увагу на існуванні значних розбіжностей щодо визначення сутності діагностики, її складових, етапів проведення, формування показників, критеріїв, індикаторів у системі антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, що вимагає подальших уточнень і поглиблених розвідок з метою пошуку шляхів гармонійного їх вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд дискусійних питань щодо теоретичних, методологічних та практичних аспектів використання

діагностики в системі антикризового управління телекомунікаційними підприємствами, здійснення моніторингу наявних проблем та розроблення авторського підходу до їх вирішення з урахуванням часових, ресурсних і компетентнісних обмежень.

Виклад основних результатів. Нині з розвитком і поглибленням кризових процесів визначальними особливостями економіки вважаються нестабільність та невпевненість бізнесу на довгострокову перспективу. Зі швидкою трансформацією економічного контуру виявляються різноманітні чинники впливу на конкурентну позицію телекомунікаційних підприємств, що вимагає від них адекватного реагування на зміни. Переважно такі завдання є принципово новими для телекомунікаційних підприємств та не можуть бути розв'язані за допомогою наявного досвіду та методичного інструментарію. Значна кількість кризових змін зумовлює подальші ускладнення та вимагає якісно нових управлінських рішень. Як зазначають дослідники, «за умов ринкової економіки банкрутство підприємств – нормальне явище. Лише 25–30% новостворених підприємств утримуються на плаву» [1].

Поняття «криза підприємства» в сучасній економічній літературі трактується через різноманіття феноменів у життєвому циклі підприємства: від просто перешкод у функціонуванні підприємства внаслідок різних конфліктів до ліквідації підприємства [2]. Зокрема, «під кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві» [8]. Прибічники іншого підходу стверджують, що «кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності» [2]. Вартою уваги є дослідницька позиція, за якою «кризовим станом слід вважати накопичення розбіжностей між структурою, обсягами діяльності, процесами підприємства та ринковою ситуацією, що призводить до подальшого нарощування кількості кризових явищ і погіршення фінансового стану» [10].

Значимо, що криза на телекомунікаційному підприємстві виникає через невідповідність його економічних характеристик розгортанню та дії чинників зовнішнього середовища. Навіть економічно стабільні телекомунікаційні підприємства мають проводити антикризову діагностику та розробляти систему відповідних заходів для нівелювання кризових процесів у майбутньому. Окрім того, своєчасне ухвалення управлінських антикризових рішень та прийняття системи необхідних заходів дають змогу відтермінувати чи уникнути настання неплатоспроможності та банкрутства, за рахунок чого можна генерувати додатковий економічний ефект.

Саме поняття «діагностика» запозичене з медицини. Дефініція «діагноз» (з гр. «діагносис») означає розпізнавання, визначення та «являє собою

процес дослідження об'єкта діагнозу з метою отримання висновку про стан об'єкта діагнозу» [6, с. 10]. А. Мурах вважає, що економічна діагностика – це «спосіб встановлення характеру порушень нормального перебігу господарського процесу на основі типових ознак, властивих даному порушенню». В. Глухов та Ю. Бахрамов переконані, що «діагностика економічної системи – це сукупність досліджень з визначення цілей функціонування підприємства, способів їх досягнення і виявлення недоліків». За ствердженням А. Варганова, поняття «діагностика» використовується не з метою позначення нового виду аналізу, а щоб підкреслити, що основна увага має приділятися інтерпретації відповідних економічних результатів діяльності підприємства [6, с. 11]. Б. Колас зазначає, що «займатися діагностикою означає розглядати в динаміці симптоми явищ, які можуть затримати процес досягнення поставлених цілей і вирішення завдань, наразити на небезпеку заплановану діяльність. Це передбачає коригувальні рішення і/або перегляд цілей і прогнозів. Знання ознаки (симптому) дає змогу швидко та досить точно встановити характер порушень, не виконуючи безпосередніх вимірів, тобто без дій, що потребують додаткового часу і коштів» [9, с. 11]. Важливим є також підхід, за яким «діагностика – це процес визначення та вивчення ознак, що характеризують стан економічної системи, для прогнозування можливих відхилень і запобігання порушень нормального режиму роботи» [4, с. 11].

Метою антикризової діагностики є встановлення діагнозу об'єкта дослідження, виявлення внутрішніх і зовнішніх чинників й оцінка інтенсивності їх впливу на результативність господарського процесу телекомунікаційних підприємств, формування висновку і розробка планів, прогнозів щодо напрямів і засобів поліпшення господарської діяльності на перспективу. Досягнення цієї мети сприятиме розробленню адекватної економічної політики, стратегії і тактики. «Не можна здійснювати управління на будь-якому господарському й управлінському рівні, не маючи чіткого уявлення про його стан» [6, с. 18]. Таким чином, «основне завдання діагностики – виявити причини (джерела) кризи та розпізнавати їх як симптоми, що сигналізують про кризу, яка наближається» [3].

Основними завданнями антикризової діагностики телекомунікаційних підприємств мають бути:

- оцінка тенденцій ліквідності і платоспроможності підприємства;
- аналіз показників прибутковості капіталу, рентабельності, економічної незалежності та стійкості підприємства;
- характеристика ключових менеджерів підприємства, їх досвіду та компетентностей;
- виявлення загроз і ризиків функціонування підприємства;
- визначення ефективності використання капіталу і фінансових ресурсів;

- оцінка забезпеченості підприємства власними оборотними засобами;
- характеристика стану підприємства та побудова прогнозів його розвитку на фінансовому ринку;
- якісна оцінка інноваційності, компетентностей і конкурентних переваг підприємства.

Щодо оцінювання результатів процесу діагностування, з одного боку, поєднує кількісну діагностику на основі визначення кількісних характеристик техніко-економічного стану підприємства, її завдання полягає у вимірюванні та порівнянні результатів виробництва, рівня витрат, установленні кількісної міри впливу різних факторів, а з іншого боку, проводиться якісна діагностика, що заснована на якісних порівняльних оцінках, характеристиках техніко-економічного стану підприємства, її метою є виявлення особливостей такого стану та внутрішніх взаємозалежностей [4, с. 11].

«Розпізнавання системи в її нормальному стані пов'язане з визначенням відмінних ознак організації й віднесенням її до певного типу, виду тощо на основі виявлення й дослідження якісно-кількісного складу елементів, організаційної структури, особливостей поведінки. Проведення такого дослідження дає змогу оцінити стан і рівень управління системою» [5, с. 41]. «Розпізнавання має на меті встановити причинно-наслідкові зв'язки між спостережуваними явищами й визначити чинники проблемної ситуації. Отже, діагностику діяльності підприємства спрямовано на встановлення й вивчення ознак, оцінку стану організаційної системи та виявлення проблем ефективного функціонування й розвитку організації, формування шляхів їх вирішення» [5, с. 42].

Антикризова діагностика має передбачати оцінку стратегічної конкурентної позиції підприємства у ринковому просторі. «Для цього застосовують спеціальні методи, найбільш поширеними з яких є SWOT-аналіз, матриця Мак-Кінсі, конкурентний аналіз. Діагностика слугує базою для прийняття поточних, оперативних управлінських рішень. Вона відстежує й оцінює ключові сфери діяльності підприємства» [4, с. 12]. Головне, що «як підсумок діагностики на основі оцінки господарського стану та його ефективності треба зробити висновки, необхідні для прийняття термінових, але важливих рішень, наприклад, про цільове кредитування, про покупку чи продаж підприємства, про його закриття, реорганізацію» [7, с. 9].

На підґрунті наукових екскурсів варто окреслити ключові й потенційні загрози стабільного функціонування телекомунікаційних підприємств не лише на галузевому рівні (йдеться про низькі темпи розширення внутрішнього телекомунікаційного ринку та його залежність від кон'юнктури зовнішніх телекомунікаційних ринків), але й на рівні національної економіки. Такі критичні чинники гальмування розвитку України визначені у форсайтних досліджен-

нях [13] та в роботі «Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку» [12, с. 18–22], а саме:

- стрімке скорочення ВВП країни (удвічі за 2012–2016 рр.) на тлі відсутності економічної, політичної, соціальної стабільності;
- критичний стан основних виробничих засобів і технологічна відсталість на тлі обвального зниження інноваційної та інвестиційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання;
- корупційне навантаження та «тінізація» національної економіки;
- неефективність державного управління.

Для досягнення прийнятого рівня стабільності функціонування телекомунікаційних підприємств передусім слід забезпечити стабільну платоспроможність, високу ліквідність їх балансу, економічну незалежність і високу результативність діяльності. Це передбачає опрацювання значного масиву інформації, яка всебічно окреслює всі сторони діяльності телекомунікаційних підприємств для виявлення глибоких джерел зміни їх економічного стану.

Передусім варто визначити методи та методичні підходи до проведення антикризової діагностики телекомунікаційних підприємств. У сучасних наукових публікаціях знаходимо різноманітні методичні підходи до здійснення антикризової діагностики підприємств. Основними методичними підходами, які можуть бути використані під час антикризової діагностики, можна вважати агрегатний, коефіцієнтний та інтегральний методи, а також математичні та графічні методи. У світовій практиці широко використовуються математичні моделі антикризової діагностики щодо виявлення ознак кризового стану підприємства, з використанням яких формують інтегральний показник. Розроблені зарубіжними вченими моделі (наприклад, модель Е. Альтмана) на теренах України можуть використовуватися з вагомими поправками через такі застереження: старіння інформаційних баз для розрахунку моделей; невідповідність вітчизняних економічних умов до базових параметрів моделей; ігнорування галузевих особливостей функціонування телекомунікаційних підприємств; певний суб'єктивізм у формуванні системи критеріїв і показників; загальна нестабільність функціонування телекомунікаційних підприємств; необхідність введення різних вагових коефіцієнтів щодо впливу окремих чинників; ігнорування впливу інфляційної складової; а також нерозвиненість ринків капіталу, цінних паперів тощо.

Зазначені методичні підходи, методи, моделі для проведення антикризової діагностики є загальними і мають бути адаптовані до специфіки діяльності телекомунікаційних підприємств.

Крім того, акцентуємо увагу на тому, що одним з ключових вад розглянутих підходів можна вважати відсутність урахування ресурсної, часової та компетентнісної складових. Для діагностики антикризового управління виявлення ресурсних, часових, компетентнісних обмежень щодо нівелювання чи превенції

кризових процесів є надзвичайно важливим, оскільки переважно саме від них залежить ухвалення підприємством конкретних антикризових рішень.

Врахувавши вади розглянутих методичних підходів, вважаємо за доцільне для діагностики в системі антикризового управління телекомунікаційних підприємств використовувати підхід, який враховує часові, ресурсні та компетентнісні обмеження, а саму діагностику здійснювати за такими етапами:

1) формування інформаційного масиву та розробка індикаторів і критеріїв кризового стану підприємства;

2) виявлення ранніх симптомів кризових процесів на підприємстві;

3) економічна й фінансова оцінка за групами показників, які окреслюють майновий стан, ліквідність, платоспроможність, економічну стійкість, ділову активність, прибутковість, рентабельність підприємства;

4) врахування часових, ресурсних, компетентнісних можливостей і обмежень;

5) компаративний аналіз з використанням рейтингових оцінок;

6) дискримінантний аналіз (з використанням математичних моделей);

7) розробка прогнозів та альтернатив щодо розвитку подій;

8) ухвалення управлінських рішень та антикризових заходів;

9) проведення моніторингу та антикризового контролю.

Така послідовність здійснення діагностики в системі антикризового управління телекомунікаційних підприємств дає змогу виявити ранні симптоми їх кризових процесів, що передбачає аналіз кількісних та якісних показників. Виявлення ранніх сигналів кризових явищ на підприємстві доцільно здійснювати за допомогою методу Скоуна через пошук відповідей на низку запитань:

- чи компанії менше п'яти років;
- чи компанія працює в циклічній галузі;
- чи компанія переїжджає або має намір переїхати;
- чи використовує компанія «творчий» бухгалтерський облік;
- чи не змінила компанія останнім часом банк, аудиторів, директорів;
- чи не є облік і звітність надмірно докладними або представленими в нестандартному форматі.

Якщо більше ніж на п'ять з цих запитань відповідь «так», то компанія переживає ускладнення. Якщо відповідь на більше восьми запитань позитивна, то фінансовий стан надто важкий [2, с. 172–175].

Для виявлення ранніх симптомів кризових процесів на телекомунікаційному підприємстві доцільно використовувати такі ознаки: затримки з наданням звітності; зміна в структурі управління та атмосфері, що панує в управлінських підрозділах підприємства; втрата ключових співробітників апарату управління; проведення поспішних та недостатньо обґрунтованих будь-яких реорганізацій підприємства; незадо-

вільний стан виробничого потенціалу підприємства; вимушені зупинки, а також порушення ритмічності виробничо-технологічного процесу; погіршення якості продукції (робіт, послуг), наявність негативних відгуків споживачів на низьку якість продукції або обслуговування; введення жорсткого режиму економії поточних витрат; зміни в порядку та умовах оплати праці працівників, скорочення розмірів основної заробітної плати, збільшення питомої ваги додаткових видів оплати, скорочення соціальних виплат і пільг, затримки у виплаті заробітної плати або наявність заборгованості по виплаті заробітної плати; втрата ключових господарських партнерів (контрагентів); участь підприємства в судових розглядах з непередбаченим наслідком; велика кількість перевірок контролюючими органами, накладання на підприємство та його керівників штрафних санкцій за порушення законодавства тощо [10]. Звичайно, ці симптоми залежать від специфіки діяльності конкретного телекомунікаційного підприємства.

Для здійснення діагностики в системі антикризового управління телекомунікаційних підприємств слід використовувати зовнішні та внутрішні джерела інформації.

Зазначимо, що в процесі здійснення антикризової діагностики доцільно не тільки виявляти кризові явища, але й встановлювати їх рівень, який можна розмежувати на такі: легкий, середній, важкий і криза. Водночас ми підтримуємо позицію тих науковців, які пропонують об'єднати важкий стан і кризу в поняття «критична ситуація» для окреслення стану підприємства, коли воно через його економічні й фінансові коефіцієнти є фактично неплатоспроможним, незважаючи на те, чи визнано воно формально банкрутом.

Менеджменту підприємства важливо тримати під постійним контролем такі показники: тренди структури та обсягів основних і оборотних засобів підприємства та джерел їх формування, наявність та джерела власного капіталу, структура та обсяги кредиторської заборгованості тощо.

В ході діагностики в системі антикризового управління економічний ефект антикризових заходів може бути обчислений лише за врахування ресурсних, часових та компетентнісних обмежень, тобто коли ще є запас економічної стійкості підприємства, оскільки якщо такого запасу немає, то ухвалені заходи не приведуть до очікуваних результатів, а також можуть спостерігатися лише витрати додаткових ресурсів та втрата часу.

Під час розроблення прогнозів та альтернатив щодо розвитку подій доцільно використовувати різноманітні кількісні та якісні індикатори, оскільки можливою є ситуація, коли одні індикатори будуть сигналізувати про наявність кризових процесів, а інші будуть демонструвати стійкість до них підприємства. В такому разі рівень кризових явищ потрібно класифікувати за песимістичним варіантом, тобто враховувати найгірші прогнози.

Для антикризової діагностики телекомунікаційних підприємств доцільно розробити індикатори за такими критеріями оцінки кризових явищ:

- 1) майновий стан;
- 2) операційна, економічна, фінансова діяльність;
- 3) тренди структури операційних витрат;
- 4) структура та обсяг фінансових ресурсів;
- 5) запаси готової продукції та матеріалів;
- 6) обсяг та структура фінансових результатів;
- 7) обсяг та структура капіталу підприємства та джерел фінансового забезпечення;
- 8) співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 9) ритмічність вхідних та вихідних фінансових потоків.

Розроблені індикатори за означеними критеріями дадуть змогу визначити інтегральні показники, які окреслять економічну стійкість підприємства та сигналізуватимуть про наближення кризових процесів. Крім того, кожний індикатор демонструє напрям необхідного вдосконалення операційної діяльності телекомунікаційних підприємств.

Як зазначалося, для комплексності антикризової діагностики телекомунікаційних підприємств недостатньо аналізувати лише матеріально-речові, фінансові ресурси та часові обмеження в їх адаптивному переплетенні та інтегральній синергетичній взаємодії, важливо враховувати нематеріальні ресурси та компетентності телекомунікаційних підприємств. Такий підхід до здійснення діагностики в системі антикризового управління дає змогу не лише оцінити перетворювальні ресурси телекомунікаційних підприємств, але й відшукати потенційні можливості, що забезпечують інтеграцію наявних ресурсів, зокрема, їх коливання та плинність. Тобто доцільно оцінювати економічні можливості телекомунікаційних підприємств у зрізі генерування їх адаптаційних можливостей передусім до трансформації економічного простору, до освоєння інновацій щодо превенції кризових процесів.

Адаптаційні можливості телекомунікаційних підприємств варто ототожнювати зі структурою матеріально-речових, економічних, фінансових ресурсів, часових обмежень та нематеріальних ресурсів і компетентностей.

Значимо, що такий підхід до діагностики в системі антикризового управління телекомунікаційних підприємств доцільно розмежувати за двома окремими паралельними напрямками: проведення оцінки матеріально-речових і фінансових ресурсів [11] з урахуванням часових обмежень та здійснення оцінки нематеріальних ресурсів й компетентностей. Перший напрям окреслює економічні можливості до коливань зовнішнього середовища, другий демонструє адаптаційні можливості щодо інтеграції цих ресурсів та можливості врахування часових обмежень всередині телекомунікаційних підприємств. Зауважимо, що другий напрям

для розробки антикризових заходів є не менш важливим, його потрібно розглядати як вагоме джерело генерування додаткових можливостей використання наявних ресурсів підприємства. Саме в такому контексті ми маємо розглядати антикризову діагностику телекомунікаційних підприємств, а антикризову стратегію слід розглядати як інструмент формування можливостей розв'язання антикризових завдань, а не як накопичення ресурсів і створення певних засобів.

Нині ще небагато науковців підтримують такий підхід, але загальносвітові тенденції загострення конкуренції, прискорення глобалізації та швидкісного поширення інформаційних технологій зумовлюють ситуацію, за якої матеріальні й фінансові ресурси є важливими складовими економічного потенціалу телекомунікаційних підприємств, але ключовим компонентом їх адаптивності та стійкості вважаються методи і засоби їх комбінаторики та інтеграції. І саме такий підхід до проведення діагностики має перспективу в системі антикризового управління телекомунікаційних підприємств.

До ключових переваг такого підходу здійснення антикризової діагностики телекомунікаційних підприємств слід віднести таку: можливості у контурі економічного потенціалу підприємства розглядаються не тільки з урахуванням наявних активів, але й в контексті їх примноження та взаємної інтеграції завдяки нарощенню компетенцій.

Задля забезпечення стабільного функціонування телекомунікаційних підприємств доцільно вживати таких заходів:

- оцінювання негативних наслідків щодо змін платоспроможності, ліквідності, рентабельності і прибутковості;
 - проведення аналізу інвестиційної привабливості телекомунікаційного підприємства та оцінювання можливостей встановлення контролю над ними (зокрема, рейдерського захоплення);
 - здійснення аналізу перспективних інвестиційних проектів та впровадження інновацій;
 - оцінювання персоналу, ділового партнерства та пропозицій в контексті корпоративної етики (відмивання грошей, шахрайства, тінізації тощо).
- Головними домінантами забезпечення стабільного функціонування телекомунікаційних підприємств мають бути:
- створення адекватного організаційного дизайну для успішного розвитку підприємства;
 - розробка стратегічного інструментарію антикризового управління та планування конкретних антикризових заходів;
 - виявлення та оцінка можливих ризиків, загроз і дестабілізуючих чинників, джерел їх виникнення;
 - усунення впливу ризиків, загроз і дестабілізуючих чинників на економічні інтереси підприємства;
 - ліквідація наслідків впливу ризиків і дестабілізуючих чинників;

– визначення сукупності ключових критеріїв безпечного стану телекомунікаційних підприємств і порогових значень індикаторів;

– підвищення прибутковості операційної діяльності;

– підвищення економічної незалежності та економічної стійкості;

– протистояння руйнуванню економічного потенціалу підприємства.

Здійснення антикризової діагностики телекомунікаційних підприємств варто проводити регулярно у таких випадках:

– під час коливання параметрів зовнішніх і внутрішніх чинників;

– перед розробкою нових бізнес-проектів;

– за зміни структури чи диверсифікації операційної діяльності;

– за здійснення господарської операції, що зумовлює значні зміни в композиції активів чи пасивів підприємства;

– перед розробкою стратегії, плануванням і прогнозуванням діяльності підприємства;

– для вибору альтернативи під час ухвалення антикризових заходів.

Зазначені кроки дають підставу обґрунтувати загальний висновок щодо результатів антикризової діагностики підприємства, на основі якого ухвалюються управлінські заходи щодо стабільного функціонування телекомунікаційних підприємств.

Застосування запропонованого алгоритму антикризової діагностики телекомунікаційних підприємств сприятиме їх стабільному функціонуванню, істотно підвищить точність та об'єктивність про-

гнозування й уможливить зниження ризиковості діяльності телекомунікаційних підприємств за системного характеру кризових реалій сьогодення.

Висновки. З'ясовано, що кризові процеси на підприємстві – це невід'ємний атрибут конкурентного середовища, який виявляється через призму прибутковості функціонування підприємства і розвивається за допомогою суперечностей внутрішніх і зовнішніх чинників. Необхідність розпізнавання та ідентифікація кризових процесів, симптомів настання криз та антикризового управління щодо їх подолання чи нівелювання зумовлює використання діагностики в системі антикризового управління. Розгляд дискусійних питань щодо теоретичних, методологічних і практичних аспектів використання діагностики в системі антикризового управління телекомунікаційних підприємств, здійснення моніторингу наявних проблем дали змогу розробити авторський підхід до шляхів гармонійного їх вирішення з урахуванням часових, ресурсних і компетентнісних обмежень. Визначною особливістю запропонованого авторського підходу щодо проведення антикризової діагностики телекомунікаційних підприємств і алгоритму її здійснення є те, що він сприяє більш чіткому виявленню позиції телекомунікаційних підприємств щодо їх стабільного функціонування і дає змогу дослідити економічні процеси в їх взаємозв'язку і взаємозалежності. Запропонований підхід дає змогу не тільки своєчасно отримувати об'єктивну вичерпну інформацію щодо параметрів діяльності телекомунікаційних підприємств, але й передбачати можливі альтернативні траєкторії їх руху у контексті досягнення бажаних результатів їх функціонування і розвитку.

Список літератури:

1. Андрушко О. Моделювання діагностики кризового стану та загрози банкрутства підприємства / О. Андрушко, М. Горбачовська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2006. – № 2 (552). – С. 158–163.
2. Глазов М. Функциональная диагностика в управлении деятельностью предприятием / М. Глазов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 325 с.
3. Головінов М. Діагностика як метод дослідження діяльності підприємства в сучасних умовах / М. Головінов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2009_28_2/26.pdf.
4. Горбачук Ю. Економічна діагностика / Ю. Горбачук, Н. Кушнір. – Рівне : НУВГП, 2008. – 176 с.
5. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [монографія] / за заг. ред. А. Воронкової. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 448 с.
6. Загорна Т. Економічна діагностика : [навчальний посібник] / Т. Загорна. – К. : Центр наукової літератури, 2008. – 400 с.
7. Гетьман О. Економічна діагностика / О. Гетьман. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2004. – 78 с.
8. Економічна діагностика / [Т. Косянчук, В. Лук'янова, Н. Майорова, В. Швид]. – Львів : Новий Світ – 2000, 2007. – 456 с.
9. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Коласс ; пер. с франц. под ред. Я. Соколова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 550 с.
10. Коваленко Л. Фінансовий менеджмент : [навч. пос.] / Л. Коваленко, Л. Ремньова. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
11. Мельник В. Фінанси в системі економічної безпеки / В. Мельник // Зб. наук. праць Акад. держ. податк. служби України. – 2000. – № 3. – С. 46–50.
12. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку [О. Жилінська (наук. ред.), О. Мельничук (відп. ред.), Л. Антонюк та ін.]. – Львів : Кальварія, 2017. – 168 с.
13. Форсайт 2016. Форсайт та побудова стратегії соціально-економічного розвитку України на середньостроковому (до 2020 року) і довгостроковому (до 2030 року) часових горизонтах / НТУУ «КПІ імені Сікорського», Світовий Центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/10/Foresight-2015.pdf>.
14. Ярова А. Основні напрямки та тенденції розвитку теорії антикризового управління підприємством / А. Ярова // Економіка: проблеми теорії і практики : зб. наук. пр. – Вип. 232. – Т. 3. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – С. 622–632.

Табахарнюк М.О., к. е. н,
заслужений економіст України
Голова наглядової ради компанії «МТ-Інвест»

СПОСОБИ ФІНАНСУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

Табахарнюк М.О. Способи фінансування операцій злиття і поглинання у вітчизняній практиці.

У статті представлено результати аналізу видів фінансових ресурсів, які можуть використовуватися для забезпечення реалізації угод злиття та поглинання у світовій практиці. На основі теоретичних та власних емпіричних досліджень автором розкрито тенденції та проблеми використання різних видів фінансових ресурсів для фінансування таких угод в українській економіці. Виявлено переваги та недоліки використання в українській бізнес-практиці різних форм боргового фінансування злиттів і поглинань, а саме LBO, банківського кредитування (довгострокового, бридж-кредитування, револьверного кредитування). Охарактеризовано інструменти LBO, які можуть бути використані в Україні. Досліджено особливості часткового фінансування операцій зі злиттів і поглинань, або фінансування з використанням акціонерного капіталу, викупу компанії (MBO, MEBO, EBO, MIMBO). Відзначено, що ефективність постінтеграційного функціонування та розвитку підприємства істотною мірою залежить від вибраного способу та структури фінансування. Зроблено висновок про необхідність знаходження підприємством у кожному конкретному випадку оптимальної структури фінансування угод M&A, яка б сприяла зниженню вартості інвестованого капіталу та збереження грошових потоків компанії на рівні, достатньому для підтримки її сталого розвитку.

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесів, злиття, поглинання, приєднання, боргове фінансування, часткове фінансування, левериджований викуп, бридж-кредитування, довгостроковий кредит, викуп менеджментом, вартість компанії.

Табахарнюк М.А. Способы финансирования операций по слияниям и поглощениям в отечественной практике. В статье представлены результаты анализа видов финансовых ресурсов, которые могут использоваться для обеспечения реализации сделок слияния и поглощения в мировой практике. На основе теоретических и собственных эмпирических исследований автором раскрыты тенденции и проблемы использования различных видов финансовых ресурсов для финансирования таких сделок в украинской экономике. Выявлены преимущества и недостатки использования в украинской бизнес-практике различных форм долгового финансирования слияний и поглощений, а именно LBO, банковского кредитования (долгосрочного, бридж-кредитования, револьверного кредитования). Охарактеризованы инструменты LBO, которые могут быть использованы в Украине. Исследованы особенности частичного финансирования операций по слияниям и поглощениям, или финансирования с использованием акционерного капитала, выкупа компании (MBO, MEBO, EBO, MIMBO). Отмечено, что эффективность постинтеграционного функционирования и развития предприятия в существенной мере зависит от выбранного способа и структуры финансирования. Сделан вывод о необходимости нахождения предприятием в каждом конкретном случае оптимальной структуры финансирования сделок M&A, которая бы способствовала снижению стоимости инвестированного капитала и сохранения денежных потоков компании на уровне, достаточном для поддержания его устойчивого развития.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, слияние, поглощение, присоединение, долговое финансирование, частичное финансирование, левериджный выкуп, бридж-кредитование, долгосрочный кредит, выкуп менеджментом, стоимость компании.

Tabakharnyuk M.O. Methods of financing mergers and acquisitions in national practice. The article presents the results of analysis conducted on the types of financial resources that may be used to ensure the practical implementation of mergers and acquisitions around the world. On the basis of theoretical and empirical studies, the main tendencies and crucial problems connected with practical usage of various types of financial resources are analyzed in scope of applicability to such transactions in Ukraine. The advantages and disadvantages of using different forms of debt financing of M&A in Ukrainian business practice, i.e. LBO, bank lending (long-term, bridge-loan, revolving credit) are also revealed. Thorough description of LBO instruments that could be used in Ukraine is provided. The key features of partial funding of M&A activities, or equity financing, buy-outs (MBO, MEBO, EBO, MIMBO) are given. Efficiency of post-integration functioning and development of an enterprise considerably depends on the chosen method and funding structure. The final conclusion points out the need for every company to find an optimal funding structure in each case of M&A, which would help to reduce the investment costs and save the company cash flows at the sufficient level for its sustainable development.

Key words: reengineering business processes, mergers, acquisitions, affiliations, debt financing, equity financing, leveraged buy-out, bridge loan, term loan or term credit, management buy-out, cost companies.

Постановка проблеми. Невід'ємною частиною сучасної економіки, яка характеризується особливим динамізмом, високим рівнем непередбачуваності, флуктуативності та надзвичайної складності розвитку, є реінжиніринг бізнес-процесів як об'єктивна реакція на зміни зовнішнього середовища. З огляду на це протягом останніх років одним з найпопулярніших і найбільш визнаних способів реінжинірингу, до якого вдається значна кількість успішних глобальних та національних компаній, став процес злиття і поглинання (M&A). Однак ефективність таких угод істотною мірою залежить від правильного вибору джерел їх фінансування, оскільки реалізація цих проектів вимагає дорогих і колосальних фінансових вкладень. При цьому одним з ключових питань є вартість залучених для здійснення угод ресурсів, що може стати істотним бар'єром для досягнення мети. Особливо актуальною є ця проблема для українських компаній з огляду на дефіцит власних коштів на фінансування таких проектів, відсутність ефективно функціонуючого кредитного ринку, високий рівень тіньової економіки, політичну й економічну нестабільність, непрогнозованість валютного курсу тощо. Це й визначило актуальність статті, її мету та основні завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика реалізації процесів злиттів і поглинань підприємств є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків. Зокрема, злиття та поглинання компаній на глобальному рівні, особливості їх реалізації, структурний аналіз тощо посідають чільне місце у працях С. Башлая [1], Дж. Боуера [2], П. Гохана [3], П. Моросіні й У. Стеджера [4], Г. Филюк [5], К. Фролової та К. Отченаш [6], Д. Хардінга і С. Роувіта [7] та інших вчених. Проблемні питання фінансування інтеграційних процесів, визначення видів можливих джерел фінансування тією чи іншою мірою знайшли своє відображення в наукових доробках Т. Гамми [8], А. Ігнатюк [9], Р. Заворотнього [10], низки інших провідних науковців і власне автора цієї статті. Систематичними стали дослідження у цій царині, які проводяться низкою міжнародних консалтингових, аудиторських, інвестиційних компаній, результатом яких є аналітичні звіти. Ці звіти представляють інтерес з точки зору основних характеристик і результатів угод M&A і носять переважно інформаційно-аналітичний характер.

Водночас питання джерел та структури фінансування угод злиттів та поглинань в Україні залишається досить поверхово дослідженим вітчизняними вченими. Крім того, циклічний характер розвитку економіки, поява інноваційних та інформаційних технологій, що урізноманітнюють не тільки самі процеси злиттів і поглинань, але й форми розрахунків і платежів, потребують нових концептуальних підходів до формування складу і структури джерел фінансування угод M&A за

обмеженості наявних фінансових ресурсів на мікро- і макрорівнях.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та систематизація видів фінансових ресурсів, які можуть використовуватися для забезпечення реалізації угод злиття та поглинання у вітчизняній економіці.

Виклад основних результатів. Злиття і поглинання є сукупністю процесів об'єднання підприємств, у результаті яких на ринку з'являються укрупнені компанії замість декількох меншого розміру. У процесі цих угод відбувається передача корпоративного контролю, включаючи купівлю та обмін активів.

Загальновідомо, що усі джерела фінансування угоди M&A класифікуються на дві великі групи, а саме внутрішні і зовнішні. Внутрішні джерела включають фінансові ресурси, що формуються в процесі діяльності компанії, включаючи чистий прибуток, амортизацію, кредиторську заборгованість, резерви майбутніх витрат, доходи майбутніх періодів. Зовнішніми джерелами фінансування є фінансові ресурси, залучені компанією ззовні. Водночас питання фінансування таких угод не є такими однозначними, як може здаватися на перший погляд. У статті автор спирається не тільки на наявні теоретично-прикладні дослідження цієї проблеми, але й на власний емпіричний досвід, отриманий в результаті активної діяльності на вітчизняному ринку M&A як консультанта.

У вітчизняній практиці використовувалися такі види фінансування угод злиття і поглинання: боргове фінансування (debt financing), або позикове фінансування; часткове фінансування (equity financing), або фінансування з використанням власного чи акціонерного капіталу.

Боргове фінансування. Вважається, що наявність вільних фінансових коштів є вихідним пунктом під час ініціювання M&A-угоди. Однак, як правило, компанії не володіють достатніми коштами для фінансування угод зі злиття та поглинання, а тому нерідко вдаються до залучення зовнішніх джерел.

Одним із способів такого виду фінансування угод M&A є LBO (leveraged buy-out – прокредитований викуп, левериджований викуп) – інструмент фінансування, який передбачає придбання контрольного пакета акцій (часток) компанії за рахунок позикових коштів (перш за все банківських кредитів) [1]. При цьому забезпеченням боргових (передусім кредитних) ресурсів є майно компанії, що купується [10, с. 151].

Цей спосіб фінансування угод зі злиття та поглинання набув поширення за рахунок цілої низки переваг для компанії-покупця. Перш за все це менша потреба у власному капіталі або готівкових коштах для придбання цільової компанії. Співвідношення власних та кредитних коштів може становити 30:70.

При цьому, згідно з міжнародними стандартами, найкращим вважається фінансування максимально можливої частки витрат на поглинання за рахунок запозичень під активи та майбутні грошові потоки компанії, що поглинається, доводячи частку власних коштів у вартості поглинання до 5% або навіть нижче. Часто власники компаній (які не займаються оперативним управлінням) навмисно ініціюють свою активність на ринку M&A, вибираючи джерелом фінансування угод кредитні кошти. Такі дії є важливими з точки зору фінансового оздоровлення компанії-набувача, оскільки вони вносять велику кількість змін до управлінської поведінки найманих топ-менеджерів. Іноді останні керують компанією таким чином, аби розширити свої повноваження (контроль та компенсацію) за рахунок власників компанії, акціонерів та довгострокового прибутку. Поглинання з позиковим фінансуванням можуть дисциплінувати таких менеджерів. Високі процентні платежі та платежі у рахунок погашення основної суми боргу часто примушують менеджмент сконцентрувати свою увагу на певних діях, таких як продаж непрофільних активів, скорочення штату та витрат, інвестування у технологічні нововведення, які в іншому випадку могли би бути відкладені або заперечені. За рахунок позикового фінансування вирішується і потенціал дуже високого ROE.

В Україні як інструменти LBO можуть розглядатися насамперед банківські продукти: фінансування угоди може структуруватися у формі довгострокових кредитів або бридж-кредиту на півроку-рік із подальшим рефінансуванням за рахунок банківських кредитів, облігацій, синдикації чи комбінацій різних інструментів. Іноколи зустрічається й така форма позикового фінансування, як револьверні (відновлювальні) кредити, але вона не поширена на українському ринку M&A.

Довгостроковий кредит (term loan or term credit) – борговий контракт, за яким позичальник зобов'язується регулярно виплачувати кредитору в установлені терміни внески для погашення боргу та відсотків. Як правило, кредиторами стають комерційні банки або синдикат банків залежно від суми позики. Для банків у таких випадках важливо також поділяти ризики по угоді, тому домовитись про угоду із синдикатом фінансових установ може бути простіше, ніж з одним банком. Термін надання довгострокових кредитів може становити 2–15 років, але найчастіше такі кредити надаються на 3–7 років під забезпечення грошових потоків чи основних засобів компанії, що купується або частково компанії-покупця. Відмінними рисами такого інструмента позикового фінансування є швидкість залучення коштів та відносно низька вартість обслуговування боргу.

Бридж-кредитування (bridge loan) надається компаніям для здійснення негайного короткострокового фінансування операції. Іноколи таке фінан-

сування називають проміжним. Якщо є можливість після купівлі вивести компанію на публічні боргові ринки, то з'являється можливість знизити вартість боргу, збільшити строки фінансування. Однак за надання такого бридж-фінансування необхідно розуміти можливі інструменти для рефінансування (облігації, CLN тощо), щоб не опинитися перед труднощами розміщення таких паперів.

Револьверний кредит (revolving credit) – це кредитна лінія, яка часто використовується великими компаніями та надається зазвичай під забезпечення короткострокової дебіторської заборгованості та товарних запасів компанії. При цьому під час відкриття цього кредиту або кредитної лінії працівники банку-кредитора проводять оцінку цих активів компанії та встановлюють ліміт кредитування, а згодом відстежують стан активів, що виступають забезпеченням. Компанії вдаються до револьверних кредитів у тих випадках, коли не можуть отримати звичайний банківський кредит та намагаються використовувати отримані кошти на короткострокові потреби. Головна перевага револьверного кредиту полягає в тому, що він може бути повернутий в будь-який момент часу та має поновлюваний характер.

Але вітчизняні кредитні установи не завжди охоче йдуть на угоди із LBO. Головною перешкодою тут є непрозорість як грошових потоків, так і структури акціонерів українських компаній. У процесі фінансування придбання банк бере на себе ризик активу, який купується. Якщо акції та грошові потоки, що генеруються цільовою компанією, приймаються як забезпечення, банк повинен чітко бачити походження та рух цих потоків. Проте звичайною практикою багатьох компаній протягом довгого часу було показувати мінімальний, нульовий або мінусовий прибуток. У цьому випадку важко спрогнозувати майбутній прибуток та зрозуміти, яким чином будуть обслуговуватися борги.

Слід відзначити, що боргові цінні папери (облігаційні позики) для LBO в Україні майже не використовуються. Це неможливо з таких причин. З одного боку, інвестори, купуючи облігації, не готові брати транзакційні ризики. Такі інвестори не мають достатнього досвіду, аби оцінити ризик тієї чи іншої структури. З іншого боку, всі угоди зі злиття та поглинання відбуваються в умовах різного ступеня конфіденційності, яка не дає змогу виносити цю угоду на огляд ринку й витратити близько трьох місяців на підготовку проспекту емісії облігаційної позики. Інвесторам, що інвестують в облігації, потрібно чітко бачити наявні грошові потоки компанії. Облігації можна випускати тільки на прозору велику компанію з бездоганною публічною борговою історією, з прозорими грошовими потоками, які достатні для обслуговування наявного чи додаткового боргу. До того ж розмір позики має бути достатнім для створення ринку цих облігацій та їх ліквідності. Так, угода може бути профінансована й

за рахунок облігаційного займу, якщо покупець емітує боргові цінні папери під грошові потоки власного бізнесу. Але це вже будуть його власні кошти, які він може спрямувати на купівлю активів разом із кредитами банку. Облігації, як правило, не забезпечуються заставами та активами, тому коли вивчається можливість розміщення облігацій, інвестори мають чітко бачити грошові потоки, що будуть достатніми для погашення цих паперів із деяким резервом. Варіантом використання облігаційного займу є рефінансування проміжних кредитів на купівлю цільової компанії вже після закриття угоди.

Серед некредитних джерел фінансування угод із поглинання можна назвати лише векселі – незабезпечені цінні папери, випуск яких здійснюють переважно великі стабільні компанії, оскільки вартість залученого капіталу визначається перш за все кредитним рейтингом компанії, що їх випускає. Найчастіше вартість цього виду фінансування є нижчою від вартості банківських кредитів. Векселі гарантують досить низький рівень доходу, випускаються строком від 2 до 270 днів та є одними з найбільш популярних інструментів короткострокового фінансування M&A-угод. Окрім низької вартості, вони гарантують досить швидкий доступ до фінансових ресурсів, а питання швидкості розрахунків по угоді є ключовим на завершальних етапах здійснення M&A-угод, тому недотримання термінів може привести до їх зриву. Слід зазначити, що сьогодні не всі описані інструменти доступні в Україні у класичному вигляді, однак це перспектива найближчих 10–15 років.

Зазвичай багато хто із теоретиків та практиків ринку M&A стверджує, що типовим покупцем, який формує фонд «важливого» викупу (LBO) для покриття вартості купівлі (головним чином за рахунок позики під активи та майбутні грошові потоки компанії, яка купується), є фінансовий інвестор. Стратегічний покупець зазвичай накопичує власні грошові ресурси на свою програму поглинання та шукає найприйнятніші варіанти щодо їх вкладення протягом тривалого часу. Стратегічний покупець досить часто діє в межах інституціональної, корпоративної структури, для якої повномасштабне стратегічне планування є елементом культури. Причому часовий горизонт планування стратегічного інвестора може складати 5–10 років. Тому вони майже не використовують позикові кошти. Хоча бувають винятки, коли навіть стратегічні покупці працюють паралельно з фінансовими інвесторами.

Однак за всіх позитивних моментів, які має LBO, існують також і ризики. Фінансові труднощі та непередбачувані події, такі як, наприклад, рецесія, девальвація валюти, судовий процес або зміни в регулятивному середовищі, можуть ускладнювати виплату відсотків за графіком, порушувати умови боргових зобов'язань чи призвести до повної ліквідації компанії. Слід зазначити, що механізм фінан-

сування за схемою LBO підходить далеко не для всіх об'єктів злиття чи поглинання. Їх бажано здійснювати в уже сформованих компаніях, що мають значний потенціал для розвитку та власну історію формування стабільних грошових потоків.

Часткове фінансування, або фінансування з використанням акціонерного капіталу. Сутність цього методу фінансування угод M&A полягає в тому, що компанії, які вирішили укласти угоду M&A, проводили додаткову емісію акцій, які в подальшому обмінювалися на акції компанії, яка є об'єктом злиття чи поглинання. Наприклад, такий обмін акціями мав місце під час об'єднання металургійних активів «Смарт-Холдингу» та компанії «Метінвест».

Найбільш поширеними заходами оплати операції акціями компанії-набувача можна назвати нову емісію акцій, викуп акцій у своїх акціонерів, використання раніше викуплених акцій (treasury stock) та використання нерозміщених акцій останнього випуску – акцій, що знаходяться «на полиці» (stock put “on the shelf”).

Головна відмінність між фінансуванням із залученням позикового капіталу та фінансуванням із використанням акціонерного капіталу полягає в тому, що в другому випадку кредитор має право на участь в управлінні компанією та на частину її прибутку, тоді як за позикового фінансування кредитор отримує тільки право вимоги повернення наданих коштів та відсотків за користування ними.

Викуп компанії. Термін «викуп» коректніше використовувати з різновидами LBO, які пов'язані із суб'єктами, що здійснюють операцію, тобто менеджментом компанії чи її працівниками. Залежно від ініціаторів угоди розрізняють такі типи угод викупу:

- 1) MBO – викуп менеджментом (management buy-out);
- 2) MEBO – викуп керівниками та працівниками (management employee buy-out);
- 3) EBO – викуп працівниками (employee buy-out);
- 4) MIMBO – змішаний викуп (management buy-in management buy-out) тощо.

При цьому основними фігурантами в угодах викупу компаній, як правило, виступають три сторони. Однією стороною є менеджмент, або працівники, тобто набувачі акцій, які зацікавлені в реалізації фінансових можливостей компанії та капіталізації власних вкладених у неї зусилля. Другою стороною є вендор, тобто продавець або наявний власник бізнесу, який зацікавлений у продажі частини непрофільних активів команді менеджерів або трудовому колективу, що заслужили його довіру. Третьою стороною є суб'єкти фінансування. Ними можуть бути інвестиційні фонди, інвестиційні або комерційні банки. Звичайна структура фінансування MBO: частково – власні кошти менеджменту, частково – кошти інвестиційних фондів, зацікавленість яких очевидна: вони

прагнуть отримати більший прибуток на інвестиції, ніж за стандартних угод.

MBO, або викуп компаній менеджментом з використанням позикових коштів. Такі угоди мають й іншу назву, а саме угоди з грошовими потоками (cash flow deals). Це пояснюється тим, що саме грошові потоки використовуються менеджментом для погашення запозичень, зроблених ними для фінансування викупу компанії. У чому ж полягає сутність операції?

Найчастіше MBO реалізується для компаній – «дійних корів» (одна зі складових матриці БКГ (Бостонської консалтингової групи)). Тільки такий бізнес, який знаходиться на вершині свого розвитку (далі поступове зниження доходів та безперспективність інвестицій у розвиток), який генерує постійні потоки готівки, може витримати істотне кредитне навантаження, яке є неминучим при MBO. Зацікавленість власника компанії продати «дійну корову» зумовлена так званою агентською проблемою. Світовий досвід засвідчує, що «дійна корова» обов'язково провокує марнотратство навіть найбільш дисциплінованих та лояльних акціонерам менеджерів. Водночас як тільки менеджери компанії, обтяженої величезними боргами, стають її власниками, вони демонструють чудеса ефективного ведення справ.

Українська практика цілком підтверджує цю теорію. Найбільша кількість коштів, як правило, вкладається у бізнес, пов'язаний з основним бізнесом інвестора, який виступає одночасно в ролі замовника продукції або послуг нового бізнесу. При цьому в інвестора створюється ілюзія контролю. Як показує практика, це саме ілюзія. Найчастіше керівники такого бізнесу завищують розмір необхідних інвестицій та приділяють вкрай мало уваги ефективності виробництва. Дуже часто це пов'язано не стільки з бажанням збільшення власного доходу, скільки з неправильно вибудованою системою контролю. Досвід показує, що в 95% випадках це звичайна бюджетна система: проси якомога більше і використовуй максимально, щоб не зменшили фінансування. Тим часом у разі пошуку менеджментом коштів на викуп компанії вони починають оптимізувати витрати, зокрема, через тимчасове припинення інвестиційних програм до моменту фінансової стабілізації. Тим самим MBO дає змогу знизити витрати. У вітчизняній практиці MBO найчастіше використовують підрозділи дрібних холдингів, коли бажують звільнитися від неосновного напряму своєї діяльності. Тоді будь-який підрозділ або дочірня компанія виділяється зі структури материнської та переходить до рук вищого керівництва цього підрозділу. Характеристиками «типового» кандидата для MBO є відсутність циклічності та генерація значної кількості вільної готівки. В результаті менеджери компанії, які володіють повною інформацією про особливості власного бізнесу, стаючи його власниками, першочерговим завданням будуть вважати ефективно

ведення вже власної справи, оскільки їхній добробут буде залежати від добробуту компанії. Прагнення до збільшення рівня прибутковості та підвищення рівня конкурентоспроможності диктується наявністю значних боргових зобов'язань новоутвореної компанії та необхідністю їх обслуговування.

Інші типи угод – це лише зміни у складі покупців (наприклад, до викупу компаній менеджментом приєднуються її працівники, або здійснюють викуп лише працівники), сама технологія та структура угод залишається аналогічною MBO.

Варто зазначити, що на практиці часто йдеться про викуп як майже безальтернативний варіант. Причому вибір на користь топ-менеджменту або працівників зазвичай робиться з кількох причин. По-перше, це більш висока конфіденційність важливої для конкуренції інформації. Якщо компанію придбає конкурент, що частіше за все і відбувається під час пошуку покупця на стороні, він отримає багато даних для аналізу того, як побудований бізнес продавця. По-друге, при MBO ймовірність потрясінь, що призводять до руйнування бізнесу, є набагато меншою, наприклад, звільнення ключових співробітників. По-третє, якщо власники компанії терміново мають потребу у фінансах, MBO віддає перевагу швидкості процедури: більш глибоке знання бізнесу найчастіше позитивно позначається на адекватності ціни та витратах на посередників.

Втім, історія українських "buy-out" налічує набагато більше років, ніж можна було би припустити. Те, що відбувалося у 90-х роках після приватизації українських підприємств, формально нагадує процедуру MBO чи MEBO. Якщо залишити за дужками схеми фінансування викупу акцій (виручка підприємства за допомогою нехитрих маніпуляцій виводилася на підконтрольні директорату компанії), то це були звичайнісінькі MBO – придбання контрольних пакетів у колишніх власників. Прикладом цього може бути історія з приватизацією АТ «Маріупольський меткомбінат імені Ілліча».

Непрозорість українського ринку M&A і сьогодні здатна заплутати експертів. Власність та контроль на багатьох підприємствах не розділені. Тому ярлик «викуп менеджментом» часто навішують на угоди, коли менеджмент – вже й так власником контрольного пакету акцій – викуповує міноритарні частки (у держави, у «сплячих», неактивних інвесторів). Однак викуп міноритарних часток наявними акціонерами (які, зокрема, є менеджерами підприємства) не потрапляє під класичне визначення MBO.

Таким чином, світова практика пропонує цілий спектр інструментів та джерел фінансування угод злиття та поглинання підприємств, які тією чи іншою мірою використовуються у вітчизняній практиці. Водночас необхідно розуміти, що потреби у фінансуванні угод M&A визначаються, по-перше, ціною купівлі та необхідністю рефінан-

сування наявних боргових зобов'язань; по-друге, здатністю компанії оплатити позику із прогнозованого грошового потоку. Водночас прогнозування грошового потоку потребує знаходження відповідей на безліч запитань:

- наявність та економічна обґрунтованість планів компанії;
- здатність і ступінь досягнення компанією планових показників у минулому;
- галузеві перспективи розвитку;
- конкурентна позиція компанії на ринку;
- циклічність розвитку бізнесу, його сезонність, та врахування цих аспектів у поточних та стратегічних планах;
- плани компанії щодо зростання чи розширення бізнесу;
- ступінь та перспективи оновлення основного капіталу;
- сезонна потреба в оборотному капіталі (у випадку сезонного бізнесу);
- ступінь впливу факторів зовнішнього макросередовища (політична нестабільність, коливання валютного курсу, поява іноземних конкурентів, втрата постачальників тощо) на досягнення запланованих результатів;
- наявність у компанії надлишкових активів чи підрозділів, які можуть бути проданими; ймовірний термін реалізації цих активів та потенційний розмір виручки від їх реалізації;
- види ризиків, які можуть виникнути під час укладання угоди, наявність у компанії альтернативних варіантів дій у нестандартних (зокрема, провальних) ситуаціях.

Цей перелік питань далеко не є вичерпним. На пошуки відповідей може знадобитися від кількох годин до декількох тижнів або навіть місяців, а інколи й виконання процедури “due diligence”. Однак результати дослідження дають можливість покупцю обґрунтовано визначити необхідний обсяг фінансових ресурсів на дату завершення угоди та у 5–10-річній перспективі.

Отримання інформації забезпечує можливість компанії-покупцю складання плану фінансування. Водночас план фінансування (особливо під час використання кредитного плеча) необхідно розробити ще до визначення ціни. Тобто покупець намагається з'ясувати, скільки він має заплатити, а також запропонувати, виходячи з цієї ціни, структуру фінансування. У такому разі фінансові потреби оцінюються за скороченою програмою та складаються з кількох основних компонентів:

- «+» вартість акцій або активів компанії, що купується;
- «+» наявні боргові зобов'язання, які потребуватимуть рефінансування;
- «+» потреба компанії в оборотних коштах (в реальності вони не обов'язково включаються до суми угоди, однак компанія-покупець має перед-

бачити необхідність кредитної лінії для їхнього покриття, і вона має бути достатньою);

«+» адміністративні витрати, пов'язані зі здійсненням поглинання;

«+» платежі, пов'язані з урегулюванням судових позивів після закриття угоди;

«→» грошові кошти чи їх еквіваленти, що знаходяться у розпорядженні компанії об'єкта придбання;

«→» можливі доходи від продажу частин активів компанії-продавця [11, с. 110].

Коли вже визначені всі фінансові складові, а також зроблена мінімізація кожного з елементів витрат, задля зменшення кінцевого платежу виводиться сума власних коштів, яка є в наявності компанії-покупця. Зазвичай структура угод в Україні значно складніша та менш прозора порівняно з аналогічними угодами у світовій практиці. Часто доводиться мати справу з офшорними структурами, а це означає, що завжди є ймовірність того, що компанії мають якісь активи, угоди з якими проходять поза межами країни. Їх важко класифікувати, і, як наслідок, це може ускладнити оцінювання компанії загалом. Така громіздкість українських угод M&A не завжди дає змогу застосовувати до них схеми фінансування у тому вигляді та форматі, в якому вони успішно працюють на ринках європейських країн. Тому цілком правомірним є твердження, що коли функціонально українські банки та компанії готові реалізовувати західні схеми фінансування, то на практиці вони у кращому разі намагаються з різним ступенем успішності адаптувати міжнародний досвід до українських реалій, а в гіршому (а зазвичай саме так і відбувається) – просто ігнорують ці можливості. Тому на українському ринку представлено дуже мало ефективних фінансових інструментів.

Висновки. Узагальнення теоретичних та емпіричних досліджень свідчить про те, що світова практика виробила різні способи фінансування угод злиттів і поглинань. Вибір вітчизняними підприємствами того чи іншого способу фінансування інтеграційних угод залежить від багатьох факторів, а саме вартості угоди, ступеня забезпечення власними грошовими коштами, доступності кредитних ресурсів, стабільності економічної та політичної ситуації в країні, ступеня відкритості компанії тощо. Правильний вибір механізму інвестицій сприяє оптимальному розподілу ресурсів у компанії та впливає на кінцеву ефективність угоди. Однак нераціональний підхід до вибору способу фінансування угоди злиття чи поглинання може призвести не тільки до погіршення діяльності компанії, але й до її банкрутства. Тому стратегічним завданням сучасних вітчизняних підприємств має стати знаходження в кожному конкретному випадку оптимальної структури фінансування угод M&A, яка б сприяла зниженню вартості інвестованого капіталу та збереженню грошових потоків компанії на рівні, достатньому для підтримки її сталого розвитку.

Список літератури:

1. Башлай С. Діяльність банків на ринку M&A через угоди LBO / С. Башай, О. Башлай // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2007. – Вип. 21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/Zbirmik/765_2008.htm.
2. Bower J.L. Not All M&As Are Alike – and That Matters / J.L. Bower. – Harvard Business Review. – 2001. – March. – P. 93–101.
3. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П.А. Гохан ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2010. – 741 с.
4. Моросини П. Управление комплексными слияниями: В помощь руководителю компании, использующей стратегии M&A / П. Моросини, У. Стеджер ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 304 с.
5. Филюк Г. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : [монографія] / Г. Филюк. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
6. Фролова Т. Глобалізаційні тенденції розвитку процесів злиття та поглинання у світовій економіці / Т. Фролова, К. Отченаш // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 18. – С. 29-35.
7. Хардинг Д. Искусство слияний и поглощений: Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки / Д. Хардинг, С. Роувит ; пер. с англ. – Минск : Гревцов Паблишер, 2007. – 256 с.
8. Гамма Т. Особливості та перспективи розвитку ринку M&A в Україні / Т. Гамма // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Вип. 1 (5). – С. 106–111.
9. Ігнатюк А. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : [монографія] / А. Ігнатюк. – К. : ННЦ «Ін-т аграр. економіки», 2010. – 465 с.
10. Заворотній Р. Придбання у борг як ефективний метод залучення капіталу в будівельну діяльність / Р. Заворотній // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 150–155.
11. Табахарнюк М. Гра на мільйон: практика злиття та поглинань в Україні / М. Табахарнюк. – К. : Український видавничий комплекс, 2012. – 302 с.

Тисько М.М., к. е. н., викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності
*Нововолинський навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
 Тернопільського національного економічного університету*

ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПОРТФЕЛЯ ПРОЄКТІВ

Тисько М.М. Зменшення витрат підприємства під час впровадження стратегії інноваційного розвитку на основі удосконалення управління ресурсами портфеля проєктів. У статті розглянуто практичні рекомендації щодо управління ресурсами портфеля інноваційних проєктів розвитку суб'єктів господарювання та інформаційно-аналітичного забезпечення удосконалення процесів прийняття рішень у процесі реалізації портфеля інноваційних проєктів.

Ключові слова: інновації, стратегія інноваційного розвитку, управління портфелем проєктів, стратегічний портфель.

Тисько М.М. Уменьшение затрат предприятия при внедрении стратегии инновационного развития на основе совершенствования управления ресурсами портфеля проектов. В статье рассмотрены практические рекомендации по управлению ресурсами портфеля инновационных проектов развития субъектов хозяйствования и информационно-аналитического обеспечения совершенствования процессов принятия решений в процессе реализации портфеля инновационных проектов.

Ключевые слова: инновации, стратегия инновационного развития, управление портфелем проектов, стратегический портфель.

Tysko M.M. Reducing the costs of an enterprise when implementing a strategy for innovation development based on improving the management of project portfolio portfolios. The article deals with practical recommendations on portfolio management of innovative development projects of economic entities and information and analytical support for improving decision-making processes in the process of implementing a portfolio of innovative projects.

Key words: innovation, strategy of innovation development, project portfolio management, strategic portfolio.

Постановка проблеми. Управління процесами стратегії розвитку на засадах портфеля інноваційних проєктів є складним завданням. Під час реалізації стратегій виникає більше труднощів, ніж під час її формулювання. Саме тому потрібні методичні розробки, які б допомагали ліквідувати розрив між розробкою і реалізацією стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні підходи та практичні аспекти, пов'язані з розробленням і реалізацією інноваційних стратегій в контексті портфеля проєктів, висвітлені в роботах А. Анчишкіна, Н. Кондратьєва, Д. Кокуріна, Ю. Яковца, І. Зорина, Д. Ісмаєва, Г. Калетніка, А. Мазура, Н. Правдюк, П. Саблука, П. Стецюка, Л. Федулової та інших вчених, однак питання доцільності стратегічної спрямованості підприємств, формування портфеля інноваційних стратегій та їх реалізації залишаються об'єктами наукових дискусій.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та характеристика управління ресурсами портфеля інноваційних стратегій суб'єктів господарювання, розробка структури центру управління

та заходів удосконалення управління стратегічним розвитком підприємства. Для досягнення поставленої мети у статті запропоновано структуру взаємодії процесів у центрі управління стратегією інноваційного розвитку підприємства.

Виклад основних результатів. Незважаючи на все різноманіття типів і видів проєктів, їх структура управління за змістом переважно однорідна, бо в ній представлена типова комбінація одних і тих же видів робіт з управління. Ця обставина забезпечує підхід до проектування структур управління на основі відомих функцій. При цьому діяльність команди управління проєктом спрямована на те, щоб об'єднати в єдиному потоці управлінської праці усі відносно відособлені, хоча і нерозривно пов'язані управлінські функції, а також досягти запланованого результату проєкту.

Проте модель управління портфелем відрізняється від звичайної діяльності організацій через постійні зміни розподілу прав і обов'язків, що дорівнює напруженості праці учасників управлінського процесу.

Під час вибору та обґрунтування методів, необхідних для вирішення завдання удосконалення управління

інноваційного розвитку, необхідно враховувати дві ключові складові ефективності, а саме стратегічну та операційну. Стратегічна ефективність залежить від того, як організовано управління, тобто від складу і кількості ланок, їх підлеглості, розподілу функцій [1, с. 140].

Тому для реалізації функцій стратегічного управління та контролю за виконанням заходів, спрямованих на реалізацію портфеля інноваційних проектів, виникає необхідність удосконалення організаційної структури підприємства. Але оскільки проект в своєму розвитку має різні фази, стадії і етапи життєвого циклу, то абсолютно очевидно, що обсяг управлінських робіт безперервно змінюється. Звідси походять постійна зміна кількості елементів в організаційній структурі управління проектом, їх взаємозв'язку, ієрархія і чисельність персоналу. Тому дуже важливо на передпроектній стадії визначити динамізм організаційної структури, що дасть змогу своєчасно підготувати «вхід» і «вихід» необхідного персоналу проекту.

Особливо важливою властивістю динамічних організаційних структур є їх здатність виробляти автоматичні реакції з підтримки внутрішньої рівноваги. Така здатність структури в часовому аспекті є похідною по стабільності і довговічності [2, с. 26].

Ці поняття стосовно структури управління означають насамперед забезпечення можливості її безперервного здійснення в умовах динамічного розвитку проекту. Звідси впливає необхідність постійного вдосконалення структури управління як фактор її стабільності і довговічності. Стабільність є похідною від таких понять, як стійкість і надійність. Чим менше в системі виникає відхилень через різні впливи, тим вона стійкіше. Чим менша ймовірність відмов у керуючій системі, тим вона надійніша [3, с. 142; 4, с. 127].

Найбільший вплив на структуру управління має зростання обсягів робіт, пов'язаних з портфелем проектів, який обумовлює розвиток функцій управління, які визначають реорганізацію структури управління портфелем проектів.

Запорукою впровадження стратегії інноваційного розвитку підприємства є зрілість (готовність) його менеджменту до досягнення результативності й ефективності діяльності.

Відомо, що вирішальне значення у досягненні результативності й ефективності діяльності має організація управління, тому провідна роль належить процесам організації центру управління. Команда фахівців проекту центру управління повинна мати повноваження, тобто можливість вносити необхідні зміни в загальноекономічну стратегію розвитку підприємства відповідно до потреб і проблемних завдань господарювання.

Удосконалення організаційного управління на підприємстві здійснюють шляхом впровадження процесного підходу відповідно до стандартів якості. Процеси управління інноваційним розвитком підприємства виконують відповідно до стратегічних планів та завдань виконання портфеля проектів [5, с. 91].

Своєчасність, результативність і ефективність управління інноваційними проектами портфеля забезпечують процеси управління бюджетом портфеля проектів. Взаємодія процесів у центрі управління інноваційного розвитку підприємства подана на рис. 1.

Критичними факторами успіху впровадження стратегії інноваційного розвитку можуть бути конфлікт інтересів персоналу підприємства через опір інноваційному розвитку.

Цей опір є природним, оскільки реалізація проектів портфеля стрибкоподібно збільшує обсяг роботи, а також необхідність підвищення кваліфікації, проте цього роботи не хочеться. Крім цього, виникає складність виконання робіт з вимірним показником результатів на конкретну дату, приховані політичні фактори. Політичні фактори виявляються в тому, що замість концентрації зусиль, спрямованих на виконання проекту, окремі керівники створюють прецеденти, щоб продемонструвати свою значимість і завоювати собі незаслужені заслуги в позитивних результатах розвитку підприємства.

Перевагами пропонованого удосконалення є концентрація управління для розв'язання завдань відповідно до мети інноваційного розвитку. Відповідно до концепції процесного управління, яка пропонується як ключова перевага процесного підходу, керівництво очолює як «власник процесів» управління розвитком підприємства. Оскільки реалізація стратегії буде здійснюватися на засадах портфеля проектів, то «власник процесів» і керівник портфеля проектів будуть однією особою, що гарантує відсутність конфлікту інтересів між діяльністю підприємства і проектами портфеля розвитку. Саме тому управління розвитком підприємства має бути гармонізованим стосовно діяльності і розвитку.

Ефективність удосконалення структури управління забезпечується циклом управління зі зворотнім зв'язком. Цикл управління починається з моменту ініціації проекту, проходить через процеси планування, виконання і контролю проектних дій інноваційного розвитку. У процесі контролю визначають і оцінюють відповідність виконання етапу проекту плану і меті. Одержані позитивні результати оцінювання записують у базу знань. На основі бази знань виробляють корегуючий вплив на виконання проектних дій через контур зворотного зв'язку, чим завершується черговий цикл управління [6, с. 111].

Коли рішення про початок проекту прийнято, керівник проекту формулює завдання та засоби для досягнення мети інноваційного розвитку підприємства з урахуванням ресурсів та обмежень. Затверджений план ресурсів та пріоритетів містить введення в проектну групу висхідних даних для розробки плану.

Проектна група розробляє план, щоб задовольнити завдання проекту в рамках обмежень, встановлених проектом. Коли обмеження, встановлені керівником проекту (виходячи із пріоритетів і меж

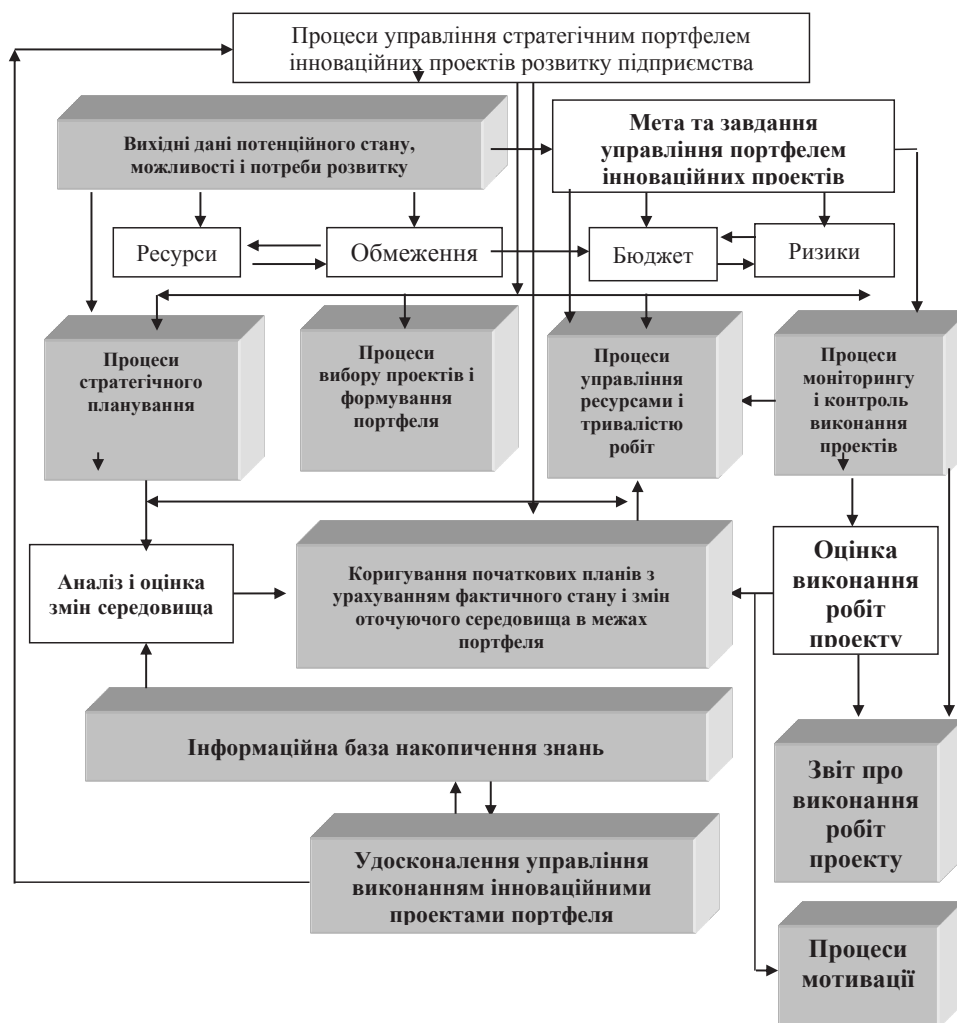


Рис. 1. Структура і взаємодія процесів у центрі управління стратегією інноваційного розвитку підприємства

встановлених керівництвом і власником проекту), не можуть бути виконані, перепланування і узгодження обмежень не повинно мати місце доти, поки не будуть розглянуті інші можливі варіанти досягнення мети. Коли можливий план досягається і є авторизованим, складають заходи виконання для кожного члена команди, завдання і робочі місця, як визначено в плані проекту. Роль керівника проекту полягає в наданні підтримки членам команди у вирішенні можливих «вузьких місць». Для контролю за станом виконання плану періодично повідомляє проектна група. Кожен член вказує, як використовуються кошти, якими є досяжні віхи кожного проекту портфеля або очікувані результати виробництва. Керівник повинен перевірити фактичний стан і його відповідність плану. Якщо «перевірка» вказує на те, що проект не відповідає плану або управління і власник проекту вимагають адаптації початкового плану, коригувальні дії приймаються керівником проекту. Керівник проекту коригує цілі і засоби як вхідні дані для планування наступного циклу. Якщо

все йде добре, ніяких коригувальних дій не здійснюють. Згідно з планом команда проекту переходить на початок наступного циклу.

За допомогою циклу планування два наступні організаційні рівні (керівник проекту і команди проекту) мають змогу спілкуватися на основі чіткого й однозначного плану. Цей план разом з циклом планування є сполучною ланкою між керівником проекту та проектною командою. Роль керівника проекту обмежена постановкою цілей і засобами, що є в плані проекту (з підтримкою виконання), а також обов'язком перевірки виконання проекту в портфелі. Портфель проектів має переваги у гнучкості під час розподілу ресурсів, проте контроль при цьому значно ускладнюється [7, с. 76].

Керівники, які несуть відповідальність за реалізацію цілей портфеля, вимагають найкращого розподілу обмежених ресурсів в рамках обмеженого вікна часу, щоб задовольнити потреби і бажання власника проекту. Керівники відділів (менеджери) відповідальні за найбільш ефективне використання ресурсів різних проектів (безперервного робочого

навантаження з мінімальним перекриттям) і за дотримання стандартів якості.

Не менш важливо, як окремі члени команди проекту спільно визначають виконання взаємозалежних заходів у проекті та якою є робота в команді на рівні портфеля. Пріоритети проектів в межах кордонів, встановлених управлінням портфеля, які часто суперечать один одному, вирішують компромісом (шляхом переговорів) з усіма зацікавленими сторонами. Застосування описаного циклу управління портфелем, чіткий процес встановлення пріоритетів і розподілу ресурсів для різних проектів забезпечують досягнення балансу інтересів усіх залучених сторін [8, с. 39].

Процес планування портфеля встановлює пріоритети (на основі потреби і бажання власників кількох проектів) і встановлює межі для портфеля проектів. На основі пріоритетів і меж проектів у портфелі команда портфель-менеджменту (керівники проектів і начальники відділів) розробляють можливий план розподілу ресурсів і коштів на кількість проектів портфеля. Вхідними даними для цього плану портфеля є плани проектів, розроблені проектною командою. Коли цілі портфеля (пріоритети) здійснені в межах допустимих ресурсів, план портфеля приймається до виконання і служить основою для побудови індивідуальних планів проектів. Коли пріоритети, встановлені керівництвом, не можуть бути задоволені, починається ітераційний процес переговорів, а також відбувається переplanування. У цьому ітераційному процесі роль управлінської команди портфеля полягає в тому, щоб розробляти альтернативні можливі портфелі шляхом переplanування [9, с. 186].

На прохання керівництва виконання всіх індивідуальних проектів портфеля періодично об'єднуються в доповідь про хід виконання робіт портфеля. Частота моніторингу виконання портфеля нижче моніторингу частоти окремих проектів. За допомогою цього циклу планування портфелем, управління керівники підрозділів підприємства та

керівники проектів взаємодіють на основі чіткого і однозначного плану портфеля.

Таким чином, цикли планування для окремих проектів і портфеля проектів ієрархічно пов'язані між собою. При цьому цикли планування проекту і портфеля обов'язково повинні бути синхронізовані (тобто поєднані в одній фазі). З огляду на це створюються графіки індивідуальних планів проектів, які виконуються і контролюються. Планування і контроль цих окремих проектів відбувається з більшою частотою (наприклад, щомісяця) в межах встановлених планом портфеля.

Частота циклу планування віх контролю портфеля визначають, зважаючи на умови забезпечити стабільність (стійкість) виконання портфеля. Коли пріоритети часто змінюються керівництвом, регулярно додають нові проекти або видаляють проекти, проектні плани часто змінюються, а також змінюється зміст портфеля [10, с. 211].

Це вимагає частого переplanування портфеля, що спричиняє втрату стабільності (стійкості) виконання портфеля. Стабільність (стійкість) не втрачається, коли індивідуальні проекти мають відхилення виконання від плану, проте у підсумку по портфелю, відповідно до плану, відхилень немає.

Висновки. Отже, структура інформаційного забезпечення повинна складатися із набору інформаційних підсистем для підтримки циклів планування на міжорганізаційному рівні, а кожен цикл планування повинен мати відповідну інформацію.

Основними завданнями управління портфелями проектів, розв'язання яких є актуальним сьогодні, є такі: визначення ефективності проектів (структури портфеля проектів: визначення типів і характеристик проектів, які повинні входити у портфель для досягнення поставлених цілей організації), формування портфеля проектів (вибір проектів, які увійдуть у нього), планування процесу його реалізації, розподіл ресурсів між проектами, оперативне управління портфелем проектів.

Список літератури:

1. Кендалл И. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: Максимизация ROI / И. Кендалл, К. Роллинз ; пер. с англ. – М. : ПМСОФТ, 2004. – 338 с.
2. Вергал К. Теоретико-методологічні основи розробки стратегії інноваційного розвитку підприємства / К. Вергал // Управління розвитком. – 2008. – № 19. – С. 27–28.
3. Бенко К. Управление портфелями проектов: соответствие проектов стратегическим целям компании / К. Бенко, Ф. Мак-Фарлан ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 240 с.
4. Гончарова Н. Инновационный тип развития как фактор сбалансированности экономики / Н. Гончарова // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – № 1 (8). – С. 125–132.
5. Дудар Т. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Т. Дудар, В. Мельниченко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
6. Краснокутська Н. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Малюта Л. Сучасні організаційні форми суб'єктів інноваційної інфраструктури в умовах переходу до сталого розвитку / Л. Малюта, Л. Мельник // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2015. – № 2 (51). – Т. 2. – С. 75–87.
8. Микитюк П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства : [монографія] / П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 296 с.
9. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку : [навч. посіб.] / [В. Рач, О. Россошанська, О. Медведєва] ; за ред. В. Рача. – К. : К.І.С., 2010. – 276 с.
10. Пастухова В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : [монографія] / В. Пастухова. – К. : КНТЕУ, 2002. – 301 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 331.103.32

Лисак В.Ю., к. е. н.,
доцент кафедри економіки підприємства
*Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка*

Комарницька О.М., викладач
кафедри економіки, фінансів, обліку та оподаткування
*Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж*

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В АСПЕКТІ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ, ЗАЙНЯТОСТІ І БЕЗРОБІТТЯ

Лисак В.Ю., Комарницька О.М. Регіональні особливості формування та реалізації трудового потенціалу в аспекті економічної активності населення, зайнятості і безробіття. У статті визначено особливості регіонального аналізу попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці. Досліджено вплив основних показників ринку праці на формування та реалізацію трудового потенціалу Хмельницького регіону. За статистичними даними проведено аналіз основних показників ринку праці регіону. Зосереджено увагу на необхідності впровадження заходів щодо подолання негативних явищ у цій сфері. Вказано мету проведення ситуаційного аналізу стану та динаміки ринку праці, а також трудових ресурсів у Хмельницькій області.

Ключові слова: регіональний ринок праці, попит, пропозиція, економічно активне населення, зайнятість, безробіття, трудовий потенціал.

Лисак В.Ю., Комарницкая О.Н. Региональные особенности формирования и реализации трудового потенциала в аспекте экономической активности населения, занятости и безработицы. В статье определены особенности регионального анализа спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. Исследовано влияние основных показателей рынка труда на формирование и реализацию трудового потенциала Хмельницкого региона. По статистическим данным проведен анализ основных показателей рынка труда региона. Сосредоточено внимание на необходимости внедрения мероприятий по преодолению негативных явлений в этой сфере. Указана цель проведения ситуационного анализа состояния и динамики рынка труда, а также трудовых ресурсов в Хмельницкой области.

Ключевые слова: региональный рынок труда, спрос, предложение, экономически активное население, занятость, безработица, трудовой потенциал.

Lisak V.Y., Komarnitska O.M. Regional features of formation and realization of labor potential in the aspects of economic activity of population, employment and unemployment. The article describes the features of the regional analysis of demand and supply of labor in the labor market. The influence of the main indicators of the labor market on the formation and realization of labor potential of the Khmelnytsky region is researched. According to statistical data, the analysis of the main indicators of the labor market in the region has been carried out. The focus is on the need to implement measures to overcome the negative phenomena in this area. The purpose and objectives of the situational analysis of the state and dynamics of the labor and labor market in Khmelnytsky region are indicated.

Key words: regional labor market, demand, supply, economically active population, employment, unemployment, labor potential.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку нашої держави демонструє стрімкі втрати найважливішого скарбу українського суспільства – трудового потенціалу. Економічна криза, занепад виробництва,

безробіття разом з активізацією міграційних процесів, суттєве зниження рівня та якості життя вкрай негативно відобразилися на його формуванні, реалізації та розвитку. Одним з напрямів успішного роз-

виту держави є формування ефективних механізмів функціонування ринку праці. Виявлення основних тенденцій його розвитку та стану дає можливість визначити найважливіші проблеми для ефективного використання трудового потенціалу. Вирішення означених проблем має відбуватися як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науці серед авторів, чії роботи формують сучасне підґрунтя дослідження закономірностей функціонування ринку праці, впливу його на трудовий потенціал, варто назвати О.І. Амоша, Є.М. Богиню, Б.М. Генкіна, О.А. Грішнову, М.І. Долішнього, С.М. Злупко, І.С. Маслову, В.В. Онікієнко, С.І. Пирожкова, М.В. Семикіну. Однак аналіз літератури свідчить про те, що недостатньо розробленими залишаються питання регіональних особливостей формування та реалізації трудового потенціалу, а отже, його дослідження з урахуванням специфіки окремих регіонів.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення актуальної ситуації, що склалася на регіональному ринку праці Хмельницького регіону, дослідження його впливу на формування та використання трудового потенціалу, визначення позитивних і негативних сторін його розвитку для забезпечення інформацією відповідних розробок.

Виклад основних результатів. Регіон є відносно відокремленою, однак відкритою, відтворювальною соціально-економічною системою. Метою функціонування регіональної економіки є забезпечення гідного людини рівня життя населення відповідного регіону з урахуванням місцевої специфіки на основі діючої державної політики [1, с. 56]. На рівні кожного окремого регіону трудовий потенціал має свою специфіку формування та розвитку. Розглянемо ресурсний потенціал Хмельницької області, яка за географічним положенням розташована в західній частині Правобережжя України і займає 20,6 тис. км², що складає 3,3% від всієї території. До складу області входять 20 районів, 13 міст, зокрема шість міст обласного значення, 24 селища міського типу і 1 415 сіл. Середня густина населення становить 65 осіб на 1 км² [2, с. 15]. Слід зазначити, що на формування, розвиток (позитивний чи негативний) і стан трудового потенціалу безпосередньо або опосередковано впливають чинники, що зумовлюють його кількісний та якісний склад. Під чинником розуміють умову, рушійну силу, причину будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних рис [3, с. 21].

Перехід до ринкових відносин та пов'язані з ним глибокі соціально-економічні перетворення торкнулися всіх регіонів України. Однак їх глибина та наслідки не можуть бути однаковими через наявні суттєві розбіжності та особливості національно-історичного розвитку, природно-кліматичних умов, регіонально-галузевої спеціалізації господарства, забезпеченість людськими ресурсами та умови відтворення населення.

Світова економічна криза не могла не позначитись на соціально-економічному розвитку Хмельницького регіону. В економіці регіону спостерігається падіння обсягів виробництва майже в усіх галузях. Це вплинуло на скорочення попиту на робочу силу, знизило рівень зайнятості насамперед у таких галузях, як промисловість, сільське господарство, будівництво, котрі традиційно визначали структуру ринку праці області.

Сучасний стан розвитку Хмельницького регіону характеризується протиріччям між необхідністю соціально-економічного зростання і неможливістю прогресивних зрушень з причин погіршення кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу. Тому сьогодні виникла об'єктивна необхідність проведення оцінки рівня трудового потенціалу регіону з метою активізації заходів його збереження та розвитку.

Природно-історичний розвиток території суттєво відбивається на організації ринку праці. Потреба в праці як основна сфера самореалізації людських здібностей виступає в ролі зв'язуючої ланки між формуванням трудового потенціалу і його практичним використанням. Цей процес включає дві взаємозв'язані стадії: по-перше, процес залучення працездатного населення в сферу суспільної праці через організацію зайнятості, по-друге, безпосереднє поєднання працівника з матеріально-технічними чинниками виробництва та організаційними умовами виробництва. Саме ринок праці безпосередньо впливає на найважливіший ресурс – трудовий потенціал, а також розподіляє його по регіонах країни, галузям, професіям та підприємствам.

Його стан залежить від рівня безробіття, природного та механічного руху робочої сили, а також освітньо-кваліфікаційного рівня працівників, оскільки на ринку праці визначальні місця мають кількість людей, їх кваліфікація та середня заробітна плата.

Оскільки основною формою реалізації персоналу є його зайнятість, то показником, який характеризує трудовий потенціал регіону з кількісного боку, є чисельність економічно активного населення, тобто всі ті, хто працюють або активно шукають роботу (зайняті і безробітні), включаючи осіб працездатного віку і старше працездатного віку.

З даних, які представлені в табл. 1, ми можемо простежити динаміку зайнятості населення Хмельниччини.

З табл. 1 видно, що протягом досліджуваного періоду кількість економічно активного населення віком 15–70 років зменшилась на 89,6 тис. осіб. Так, у 2016 р. цей показник становив 563,1 тис. осіб, з них 545,3 тис. осіб (96,8%) були в працездатному віці. Із зазначеної кількості громадян віком 15–70 років 510,1 тис. осіб, або 90,6%, були зайняті економічною діяльністю, а решта (53 тис. осіб), відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), класифікувалися як безробітні. Дані табл. 1 свідчать

Показники зайнятості населення Хмельницької області за 2000–2016 рр. тис. осіб

Рік	Економічно активне населення, тис. осіб		Зокрема:			
			Зайняте населення		Безробітне населення (за методикою МОН)	
	у віці 15–70 років	працездатного віку	у віці 15–70 років	працездатного віку	у віці 15–70 років	працездатного віку
2000	652,7	617,3	562,9	528,4	89,8	88,9
2001	647,8	613,7	568,0	534,1	79,8	79,6
2002	650,6	605,3	566,8	522,2	83,8	83,1
2003	623,1	587,8	543,1	507,8	80,0	80,0
2004	644,9	576,9	573,6	505,9	71,3	71,0
2005	641,9	571,5	586,0	515,6	55,9	55,9
2006	640,2	573,3	589,1	515,4	55,2	55,2
2007	641,1	573,3	589,1	521,3	52,0	52,0
2008	646,0	578,3	594,4	526,7	51,6	51,6
2009	640,1	576,0	579,0	514,9	61,1	61,1
2010	635,5	571,5	580,6	516,6	54,9	54,9
2011	627,6	566,5	572,2	511,1	55,4	55,4
2012	625,0	569,1	571,3	515,4	53,7	53,7
2013	623,6	574,2	573,7	524,3	49,9	49,9
2014	575,9	545,9	521,9	491,9	54,0	54,0
2015	557,1	544,3	500,5	487,7	56,6	56,6
2016	563,1	545,3	510,1	492,3	53,0	53,0

Джерело: складено на основі джерела [4]

про те, що динаміка показників зайнятості загалом має тенденцію до зменшення. Проте різниця в рості зазначених показників є неістотною, що не могло не відобразитися на економічному зростанні України. Аналіз ринку праці Хмельниччини дає підстави аргументувати, що цій системі характерна невідповідність професійно-кваліфікаційної структури попиту на робочу силу її пропозиції. Загалом ринок праці є надлишковим.

Дані свідчать про деяке погіршення демографічної структури носіїв трудового потенціалу регіону. Це обумовлено насамперед загостренням економічної кризи, яка зумовлює негативні тенденції у використанні трудового потенціалу регіону. Працівник прагне знайти таке робоче місце, котре б відповідало його здібностям, професії і давало можливість одержати максимальну винагороду за свою працю. На жаль, за важких умов існування багато людей погоджуються на роботу не за спеціальністю, а задля отримання хоч якогось доходу, велика кількість молоді не в змозі отримати вищу освіту і змушена йти працювати. Але на молодіжному ринку праці спостерігається досить депресивна ситуація з точки зору працевлаштування молоді та забезпечення її першим робочим місцем. З одного боку, вік сприяє мобільності, сміливості у зміні та пошуку роботи, з іншого боку, молоді бракує досвіду, тому вона потребує захисту, щоб бути конкурентоспроможною на ринку праці.

Серед основних причин такої невтішної ситуації найвагомішими є значне відставання ціни робочої

сили від її вартості, незадовільні умови праці, недосконалість механізмів державної підтримки підприємницької ініціативи громадян та створення сприятливого підприємницького середовища.

Одним з важливих показників, що характеризує рівень використання трудового потенціалу, є чисельність зареєстрованих безробітних та рівень зареєстрованого безробіття. Безробіття є регулятором ринку праці. Нерівновага на ринку праці найчастіше набуває форми безробіття, тобто ситуації, коли попит на робочу силу є меншим за пропозицію, а частина економічно активного населення не може знайти застосування своїй робочій силі й стає «зайвою». Чим нижчий рівень соціально-економічного розвитку країни, тим вищий рівень безробіття, і навпаки [5, с. 60].

Ми можемо побачити, що протягом 2000–2016 рр. спостерігається зменшення рівня безробіття на 36,8 тис. осіб. Якщо розглядати безробіття населення за останні три роки, то можна сказати, що показник безробіття у 2015 р. порівняно з 2014 р. збільшився на 2,6 тис. осіб, а у 2016 р. порівняно з 2015 р. знизився на 3,6 тис. осіб. Можна зробити висновок, що показники безробіття та зайнятості є прямо залежними. Зниження одного з цих показників знижує показники іншого і, відповідно, створює несприятливі умови для покращення рівня життя населення.

Актуальною є проблема невідповідності робочої сили вимогам нового етапу розвитку, якому притаманні поширення нових технологій, що використо-

вуються в усіх галузях виробничої діяльності. Сьогодні на підприємствах використовують ту робочу силу, яка була підготовлена в умовах попередньої системи виробничих відносин, значну частину якої складають особи передпенсійного віку. Така робоча сила не відповідає вимогам сучасного етапу розвитку. До того ж кожен працюючий проходить перепідготовку один раз у 12 років, тоді як західноєвропейський стандарт становить один раз у три роки [6]. Велика кількість населення області продовжує шукати більш високооплачувану роботу за кордоном, що також не сприяє поліпшенню ситуації.

В сучасних умовах господарювання, якщо і не відбулось зниження рівня зайнятості, то зазначені чинники привели до суттєвого зниження рівня життя населення. За останні два роки економічна ситуація дещо покращилась, але до реального підвищення життєвого рівня населення ще далеко.

Отже, показники безробіття регіону демонструють наявність деструктивних і руйнівних процесів, що можуть призвести до втрати трудового потенціалу регіону.

Ще одним негативним явищем, яке існує на ринку праці регіону, є тіньова економіка та неофіційне працевлаштування; велика кількість насе-

лення, зайнята неофіційно, водночас продовжує перебувати на обліку в державній службі зайнятості населення (табл. 2, 3).

Проведений аналіз свідчить про те, що потреба підприємств зменшується разом із зменшенням кількості зайнятого населення, хоча скорочення попиту на робочу силу з боку підприємств має відбуватися поряд із збільшенням кількості зайнятого населення. Однак ми маємо протилежну ситуацію, яка свідчить про порушення диспропорції між потребою підприємств і зайнятістю населення, а також про те, що підприємства наочно завищують показники потреби у працівниках на заміщення вільних робочих місць.

Поглиблення дисбалансу між попитом і пропозицією робочої сили відбиває показник навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце (вакантних посад). Аналіз динаміки цього показника за період з 2000 по 2016 рр. свідчить про загострення ситуації на регіональному ринку праці з 2008 р., максимальне його значення було зафіксовано на початку 2012 р. і становило 93 особи на одне вільне робоче місце (відносно 1 січня 2000 р. зросло на 67 осіб). Це свідчить про те, що підприємствам потрібні висококваліфіковані працівники технічних спеціальностей, а вузи

Таблиця 2

Динаміка попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці Хмельницької області за 2000–2016 рр.

Рік	Безробітне населення працездатного віку зареєстроване у державній службі зайнятості			Кількість незайнятих громадян, які скористалися послугами державної служби зайнятості, загалом за рік			
	В середньому, тис. осіб	% до:		Всього, тис. осіб	З них працевлаштовано		Перебували на обліку на кінець року, тис. осіб
		економічно активного населення працездатного віку	населення працездатного віку		тис. осіб	%	
2000	28,1	4,6	3,6	67,0	20,3	30,3	29,5
2001	28,4	4,6	3,6	73,8	24,4	33,1	28,5
2002	26,5	4,4	3,4	75,7	26,3	34,8	26,8
2003	27,2	4,6	3,4	80,2	28,4	35,4	28,1
2004	29,2	5,1	3,7	90,6	33,1	36,5	32,5
2005	28,2	4,9	3,6	94,3	36,2	38,3	30,2
2006	26,7	4,7	3,4	93,3	37,5	40,2	30,4
2007	25,0	4,4	3,2	83,6	38,3	45,8	24,1
2008	21,9	3,8	2,8	90,3	38,5	42,6	35,0
2009	25,0	4,3	3,2	83,0	32,5	39,2	20,2
2010	16,6	2,9	2,1	71,1	33,2	46,6	21,6
2011	16,8	3,0	2,2	70,2	33,9	48,4	17,3
2012	15,8	2,8	2,0	65,5	31,8	48,5	17,3
2013	16,0	2,8	2,1	53,1	19,8	37,3	17,3
2014	16,1	2,9	2,1	50,2	16,7	33,3	18,0
2015	15,0	2,8	1,9	47,4	15,1	31,8	16,9
2016	14,5	2,7	1,8	44,2	13,4	30,4	15,8

Джерело: складено на основі джерела [4]

Динаміка попиту потреби в робочій силі на ринку праці Хмельницької області за 2000–2016 рр.

Рік	Потреба в робочій силі на кінець року, тис. осіб	Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду на кінець року, осіб	Середній розмір допомоги по безробіттю, в грудні		
			гривень	% до:	
				мінімальної заробітної плати	попереднього року
2000	1,2	26	59,08	50,1	124,6
2001	1,6	18	77,99	66,1	132,0
2002	1,8	15	89,05	54,0	114,2
2003	2,6	11	101,83	49,7	114,5
2004	3,9	8	131,13	55,3	128,8
2005	3,5	9	168,32	50,7	128,4
2006	2,1	15	204,43	51,1	121,5
2007	1,1	23	279,15	60,7	136,6
2008	0,7	48	515,31	85,2	184,6
2009	0,3	61	576,73	77,5	111,9
2010	0,4	53	725,01	78,6	125,7
2011	0,3	51	850,31	84,7	117,3
2012	0,2	93	931,67	82,2	109,6
2013	0,2	76	1 032,9	84,8	110,9
2014	0,2	75	1 158,9	95,1	112,2
2015	0,4	44	1 400,4	101,6	120,8
2016	0,6	28	1 876,6	117,3	134,0

Джерело: складено на основі джерела [4]

країни мають підвищувати випуск спеціалістів технічних спеціальностей. Показник навантаження на одне вільне робоче місце в Хмельницькій області на 1 січня 2016 р. дорівнював 28, що значно нижче порівняно з попередніми 2010–2015 рр. Водночас кількість зареєстрованих безробітних становила 53 тис. осіб, а потреба підприємств у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) – лише 0,6 тис. Це ще раз підтверджує, що пропозиція у декілька разів перевищує попит, а наявні підприємства не можуть працевлаштувати усіх бажаючих. Вільні робочі місця пропонуються переважно з низьким рівнем заробітної плати, важкими та шкідливими умовами праці, а також на застарілому обладнанні. Висока частка попиту на робітників найпростіших професій свідчить про низький рівень розвитку технологічних виробництв, використання застарілих технологій, постійне зниження рівня освіти.

Вагомими чинниками ефективного використання трудового потенціалу регіону виступає вартість робочої сили, оплата праці за виконаний обсяг робіт, причому нарахована зарплата повинна забезпечити задоволення, якщо не всіх, то хоча б основних потреб працівника. Інакше повністю знецінюються мотиваційні стимули до продуктивної праці. Отже, така ситуація не сприяє працевлаштуванню населення, особливо дискомфорт відчують молоді люди, які отримали відповідну освіту. Досить часто роботодавці висувають завищені вимоги до претендентів на вакантні посади. Розбалансованість ринку праці негативним чином позначається на його функ-

ціонуванні, на неефективному використанні трудового потенціалу і виступає передумовою зниження рівня життя населення регіону.

Таким чином, проаналізувавши загальні показники, що характеризують ринок праці Хмельниччини, ми побачили негативну динаміку розвитку ринку праці, яка характеризувалася зменшенням зайнятого населення, збільшенням неактивного населення.

Висновки. Аналіз регіонального ринку праці України виявив низку негативних тенденцій, що свідчать про його диспропорційність, а саме зростання безробіття; різке скорочення попиту на робочу силу; багатократне перевищення пропозиції робочої сили над попитом; високе навантаження на 1 вільне робоче місце, а отже, така ситуація не сприяє формуванню та ефективному використанню трудового потенціалу регіону.

Отже, дивлячись на виявлені проблеми розвитку ринку праці в Хмельницькому регіоні, пропонуємо, крім загальнодержавного регулювання попиту і пропозиції робочої сили, більше уваги приділяти регіональним. На нашу думку, до таких можна віднести:

- посилення відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за розгортання програм зайнятості населення;
- створення економічно доцільних робочих місць, під якими розуміються такі робочі місця, які дають змогу працівнику досягти високої продуктивності праці і мати достатній заробіток;
- проведення професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації робочої сили;

– призупинення падіння виробництва, активізації інвестиційних процесів, сприяння розвитку малого та середнього підприємництва, а також самозайнятості населення, економічному стимулюванню роботодавців на створення робочих місць;

– вирішення питань посилення мотивації до праці та відтворення робочої сили, а отже, забезпеченні випереджаючого зростання вартості робочої сили;

– поглиблення взаємодії регіональних підприємств і організацій з місцевими органами освіти для проведення моніторингу ринку праці, що виявить попит на трудові ресурси у визначеній місцевості, щоб знизити рівень безробіття в найбільш незахищеному сегменті ринку праці – молодіжному.

Наведені пропозиції носять загальний характер, а тому для проведення ефективної політики зайнятості та зниження рівня дефіциту робочих місць регіональним органам влади доцільно на основі детального аналізу ситуації, яка склалася на ринку праці, вибирати для реалізації саме ті заходи, які будуть найкраще вирішувати наявні проблеми.

Вирішення проблем, які виникли на ринку праці, потребують комплексного підходу. З липня по грудень 2016 р. Центр соціальних експертиз Інституту соціології НАН України реалізує дослідження «Про-

ведення ситуаційного аналізу стану та динаміки ринку праці та трудових ресурсів у Хмельницькій області» в рамках Проекту міжнародної технічної за фінансової підтримки Європейського Союзу. Метою проведення ситуаційного аналізу є отримання кількісних та якісних даних щодо реального стану та динаміки ринку праці у Хмельницькій області.

Завдання проведення ситуаційного аналізу такі:

– проаналізувати наявну систему управління ринком праці Хмельницької області, проблеми, перспективи та напрями модернізації цієї системи;

– визначити і структурувати основні проблеми регіонального ринку праці, їх рейтинг та шляхи розв'язання;

– визначити основні причини безробіття та шляхи його скорочення;

– визначити основні причини та мотиви легальної і нелегальної міграції в області;

– визначити труднощі у запобіганні нелегальній трудовій міграції мешканців Хмельницької області та шляхи їх подолання;

– здійснити комплексний огляд потреб у кадрах на ринку праці, визначити необхідні на ринку професії та можливості балансування попиту та пропозиції, адаптації діяльності освітніх закладів до актуальних потреб роботодавців.

Список літератури:

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Знання ; КОО, 2001. – 254 с.
2. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2005 рік. – Хмельницький, 2005. – 441 с.
3. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2007 рік. – Хмельницький, 2007. – 430 с.
4. Сайт Головного управління статистики в Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.km.ukrstat.gov.ua.
5. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни / О.М. Майсюра // Економіка та держава. – 2010. – № 8. – С. 60–61.
6. Харазішвілі Ю.Ю. Методичний підхід до оцінки тіньової зайнятості в Україні / Ю.Ю. Харазішвілі // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 16–28.

Павлов К.В., к. е. н.,
доцент, докторант
*Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

ЦИКЛІЧНІСТЬ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Павлов К.В. Циклічність процесів формування регіональних ринків житлової нерухомості. У статті за результатами дослідження показників кількості операцій з об'єктами нерухомості, нормативного забезпечення діяльності ринку нерухомого майна, конкурентного становища на житловому ринку та його цінової динаміки досліджено етапи формування державного та регіональних ринків нерухомості. Визначено характеристики, за якими здійснюють оцінку ринку нерухомого майна на державному та регіональному рівнях. Досліджено фактори, що сприяють розвитку ринку нерухомості, а також особливості його функціонування. Визначено основні етапи становлення та формування ринку нерухомості в Україні, а також циклічність їх повторення.

Ключові слова: регіональний ринок нерухомості, житлова нерухомість, етапи становлення ринку нерухомості, циклічність ринку нерухомого майна, формування ринку нерухомості.

Павлов К.В. Цикличность процессов формирования региональных рынков жилой недвижимости. В статье по результатам исследования показателей количества операций с объектами недвижимости, нормативного обеспечения деятельности рынка недвижимости, конкурентного положения на жилищном рынке и его ценовой динамики исследованы этапы формирования государственного и региональных рынков недвижимости. Определены характеристики, по которым осуществляют оценку рынка недвижимости на государственном и региональном уровнях. Исследованы факторы, способствующие развитию рынка недвижимости, а также особенности его функционирования. Определены основные этапы становления и формирования рынка недвижимости в Украине, а также цикличность их повторения.

Ключевые слова: региональный рынок недвижимости, жилая недвижимость, этапы становления рынка недвижимости, цикличность рынка недвижимости, формирование рынка недвижимости.

Pavlov K.V. Cycle of processes of formation of regional markets of residential real estate. In this article, according to the results of the survey of indicators of the number of transactions with real estate, regulatory support of the real estate market, the competitive position on the housing market and its price dynamics, the stages of formation of state and regional real estate markets have been explored. The characteristics of valuation of the real estate market at the state and regional levels are determined. The factors contributing to the development of the real estate market, as well as features of its functioning, are explored. The basic stages of formation and formation of the real estate market in Ukraine are determined, as well as the cyclist of their repetition.

Key words: regional real estate market, residential real estate, stages of formation of the real estate market, cyclicity of the real estate market, formation of the real estate market.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування ринку нерухомості є чи не найважливішим пріоритетом країни, оскільки саме ним обумовлено процеси становлення малого та середнього класу в Україні. А загальний розвиток власності за своїм змістом є основною складовою потреб населення, що здійснює вплив на загальний рівень інвестиційних потуг, обсягів нагромадження та споживання в державі.

Сьогодні актуальним є питання поглибленого дослідження етапів становлення ринку житлової нерухомості в Україні, а також його економічних, історичних та соціальних характеристик. Адже становище ринку житла перебуває у досить нестабільному функціональному становищі та характеризується нездатністю на саморегулювання. Відомо, що за часів централізованої та планової системи

економіки, що реалізовувалася Радянським Союзом, саме держава брала на себе відповідальність щодо забезпечення населення житлом. Держава в житловому секторі виступала в ролі основного інвестора в будівельну галузь, виконувала функції забудовника та підрядника, а найголовніше, була власником більшості житлових об'єктів.

Процес отримання об'єктів житлової нерухомості населенням здійснювався на безкоштовній основі шляхом участі в сформованих чергах на житлову нерухомість, що було зумовлено потребою у формуванні чітких правил забезпечення населення житлом [8]. У зв'язку з гострою потребою в лімітуванні житлової площі було також встановлено її норму на одну людину, яка дорівнювала майже 14 квадратним метрам.

Оскільки за часів СРСР держава здійснювала функцію забезпечення населення житлом, формування ринку нерухомості на теренах України взяло свій початок лише в дев'яностих роках минулого сторіччя після проголошення незалежності та початку процесу запровадження на її території ринкових механізмів. Україна за умови перебування в перехідному періоді була нездатна здійснити потрібні інвестиційні заходи самотужки. На той час перед державою постала проблема, яка полягала у винайденні та реалізації в дію інноваційної моделі функціонування житлової сфери, а також запровадженні нових фінансових та інвестиційних моделей забезпечення будівельної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині в Україні дослідження процесу виникнення, формування та функціонування ринку нерухомості перебуває на початковому рівні. В результаті аналізу матеріалів дослідження та публікацій з цієї тематики видно, що вже було здійснено певні напрацювання провідних вітчизняних та зарубіжних вчених в напрямі дослідження питань, присвячених іпотечному кредитуванню, оцінці об'єктів житлової нерухомості та ціновому утворенню на них. Серед науковців слід назвати таких, як А. Асаул, О. Гриценко, П. Єщенко, І. Малий, Р. Манн, Ю. Манцевич, К. Паливода, В. Павлов, Н. Погорельцева. Водночас дослідження циклічності процесів становлення, формування та розвитку регіональних ринків житлової нерухомості було здійснено не в повному обсязі.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні етапів формування державного та регіональних ринків нерухомості; у визначенні характеристик, за якими здійснюють оцінку ринку нерухомого майна на державному та регіональному рівнях; в дослідженні факторів, що сприяють розвитку ринку нерухомості, а також особливостей його функціонування.

Виклад основних результатів. Початок формування законодавчого підґрунтя для здійснення операцій з нерухомістю було розпочато з прийняттям Закону Української РСР «Про власність» від 7 лютого 1991 року № 697-12 [2]. Прийняття цього законопроекту створило умови, завдяки яким громадяни змогли володіти об'єктами нерухомого майна на законних підставах. В результаті цього з'явилися такі поняття, як, зокрема, суб'єкти ринку; функції ринку нерухомого майна; ринок нерухомості; структура ринку нерухомості. Наступним було прийняття Верховною Радою України Закону «Про приватизацію державного житлового фонду» від 19 червня 1992 року, що сприяло створенню та організації нового професійного прошарку професійних учасників ринку нерухомості, а саме ріелторських компаній та агентств нерухомості.

З метою регламентації взаємовідносин ринку нерухомості в Україні наступним етапом в процесі його становлення стало формування юридич-

них засад, що дало змогу остаточно сформувати ринок нерухомого майна в нашій державі. Було прийнято такі нормативно правові документи: Закон України «Про товарні біржі» від 10 грудня 1991 року № 1957-12 [5]; Сімейний Кодекс України від 10 січня 2002 року № 2947-3 [15]; Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-4 [1]; Цивільний Кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-4 [19].

Загалом, незважаючи на прийняття вищезазначених нормативно-правових актів, існувала потреба в прийнятті цілої низки законопроектів, оскільки рівень та темпи розвитку ринку нерухомості залишилися низькими. Спричинене таке становище було інфляцією, зменшенням показників доходів населення, скороченням рівня валового внутрішнього продукту, а також збільшенням показників безробіття в країні.

З метою характеристики становища на ринку житлового нерухомого майна, а також з урахуванням показників рівня початкових цін та їх динаміки, кількості операцій з нерухомістю, цінової динаміки, рівня конкурентного забезпечення, рівня ризиків, показників попиту та пропозицій, законодавчого забезпечення, якості самих об'єктів нерухомості та зв'язку ринку нерухомості з фінансовим ринком держави ми виділили такі етапи та цикли становлення ринку житлової нерухомості в Україні.

1) 1991–1993 роки – етап становлення ринку житлової нерухомості в Україні. Ціни на самі об'єкти житлової нерухомості, а також їх якість перебували на максимально низькому рівні. Особливо це було відчутно в результаті їх порівняння з аналогічними об'єктами нерухомості в європейських країнах.

На цьому етапі становлення ринку нерухомості також мало місце одномоментне зростання кількості інвестиційних заходів з боку держави в сфері будівництва. Одними з основних факторів, що мали вплив на ринок нерухомого майна є розвиток підприємництва та значні міграційні процеси як всередині країни, так і за її межами. На практиці в цей період було також відзначено відчутне підвищення цін на нерухомість, приріст яких склав приблизно 50–100% на рік, що за собою потягнуло стрімке підвищення попиту на них.

2) 1993–1995 роки. Оскільки в кінці попереднього періоду було відзначено максимально можливі темпи збільшення цін на об'єкти нерухомості, то на цьому етапі мало місце їх поступове зниження. Водночас показники темпу приросту динаміки цін на нерухомість склали близько 30–50%. Вступив в дію Закон України «Про приватизацію державного житлового фонду», поява якого сприяла узаконенню більшості операцій з нерухомим майном. В цей період продовжився процес становлення ринку [6].

3) 1995–1998 рр. Цей часовий етап відзначився зниженням темпів росту цін на об'єкти нерухомого майна порівняно з попереднім періодом та загаль-

ною ціною стабілізацією. Це було викликано певною мірою задоволенням попиту населення на житло.

Безумовно, лідируючі показники цін на нерухомість були відзначені в Києві. І це тоді, коли в найдорожчих містах після столиці, а саме Одесі та Львові, ціни були нижчими майже вдвічі та становили близько 200–250 дол. США. Водночас найнижчими ціни на нерухоме майно були в Кіровограді та становили близько 100 дол. США за квадратний метр загальної площі.

Нині день рівень вищезазначених цін не є високим, але водночас вони відображали купівельну спроможність населення. Також зазначимо, що водночас майже відсутнє було кредитування банків за різними іпотечними програмами [18].

Проте слід відзначити, що завдяки прийняттю Постанови Верховної Ради України «Про державну монополізацію економіки й розвитку конкуренції», Указу Президента України «Про створення Міжвідомчої комісії з питань демонополізації економіки» та Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» відбулося часткове врегулювання конкурентних засад співіснування учасників ринку нерухомості в Україні. [7; 13; 14].

4) 1998–2000 роки. В цьому періоді відбулося різке зниження цін на об'єкти нерухомості, в результаті чого і показник кількості операцій на ринку нерухомості знизився майже вдвічі. Викликане таке становище було інфляційними процесами, що вирували на ринку в період з кінця 1999 року та до початку 2000-х років, оскільки показники інфляції, а як наслідок, і девальвації національної валюти значно перевищували ринкові ціни на нерухомість.

Загалом в результаті кризових явищ рівень цін на об'єкти нерухомості повернувся до показників 1995 року, як наслідок, ринок знаходився в становищі депресивних стабілізаційних процесів. Це все обумовило в майбутньому суттєве пожаття попиту на нерухомість, а тому і збільшення обсягів самого ринку, адже саме такими діями люди могли захистити свої заощадження від інфляції.

5) 2001–2004 роки. В результаті становища, що склалося на ринку нерухомості в кінці 1999 року, цей період відзначився настанням нового етапу становлення ринку – початком тривалого зростання ринкової ціни на об'єкти нерухомості. Постійне збільшення попиту на об'єкти нерухомості, а також зростання цін сприяли новому етапу розвитку ринку. Тоді були відзначені підвищення інтенсивності розвитку первинного ринку житлової нерухомості та розширення меж інфраструктури ринку.

Насамперед це пов'язано з підвищенням рівня платоспроможності населення, прискореним розвитком ринку первинної житлової нерухомості, постійним вдосконаленням законодавчої бази органами державної влади, відчутною конкурентною грою серед професійних учасників ринку, а

також з розгортанням українськими банками широкого спектру програм іпотечного кредитування завдяки прийняттю Закону України «Про іпотечку» [4]. До того ж в результаті катастрофи, що відбулася 11 вересня 2001 року в Сполучених Штатах Америки, було викликано занепокоєння населення щодо надійності грошової одиниці США, чим було спричинене значуще переміщення капіталу в бік ринку нерухомого майна.

6) 2004–2009 роки. Як наслідок позитивних змін в економічних процесах держави мало місце суттєве збільшення показників попиту з боку населення на об'єкти нерухомого майна, що сприяло значній активізації розвитку будівельної галузі та інвестиційним процесам щодо її стимулювання. Слід відзначити, що разом зі збільшенням обсягів будівництва об'єктів нерухомості було також значно покращено і їх якість. Запроваджувалися нові методи та технології будівництва. Почали будувати об'єкти з великою площею квартир, а самі будинки зводили за монолітно-каркасним принципом. Було також відзначено появу на ринку особняків, таунхаусів та будинків клубного типу. Персоніфіковані житлові комплекси змінили поодинокі житлові будинки.

Цей період в результаті високого рівня попиту населення та впливу різних податкових, економічних та політичних факторів відзначився значним та постійним збільшенням рівня цін на нерухоме майно. Загальний показник реалізованої будівельної продукції в 2006 році склав 71,9 млрд. грн., що є майже в п'ять разів більшим за аналогічний показник 2000 року. Збільшено було також кількість введених в експлуатацію об'єктів нерухомості та рівень інвестицій у житлове будівництво [18].

Пізніше ринок нерухомості в країні охопив колапс, адже простежувалися протилежні за своїм змістом тренди, а саме постійне очікування зниження цін на нерухомість, з одного боку, а також подальше та нескінченне їх підвищення, з іншого боку. Мало місце і підвищення конкуренції між комерційними банками на ринку іпотечного кредитування. Суттєва доступність до позикових коштів та постійне підвищення цін на об'єкти житлової нерухомості визначили її доступність серед інших альтернативних інвестиційно-привабливих шляхів, що в результаті зумовило суттєве збільшення рівня спекулятивної складової на ринку.

Зростанню ціни на нерухомість сприяли такі фактори, як ціни на землю, що стабільно зростали; постійні інфляційні процеси в державі; нездатність первинного ринку нерухомості інтенсивно розширятися; велика кількість спекулятивно зацікавлених учасників ринку; обмеженість фінансових інструментів щодо залучення додаткових інвестиційних ресурсів на ринок будівництва та відтворення нерухомості [8].

Слід також зазначити, що навіть за умов активного збільшення тоді обсягів будівництва в державі

не було можливості задовольнити попит на ринку нерухомості, що тоді існував на ринку. Оскільки показники забезпеченості населення житлом склали близько 20 квадратних метрів на одну людину, тоді як цей показник в Європі становив 46 квадратних метрів. До того ж чверть населення України тоді проживала в житлових приміщеннях з низьким рівнем технічного становища та незадовільними експлуатаційними якостями.

А зниженню рівня цін на об'єкти нерухомого майна сприяли незмога фінансових інституцій забезпечити фінансовими інвестиціями потреби ринку; психологічна «втома» споживачів від постійного збільшення цін на нерухомість; низький рівень незалежного платоспроможного попиту на ринку; поява великої кількості аналітичних досліджень з протилежними за своїм змістом результатами досліджень.

В результаті економічних та соціальних протиріч щодо майбутнього ринку нерухомості в Україні відбулося зменшення кількості операцій з нерухомістю, оскільки мала місце абсолютна розгубленість усіх суб'єктів на ринку. Після цього відбулося «просідання» ринку. Ціни на нерухомість знизилися майже удвічі, а доходи населення – на третину, що спричинило перші панічні настрої на ринку. Банківські програми іпотечного кредитування зупинено, оскільки позичальники стали неплатоспроможними за вже наявними кредитними договорами, а обсяги непогашених іпотечних кредитів нерухомості значно перевищують реальну вартість придбаних об'єктів нерухомого майна. Відбулося миттєве зменшення попиту на недобудовані об'єкти.

Отже, основною причиною, що визначила становище на ринку в цей період, був підвищений спекулятивний інтерес до об'єктів нерухомого майна. До того ж тоді мали місце штучне стримування конкурентних відносин між будівельними організаціями та постійне ускладнення процесу оформлення прав на землю з метою її подальшої забудови.

7) 2010–2014 роки. На початку цієї фази економіка держави знаходилася в стадії повної рецесії. Активність на ринку нерухомості знаходиться на дуже низькому рівні, а ринкові ціни на об'єкти нерухомості продовжили своє падіння. За абсолютної відсутності кредитування фінансовими установами було зупинено будівництво нових об'єктів нерухомості, а угоди з нерухомістю відбувалися переважно з метою зміни місця проживання або ж поліпшення житлових умов населення. Однак з часом владі вдалося зменшити облікову ставку Національного банку та стабілізувати курс національної валюти, що дало новий поштовх для зрушення фінансового сектору в державі, тим самим, хоч і незначною мірою, було відновлено банківські кредитні програми. Це дало змогу відновити фінансування будівництва незавершених об'єктів нерухомості, що мали досить високий рівень готовності, а з часом і нових потенційно надійних проєктів будівництва. Ці заходи щодо

активізації будівельної галузі дали змогу збільшити кількість нового житла на ринку.

Отже, зміни, що відбулися на ринку іпотечного кредитування зокрема та проєктного фінансування загалом, сприяли активізаційним процесам розвитку фінансово-інвестиційної діяльності в будівельній галузі держави.

З часом почав свій ріст і платоспроможний попит населення. Слід відзначити, що відбулася і певна переорієнтація ринку будівництва житла України в бік об'єктів економічного класу, а саме тих, що мають зменшену площу. Це дало змогу значно збільшити рівень попиту на ринку, оскільки за рахунок зменшення загальної площі готових об'єктів нерухомості вдалося зменшити ціни на них. Отже, почав відбуватися підйом ринку нерухомості, про що свідчить і збільшення обсягів операцій з нерухомістю [8].

Також позитивний вплив на розвиток ринку було здійснено прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення та спрощення процедури державної реєстрації земельних ділянок та речових прав на нерухоме майно» [3]. Відповідно до його редакції право на здійснення реєстрації прав на нерухоме майно, окрім Бюро технічної інвентаризації, отримали нотаріуси та служби Укрдержреєстру. Слід згадати також і про Постанову Національного банку України, що деякою мірою здійснює негативний вплив на загальне положення справ на ринку нерухомості. Адже відповідно до її змісту забороняється здійснення операцій із застосуванням готівки на суму, що перевищує 150 тисяч гривень. Як наслідок, має місце зменшення майже удвічі рівня операцій з нерухомістю на вторинному ринку [12].

Також, на нашу думку, на «слабкий рух» на ринку нерухомого майна здійснили вплив такі фактори: постійне очікування «просідання» курсу національної грошової одиниці; політична нестабільність; загальне економічне становище в державі; зuboжіння середнього та малого класу в державі; скорочення кредитних програм для забудовників, а також їх очікування на стабілізацію ринку.

8) 2014–2017 роки. Аналізуючи становлення ринку нерухомості в цьому часовому періоді, перш за все слід відзначити суттєву девальвацію гривні по відношенню до євро та долару США, що відбулася на початку 2014 року. Спричинена вона була переходом на ринкові умови формування ціни на національну валюту, так званий плаваючий курс. Цей фактор значно ускладнив умови для залучення додаткових інвестиційних коштів на ринок нерухомого майна. Хоча навіть за таких умов на ринку спостерігається поживлення, а також здійснюється поступове відновлення банками різних кредитних програм, що сприяє ринку нерухомості в державі.

Загалом вивчаючи природу будь-якого ринку, а тим більше ринку нерухомості, слід особливу увагу

Кон'юнктура ринку житлової нерухомості: фази, періоди, цикли

Показники	Цикли ринку			
	Період підйому		Період спаду	
	Фаза оновлення	Фаза зростання	Фаза спаду	Фаза стагнації
Обсяг попиту	▲	▲	▼	▼
Обсяг пропозиції	▶	▲	▲	▼
Рівень вакантності	▼	▼	▲	▲
Ціни купівлі-продажу	▶	▲	▼	▼
Ціни оренди	▲	▲	▼	▶
Ставки капіталізації	▲	▶	▼	▶
Кількість угод	▲	▲	▼	▼
Обсяг поглинання	▲	▲	▼	▼
Час експозиції	▼	▼	▲	▲

▶ – стабілізація; ▲ – збільшення; ▼ – зменшення

Джерело: сформовано автором з використанням джерела [18]

звернути на циклічність спадів та підйомів основних його показників. Про це свідчить і світова практика дослідження ринків. Відомо, що для того, щоб зрозуміти зрілість ринку або ж етап, на якому він перебуває, слід визначити його цикл. В країнах з розвинутою економікою та зі сформованим ринком нерухомого майна цикл становить близько 8–9 років. Загалом довжина циклу становить відрізок часу, коли сам ринок, а також економіка держави загалом перебуває в процесі розвитку [20].

Об'ємність ринку нерухомості відображено в показниках попиту та пропозиції на ньому, а інтенсивність співвідношення між ними демонструє показник вакантності. Водночас динаміка масштабів пропозиції відзначається «запізнілим ефектом» порівняно з попитом на ринку, оскільки другий є більшою мірою гнучким відповідно до динаміки ринкових цін.

Ціноутворення на ринку на ринку житлової нерухомості здійснюється відповідно до пропорційно попиту та зворотно-пропорційної пропозиції. Зміна показника кількості операцій з об'єктами нерухомості певною мірою характеризує фазу активності ринку, в якій він перебуває, та повністю залежить від показників попиту. А час показника експозиції свідчить про рівень ліквідності ринку, до того ж зі зміною обсягів попиту має зворотній зв'язок (табл. 1).

Здійснення аналізу масштабності ринку, а також його активності та дохідності дає можливість виявити проблеми та особливості, що мають місце бути

на ринку нерухомості, а також здійснити прогностичні розрахунки щодо його подальшого розвитку. Український ринок нерухомості з 2010 року та по сьогодні перебуває на третьому циклі свого існування, оскільки перший цикл ринку припав на період 1991–2000 років та становив 10 років.

Висновки. В період першого циклу ринок нерухомості «пережив» свій початковий етап формування, розвиток та динамічне ціноутворення, процес перерозподілу власності, приватизаційні процеси та початок формування нормативно-правового базису.

Під час перебування в другому циклі становлення в період 2001–2009 років, який тривав 9 років, ринок нерухомого майна України можна охарактеризувати бурхливим розвитком, інтенсивним збільшенням цін на об'єкти нерухомого майна, а також високою інтенсивністю будівництва нових об'єктів нерухомості.

Сьогодні ж під час перебування ринку в періоді третього циклу свого існування спостерігаються стабілізаційні процеси на ринку нерухомого майна, послідовне збільшення об'єктів нерухомості на вторинному ринку, а також велика кількість будівельних майданчиків, на яких активно зводять нові об'єкти нерухомості. Це все свідчить про стабілізаційний курс розвитку ринку та його активне пожвавлення.

На нашу думку, сьогодні слід запровадити систему економічних, фінансових, організаційних та соціальних процесів, які б дали змогу збалансувати обсяги попиту та пропозиції на ринку житлової нерухомості в Україні.

Список літератури:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/436-15>.
2. Про власність : Закон Української РСР № 697-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/885-12>.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення та спрощення процедури державної реєстрації земельних ділянок та речових прав на нерухоме майно : Закон України від 4 липня 2012 року № 5037-VI // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5037-17>.

4. Про іпотеку : Закон України від 5 червня 2003 року № 898-IV // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.
5. Про товарні біржі : Закон України від 10 грудня 1991 року № 1957-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>.
6. Про приватизацію державного житлового фонду : Закон України від 19 червня 1992 року № 2482-XII // Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2482-12>.
7. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 7 липня 1996 року № 236/96 / Верховна Рада України // ЛІГА: ЗАКОН. – 1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/Z960236.html.
8. Ковтун М. Становлення та розвиток ринку житла України в умовах ринкових перетворень / М. Ковтун // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 282–286.
9. Особенности функционирования рынка недвижимости // Финансовая ответственность [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fincharge.ru/soins-157-1.html>.
10. Павлов К. Вплив конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / К. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 4 (8). – С. 89–93.
11. Павлов К. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні / К. Павлов. – Рівне : НУВГП, 2013. – 230 с.
12. Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою : Постанова Правління Національного банку України від 6 червня 2013 року № 210 // Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1109-13>.
13. Про Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції : Постанова Верховної Ради України від 21 грудня 1993 року № 3757-XII // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – 1993 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3757-12>.
14. Про Міжвідомчу комісію з питань демонополізації економіки : Указ Президента України від 21 березня 1995 року № 247/95 // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – 1995 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/247/95>.
15. Сімейний Кодекс України від 10 січня 2002 року № 2947-3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/2947-14>.
16. Економічна теорія : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [О. Стрішенець, Л. Єлісеєва, В. Ліщук]. – Луцьк : СЛУ ім. Лесі Українки, 2014. – 240 с.
17. Стрішенець О. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О. Стрішенець, К. Павлов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 1 (47). – Т. 2. – С. 35–38.
18. Тенденції ринку нерухомості України: реалії та прогнози. 2007–2013 : [монографія] / за ред. О. Драпівського, І. Іванової. – К. : Арт Економі, 2012. – 240 с.
19. Цивільний Кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
20. Шокурова Н. Етапи розвитку ринку житлової нерухомості / Н. Шокурова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/32337/1/20.pdf>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

UDC 336.22

Golikov S.S., Postgraduate Student,
Department of Finance
Taras Shevchenko National University of Kyiv

**WAYS OF IMPROVING THE LEVEL OF TAX SECURITY
 AS A PART OF THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE**

Golikov S.S. Ways of improving the level of tax security as a part of the financial security of Ukraine.

The purpose of the paper is to discuss the prospects of Ukraine's tax security development through its constituent mechanisms – tax regulation, tax administration, tax control, tax planning, and tax management. It is necessary to have a close cooperation between all state authorities to increase the effectiveness of each mechanism and improve the level of tax security of the state. Thus, in the process of increasing the efficiency and effectiveness of the tax system mechanisms, the tax administration needs to be simplified and automated. This will increase the focus of tax regulation and reduce significantly the burden on tax management. The synergy effect of simultaneously improving each component of the tax security mechanism will help to restore social and economic development of the state, strengthen the financial and tax security of the country in the strategic perspective.

Key words: taxes, tax security, tax system, financial security, tax risks.

Голіков С.С. Способи підвищення рівня податкової безпеки як складової фінансової безпеки України. В роботі розглянуті перспективи розвитку податкової безпеки України через її складові механізми – податкове регулювання, податкове адміністрування, податковий контроль, податкове планування та податковий менеджмент. Для посилення дії кожного із механізмів необхідна тісна співпраця між всіма державними органами влади, що підвищить рівень податкової безпеки держави. Досліджено, що у процесі підвищення дієвості та ефективності механізмів податкової системи, найперше треба спростити та автоматизувати податкове адміністрування. Це збільшить цілеспрямованість податкового регулювання та значно зменшить навантаження на податковий менеджмент. Ефект синергії при одночасному вдосконаленні кожного складового механізму податкової безпеки допоможе відновити соціальний та економічний розвиток держави, зміцнить як фінансову, так і податкову безпеку країни у стратегічній перспективі.

Ключові слова: податки, податкова безпека, податкова система, фінансова безпека, податкові ризики.

Голиков С.С. Способы повышения уровня налоговой безопасности как составляющей финансовой безопасности Украины. В работе рассмотрены перспективы развития налоговой безопасности Украины через ее составляющие механизмы – налоговое регулирование, налоговое администрирование, налоговый контроль, налоговое планирование и налоговый менеджмент. Для усиления действия каждого из механизмов необходимо тесное сотрудничество между всеми государственными органами власти, что повысит уровень налоговой безопасности государства. Доказано, что в процессе повышения действенности и эффективности механизмов налоговой системы, прежде всего нужно упростить и автоматизировать налоговое администрирование. Это увеличит целеустремленность налогового регулирования и значительно уменьшит нагрузку на налоговый менеджмент. Эффект синергии при одновременном совершенствовании каждого составляющего механизма налоговой безопасности поможет восстановить социальное и экономическое развитие государства, укрепит как финансовую, так и налоговую безопасность страны в стратегической перспективе.

Ключевые слова: налоги, налоговая безопасность, налоговая система, финансовая безопасность, налоговые риски.

Introduction. Since 2016, the Ukrainian economy has certain signs of socio-economic stabilization, which means the need for its further provision and the achievement of steady growth at an accelerated pace. Although, there is a problem to realize this task – limited budget opportunities [2]. Due to the inappropriate and inefficient use of budget funds, they are dispersed.

Thus, the planned spheres are underfunded and the necessary result is not achieved. An appropriate regulation, a system of control and audit of the used funds should be introduced. In addition, budget funds should be used only for the purpose and for priority areas. The possibility of a rapid inflation-devaluation increase in budget revenues, which was used in 2015, is currently

politically unacceptable. It is necessary to achieve non-inflationary expansion of the tax base and, at the same time, not to increase the burden on taxpayers. In addition, the urgent need for the consolidation is caused by a significant debt burden on the budget. Therefore, it is necessary to distinguish such tax mechanisms, which can restore the socio-economic situation of the country.

Analysis of recent studies and publications.

Prospects for the development of financial security have become the subject of the study of many Ukrainian – O. Baranovsky [4], O. Baranetska [3], V. Begma, Y. Berezhna, V. Belostotskaya, V. Ishchenko [8], V. Zadorozhny, I. Zhalilo, O. Lyashenko, V. Martyniuk, A. Mokiya, Y. Polanska, A. Sokolovka, A. Sukhorukova [15] and foreign economists – O. Arefiev, S. Blankart, I. Dzhubek, V. Kashin, C. Kozheya, Kukulka, D. Olveya, V. Ponomareva, J. Stiglitz, I. Timofeev, D. Tikhonova and V. Fechner. Recently, increases the interest to another component of financial security – tax security. Scientists examine the essence of the notion of tax security, investigate the main risks and threats of tax security, and explain the mutual influence of each component of financial security with tax security, which allows making an analytical description of the current state of tax security in Ukraine. However, due to the high contribution of scientists, insufficient attention is paid to the study of the ways of improving the level of tax security as a part of financial security.

The purpose of the study is to examine the ways of improving the level of tax security in Ukraine through its constituent mechanisms – tax regulation, tax administration, tax control, tax planning, and tax management.

Research findings. In our opinion, we need to implement a sound tax policy of the government to ensure effective strategic management of the country's tax security and create a favourable tax environment, to ensure and strengthen tax security. Efficiency and effectiveness of strategic tax security management should be based on the general principles of country management: it is necessary to create such conditions and provide such means that will allow realizing the set goals and desirable trends of the development of the tax system [9].

Prospects for the tax security development should be considered through its constituent mechanisms:

1. Tax regulation – measures of indirect influence on economic and social processes by changing the types of taxes, their rates, the introduction of tax rates and benefits, changes in the level of taxation and the amount of deductions to the budget [8].

The main measures of tax regulation should be:

1) Revitalizing the investment and innovation situation by introducing changes to the mechanism of taxation of corporate profits. Almost the only source of financing for the expansion of enterprises is their own profits, as the credit money has high value, and foreign investments are in a limited number. The level of depreciation of fixed assets as of January 1, 2016, is 60.1% [11]. Although this indicator is not the maximum during

the last 5 years (in 2014, this figure was a critically high percentage of 83.5%), it is necessary to improve the situation as quickly as possible. For example, the state can switch to the Estonian model of distributed profit taxation, which provides the income tax payment only when it is distributed, which enables the company to use the profit received to refinance. This system could not only give good results for the development of the economy and attract foreign investment to the state but also solve a number of pressing problems:

- intensify the domestic investment resource, which would become a prerequisite for the inflow of foreign investment to the state, by exempting small profits of enterprises from the taxation of reinvested profits – up to 5 million UAH profit per year;

- facilitate administration and document management processes;

- will show the economic attractiveness of the transition from the simplified taxation system to the general system of taxation.

2) The increase in excise taxes to the level of countries of the European Union, but first it is necessary to raise the standard of living of the population to the European one. Such plans of increase of excise duty should be announced firstly to the main producers and suppliers of the relevant industries since they are historically the largest taxpayers.

3) Support for tax measures by monetary instruments that is going to reduce the cost and increase the volume of lending to the real sector, the transition to cashless settlements, and the liberalization of currency control. The maximum amount of cash operations in Ukraine from January 1, 2017, is 50 thousand UAH, which is approximately 1650 euros [12]. In France, Italy, and Portugal, this limit is 1,000 euros, in Greece – 1,5 thousand euros, in Spain – 2,5 thousand euros, in Germany – 5 thousand euros. European countries use limits mainly to combat money laundering and terrorist financing. Cash is a factor in the existence of a shadow economy, corruption, and crime.

4) Support the effectiveness of methods of tax incentives, as the use of traditional tools is not effective in the presence of administrative barriers. All actions aimed at reducing the rates of income tax for individuals to 18%, income tax from 25 to 18%, the introduction of tax breaks for certain branches of economy and regions, did not lead to a decrease in the economy's shadowing, an increase in investments and innovations in the economy.

5) The state should not tax only the use of land for the fiscal goal but also direct funds in support of its fertility. The same approach should be used before taxing the use of natural resources: people should be encouraged to use renewable resources. Regarding fees for the overpopulation, such a problem does not exist currently in Ukraine, as in the last decade there is a significant decrease in the population [15]. However, this idea should not be totally rejected, as we can cope with the significant overpopulation of individual cities, especially the million cities.

6) There is the principle of nonlinearity in state administration, which means the need of taking into account for all business entities the peculiarities of regime management in power and the rhythms of influence on objects of management with the rhythms of internal and external social and economic systems [14].

An example of nonlinearity is the Laffer curve, which shows the direct dependence of the size of tax revenues on the size of the tax rate. According to the study, the lower the tax rates – the greater incentives for labour, savings, and investments increase, enterprises invest more in improving production processes, which ultimately increases the amount of tax revenues to the budget and the amount of GDP. Thus, tax revenues not only do not decrease, despite lower tax rates but can still reach their maximum values [10].

7) Implement a new model of taxation of corporate profits by using mathematical and analytical calculations of financial and economic indicators for the construction of enterprise behaviour models (subject to the introduction of capital tax) using the experience and expertise of professional Ukrainian economists, accountants, and auditors to identify the disadvantages of the model and its solutions.

2. Tax administration – management of the tax authorities' activities in the field of tax control and tax collection.

The main measures of tax administration should be:

1) Improvement of electronic communication between taxpayers and tax authorities through the use of online tax resources.

2) increasing the simplicity of tax reporting, declarations, and flow of documents.

3) increase of the efficiency of appealing against decisions of the tax authorities by setting the one-level procedure.

4) improvement of the system of electronic administration of VAT, especially in terms of reducing the freezing amount of working capital through the use of bank guarantees, increasing fines for failure to register tax returns by suppliers by several times, the ability to register tax invoices during 365 days and increase transparency of the formation of the register for VAT refunds.

5) improvement of customs operations through the simplification of customs procedures, complete electronization of all available services, completion of "Single Window" launch, an extension of infrastructure construction, reduction of corruption risk etc. In addition, it is necessary to use actively the positive best practices regarding the automatic exchange of information with the customs authorities of other countries, integrative management of all customs passes and the introduction of a customs attaché to verify the authenticity of prices for imported goods.

6) Agreeing on a single concept for improving the organizational structure of the customs between all parties involved in the process, and using the best practices of neighbouring countries of the European Union. In addition, it is necessary to improve the material and

technical base of the tax authorities through the maximum use of monetary assistance from other countries.

3. Tax control – measures of the controlling authorities on the correctness, timeliness, and completeness of payment of taxes and fees [7].

The main measures of tax control should be:

1) Improvement of the risk orientation of the customs system and tax control in order to minimize subjectivity. It is necessary to reduce the number of inspections. This will be useful for the business and the state in terms of saving resources.

2) The active use of tax amnesty in the form of a "zero declaration" with the subsequent possibility of using indirect methods to control the income and expenditure compliance of the population. However, first, it is worth testing the system at public servants of different levels.

3) Fighting against smuggling at customs and customs offenses. Smuggling is the biggest challenge for the tax service, which cannot overcome it alone. Effective struggle requires targeted intervention not only of border and tax services but also of the state, law enforcement, and local authorities.

4) Integrate customs and tax databases into a single integrated system, which will allow controlling not only cargo's fact of crossing the border but to control the entire chain of delivery of goods to end-sellers. This will not only improve control but will also speed up customs clearance, increase confidence in controlling bodies and their effectiveness.

4. Tax planning – development and use of measures aimed at satisfying interests between the state and enterprises [6].

The main measures of tax planning should be:

1) Observance of the stability of fiscal and tax legislation in the development of medium-term planning and forecasting. Some decisions have recently been adopted and cancelled due to insufficient financial and economic justification, mainly to achieve the tax balance. For example, in 2016, there was an incident of cancellation of a tax notification of a decision to pay a transport tax in the amount of UAH 25 thousand due to a violation of the timing of amendments to the law. Thus, the purpose of planning is to generate well-balanced and sound management tax decisions. Such actions will give a positive signal to investors and entrepreneurs regarding the predictability of the tax policy of the state. A capital investment provides for a fairly long period of implementation. The predictability of the tax rate of the country will provide the basis for the development and implementation of realistic payback business ideas.

2) The introduction of a moratorium on changes in tax rates, especially budget-generating and unified social tax.

5. Tax management – a set of techniques and methods of tax organization, which are aimed at improving their efficiency [5].

The main measures of tax management should be:

1) Avoid duplication of functions by transferring control functions from local to regional level. Thus, local tasks will be to clarify, advise, and provide services.

2) Increase the responsibility of tax officials for illegal actions or omissions.

3) Key indicators of the effectiveness of the tax authorities' work should be consolidated into a special program, which will include not only successful domestic experience and recommendations of Ukrainian experts but also the efforts of international colleagues. These indicators should be simple, transparent, and realistic to achieve. It is appropriate now only to select proven indicators from international practice and those that are suitable for our realities. For example, the indicator of the tax culture of the state (the proportion of the won claims to the total) and the taxpayers (the voluntary amount of taxes paid to their total). In addition, German-speaking international cooperation GIZ should be able to help Ukraine in the selection and control of such indicators.

4) It is necessary to liquidate the tax police and to establish a financial intelligence service in its place, which should receive the authority of the State Fiscal Service, the Security Service of Ukraine and the Min-

istry of Internal Affairs for the effective and operational activity.

5) It is necessary to increase salaries of employees of the tax authorities, as the present financial motivation is decisive. For example, the remuneration of high-level specialists in the financial sector is 1.5-2 times higher than in the tax sector. In addition, wage increases can be a significant measure to reduce corruption. This best practice is used globally.

6) It is necessary to carry out explanatory campaigns on the results of tax reforms, increase the information content of the e-site of the state fiscal authority, in particular regarding the formation of tax revenues.

Conclusions. Thus, in the process of increasing the efficiency and effectiveness of the tax system mechanisms, the tax administration needs to be simplified and automated, which will enable the effectiveness of tax administration. This will, in turn, increase the focus of tax regulation and reduce significantly the burden on tax management. The synergy effect of simultaneously improving each component of the tax security mechanism will help to restore social and economic development of the state, strengthen the financial and tax security of the country in the strategic perspective.

References:

1. Analytical report to the Annual Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the Internal and External Situation of Ukraine in 2016". – K.: NISS, 2016. – 688 p.
2. Baranetska O. V. Analysis of Budget Creation in Ukraine / O. V. Baranetska, I. G. Buchkovskaya // *Economy and the State*. – 2016 – 8 – pp. 79 – 84.
3. Baranetska O. National interests of Ukraine in the field of fiscal security / O. Baranetska // *Nauka moloda*. – 2008. – No. 9. – C. 83-87.
4. Baranovsky O.I. Fundamentals of economic and financial security of economic agents: a monograph. – K.: UBS NBU, 2014 – 831 p.
5. Varnalia Z.S. Economic security: tutorial / Z.S. Varnal // *Knowledge*. – 2009 – 647 pp.
6. Yermoshenko M.M. Financial security of the state: national interests, real threats, strategy of providing: monograph / M.M. Yermoshenko – K.: KNTEU, 2001. – 309 p.
7. Ivanov Y.B. Tax Security: the essence and conditions of providing / Yu.B. Ivanov, Y.V. Berezhnaya // *Development Economics*. – 2010. – No. 2 (54). – pp. 9-11.
8. Ishchenko V.V. Tax component of financial security of the state / V.V. Ishchenko // *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*. – 2012. – No. 37. – P. 35-40.
9. Kashin V.A. Tax system: how to make it more efficient? / V.A. Kashin // *Finance*. – 2008. – No. 10. – P. 5-9.
10. Martynyuk V.P. Fiscal security of the state: conceptual foundations and ways of securing: [monograph] / V.P. Martynyuk, O.V. Baranetska. – Ternopil: Step, 2015. – 206 p.
11. Availability and condition of fixed assets by types of economic activity (QWED-2010) for 2015 http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz15_u.htm
12. NBU has lowered up to UAH 50 thousand cash settlements <http://www.pravda.com.ua/news/2017/01/3/7131544/>
13. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.minfin.gov.ua/>
14. Prospects of the Ukrainian economy in the conditions of global macroeconomic instability [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.niss.gov.ua/articles/1017/>.
15. Sukhorukov A.I. Problems of financial security of Ukraine: monograph / A.I. Sukhorukov – K.: NIPMB, 2004. – 117 p.

Мельник М.І., асистент,
аспірант кафедри фінансів
Сумський національний аграрний університет

ІННОВАЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ “GLOBAL INNOVATION INDEX”

Мельник М.І. Інноваційна привабливість України на основі “Global Innovation Index”. У статті висвітлено поняття інноваційної привабливості як економічної категорії, встановлено місце України серед країн з високим показником ефективності інновацій, визначено сильні та слабкі сторони економіки України за Глобальним інноваційним індексом, розглянуто чотири групи показників інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційна привабливість, “Global Innovation Index”, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, ефективність інновацій.

Мельник М.И. Инновационная привлекательность Украины на основе “Global Innovation Index”. В статье освещено понятие инновационной привлекательности как экономической категории, установлено место Украины среди стран с высоким показателем эффективности инноваций, определены сильные и слабые стороны экономики Украины по Глобальному инновационному индексу, рассмотрены четыре группы показателей инновационного развития.

Ключевые слова: инновационная привлекательность, “Global Innovation Index”, инновационное развитие, инновационная деятельность, эффективность инноваций.

Melnyk M.I. Innovative attractiveness of Ukraine on the basis of “Global Innovation Index”. The article describes the concept of innovation attractiveness as an economic category, the place of Ukraine among the countries with a high indicator of the effectiveness of innovations was established, the strengths and weaknesses of the Ukrainian economy by the “Global Innovation Index” were identified, and four groups of indicators of innovation development were considered.

Key words: innovative attractiveness, “Global Innovation Index”, innovation development, innovation activity, innovation efficiency.

Постановка проблеми. Світова інноваційна сфера сільського господарства має широкий спектр новітніх технологій, що підвищує ефективність виробництва продуктів харчування. Нове обладнання та пристрої є центром таких технологій. Точне землеробство підвищує можливості використання адаптованих знань та інформаційних технологій. Сучасне сільське господарство веде до повного автоматизму обробки сільськогосподарських угідь та догляду за тваринами. Все більше і більше нових можливостей пропонують промислові та сервісні технології в сільському господарстві. Ці нові можливості також стають все більш доступними для малих інноваційних підприємств у всіх секторах. Щоб скористатися отриманими можливостями в рамках нашої економіки, потрібно розробити механізм стабільного фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Перш за все потрібно скористатися досвідом, отриманим внаслідок успішного минулого досвіду як нашої країни, так і високорозвинених країн Європейського Союзу та інших держав, а також передбачити нові можливості для сільського господарства та виробництва продуктів харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині питанням формування інноваційного розвитку країни присвятили свої роботи такі вітчизняні вчені, як Б.К. Лісін, В.А. Денисюк, С.М. Ілляшенко, І.О. Іващук, В.І. Захарченко, Л.І. Федулова, О.С. Марченко, В.В. Зянько. Також питання розвитку інноваційної діяльності та становлення національних інноваційних систем розглянуто іноземними вченими, а саме Б. Лундваллом, К. Фріменом, Р. Нельсоном, Й. Шумпетером, Ч. Едквістом, Дж. Ніусі, Х. Холландерсом, Ф. Ессером.

Наявна інформація про інноваційну діяльність найчастіше і носить суперечливий характер, і не має однозначного трактування. Важливість питань, що стосуються інноваційного розвитку країни, вимагає подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою наукової статті є дослідження стану інноваційної діяльності України в міжнародному аспекті, а також визначення слабких та сильних сторін інноваційної системи України на підставі аналізу динаміки та поточних значень міжнародних інтегральних індексів інноваційного розвитку. Для досягнення зазначеної мети поставлено та вирішено такі завдання: визначення сутності інноваційної привабливості як економічної

категорії; дослідження переліку інтегральних індексів оцінки складових інноваційного розвитку країн; аналіз динаміки та поточних інтегральних оцінок інноваційного розвитку України на підставі системи оцінки Глобального індексу інновацій; визначення слабких та сильних сторін інноваційної системи України на підставі аналізу Глобального індексу інновацій за 2016 рік.

Вклад основних результатів. Інвестиційна привабливість відкрито пов'язана з наявністю факторів розвитку інноваційного потенціалу того чи іншого регіону країни. Висока конкурентна позиція країни чи регіону – запорука високого розвитку інвестиційної привабливості.

Конкурентоспроможність створить сприятливі умови для розвитку бізнесу та високого рівня життя. Необхідно створити сприятливі умови для бізнесу, що стимулювало б створення підприємства кінцевого виробництва з високорозвиненими технологіями. Переваги регіону полягають не тільки у виробництві того чи іншого продукту, але й у зростанні його інноваційної привабливості.

П.І. Гайдучький, Ю.В. Каракай, В.Е. Грамотнєв, С.М. Суярко, С.В. Трифонов трактують поняття інвестиційної привабливості як здатність економіки держави сприймати великі інвестиційні вкладення, забезпечувати їх окупність і трансформацію у зростання виробництва, насичення ринку ліквідною продукцією, розширення впливу інвестора на ринок і поступове повернення вкладеного капіталу [6, с. 80].

Інвестиційна привабливість країни чи регіону визначається факторами як об'єктивного характеру (ті, що визначають їх територіальні особливості), так і суб'єктивного характеру (безпосередньо інвестиційна політика, яка є діями державних і місцевих органів влади з управління розвитком інвестиційного процесу на даній території). Хоча такий поділ факторів є умовним, оскільки у довгостроковій перспективі вони можуть змінюватися, проте він дає змогу враховувати всі інформаційні моменти під час проведення оцінки інвестиційної привабливості території, виявити проблемні точки перспективної програми дій щодо залучення в той чи інший регіон додаткових (чи необхідних) обсягів інвестицій, правильно скоординувати напрями підвищення інвестиційної активності, визначити перспективну спрямованість та ефективність, окресливши загальнодержавні пріоритети в регіональному розрізі [7, с. 10–11].

Глобальний інноваційний індекс (“Global Innovation Index”, GII) надає детальні показники щодо інноваційної діяльності 127 країн та економік світу. Цей показник вивчає широкий спектр інноваційності, включаючи політичне середовище, освіту, інфраструктуру та розвиненість бізнесу [5].

Глобальний інноваційний індекс (ГИИ) має на меті зафіксувати багатовимірні аспекти інновацій та забезпечити інструменти, які можуть допомогти в

розробленні інноваційної політики, спрямованої на сприяння довготривалому зростанню виробництва, підвищенню продуктивності та збільшенню робочих місць. ГИИ складається з рейтингу інноваційних можливостей та результатів світових економік. Глобальний інноваційний індекс допомагає створити середовище, в якому постійно оцінюються інноваційні фактори. Він забезпечує ключовий інструмент та диференційовану базу детальних показників економік різних країн, яка в 2017 році охоплює 127 країн, що становить 92,5% населення світу та 97,6% світового ВВП [1–4].

За показником Глобального інноваційного індексу можна сказати, що інноваційний розвиток притаманний всім високорозвиненим країнам, що також є запорукою розвитку всіх галузей економіки країни, зокрема економік сільського господарства.

Згідно з рейтингом Глобального індексу інновацій 1 місце за досліджуваний період посідає Швеція (табл. 1).

Протягом 2012–2016 років ця країна не змінювала позицій та займала лідируюче положення зі значенням 1,00. Наступне місце в рейтингу посідає Швеція, за досліджуваний період ця країна не змінила положення, але в 2014 році та в 2013 році посідала 3 місце, потім у 2015 та 2016 роках знову посіла 2 місце.

Такі високорозвинені країни, як Швеція, Нідерланди, США, Велика Британія, Данія, Сінгапур, Фінляндія, Німеччина, Ірландія, потрапляють в десятку кращих за рівнем інноваційного розвитку, значення процентного рангу коливається від 0,89 до 0,99 (табл. 3). Також за досліджуваний період Польща змістила своє положення з 49 до 38 місця, що також свідчить про сприятливе інноваційне середовище в економіці країни.

Україна в рейтингу Глобального інноваційного індексу в 2016 році посідає 50 місце із 127 країн зі значенням 0,83 процентного рангу. Отже, Україна за досліджуваний період 2012–2016 років піднялася в рейтингу із 71 до 50 місця.

В кожному з досліджуваних років Україна займала все вище положення, так, наприклад у 2013 році вона посідала 63 місце, у 2014 році – 64 місце, у 2015 році – 56 місце, а у 2016 році – 50 місце. Така стабільна тенденція говорить про позитивний розвиток інноваційного росту широкого спектра сфер економіки України.

ГИИ базується на таких двох підіндексах: підіндекс, що дає змогу проводити інноваційну діяльність, та підіндекс інноваційного виробництва, або виходу інновацій, кожен з яких складається з ключових елементів.

Перший під індекс охоплює п'ять елементів національної економіки, які дають змогу проводити та підтримувати інноваційну діяльність:

1) інститути (включає політичне середовище, законодавче та бізнес-середовища);

Ранжування країн світу згідно з "Global Innovation Index" за 2012–2016 роки

Країна	Ранг країни					Відхилення 2016 року від 2012 року (+/-)
	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	
Швейцарія	1	1	1	1	1	0
Швеція	2	3	3	2	2	0
Нідерланди	4	5	4	9	3	-1
США	5	6	5	4	4	-1
Велика Британія	3	2	2	3	5	3
Данія	9	8	10	8	6	-3
Сінгапур	8	7	7	6	7	-1
Фінляндія	6	4	6	5	8	2
Німеччина	15	13	12	10	9	-6
Ірландія	10	11	8	7	10	0
...
Польща	49	45	46	39	38	-11
В'єтнам	76	71	52	59	47	-29
Україна	71	63	64	56	50	-21
Таїланд	57	48	55	52	51	-6
...
Ємен	142	141	137	128	127	-15

Джерело: сформовано автором на основі даних рейтингу Глобального інноваційного індексу в 2012–2016 роках

Таблиця 2

Оцінка складових глобального інноваційного індексу України, 2012–2016 роки*

Елементи національної економіки	Роки					Відношення 2016 року до 2012 року, %
	2012	2013	2014	2015	2016	
Інститути	51,4	52,9	52,2	48,7	47,9	93,2
Людський капітал та дослідження	37,9	36,6	40,4	40,8	39,6	104,5
Інфраструктура	26,0	27,1	26,3	32,3	39,3	151,2
Розвиненість ринку	44,0	45,2	43,9	42,1	43,2	98,2
Розвиненість бізнесу	30,2	29,1	32,4	30,6	35,3	116,9
Знаннієві та технологічні результати	32,0	38,2	36,4	34,1	32,8	102,5
Результати творчої діяльності	35,3	30,6	31,3	31,0	35,6	100,8

Джерело: розраховано автором на основі даних рейтингу Глобального інноваційного індексу в 2012–2016 роках

Примітка: під час визначення й оцінювання діючих факторів враховувалось, що Україна належить до країн з доходом на душу населення нижче середнього [1–5]

- 2) людський капітал та дослідження;
- 3) інфраструктура;
- 4) розвиненість ринку (кредитування, інвестиції та рівень конкуренції);
- 5) розвиненість бізнесу (знання працівників, сприйняття знань, інноваційні зв'язки).

Інші підіндекси фіксують фактичне свідчення інноваційних результатів, до них належать:

- 1) освітні та технологічні результати;
- 2) результати творчої діяльності (нематеріальні активи, онлайн-творчість, творчі товари та послуги) [1–5].

Процентні ранги України, згідно з підіндексами ГІІ, майже за всіма елементами національної економіки за 2012–2016 роки зросли.

Потрібно відзначити, що за цією шкалою оцінювання різних підіндексів лідерські позиції можуть займати різні країни, для кращого розуміння наве-

демо приклад: Фінляндія може лідувати за підіндексами «Інститути» та «Людський капітал», за підіндексами «Інфраструктура» та «Розвиненість бізнесу» лідує Сінгапур, США лідує за розвиненістю ринку тощо.

Оцінка економіки України в системі підіндексів ГІІ дає більш детальну інформацію про стан її інноваційного розвитку за досліджуваний період 2012–2016 років (табл. 2).

За досліджуваний період 2012–2016 років за підіндексом «Інститути» бали зменшились на 3,5 пунктів порівняно з 2012 роком та становили у 2016 році 47,9 балів. Найвищі бали можемо спостерігати у 2013 та 2014 роках, які становили 52,9 та 52,2 балів відповідно.

Підіндекс «Розвиненість ринку» зменшився на 0,8 та становив у 2016 році 43,2 бали, найвищим цей показник був у 2013 році та становив 45,2 бали.

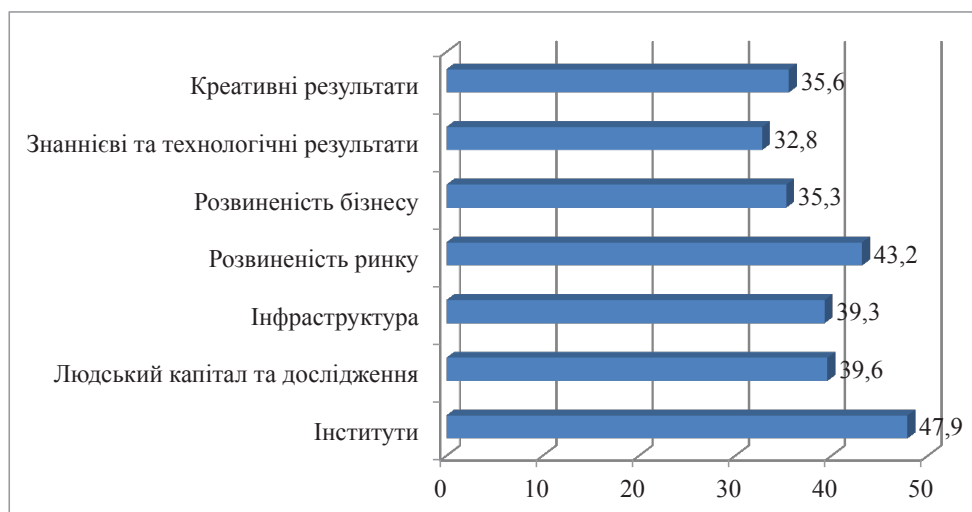


Рис. 1. Оцінка економіки України згідно з підіндексом ГП за 2016 рік [5]

З рис. 1 видно, що підіндекси «Інститути» та «Розвиненість ринку» у 2016 році займають лідируючі позиції та становлять 47,9 та 43,2 балів.

Слід відзначити вагоме зростання підіндексу «Інфраструктура», а саме на 13,3 бали, що є позитивним для економіки України, також позитивна динаміка спостерігається за такими підіндексами, як «Людський капітал та дослідження» (1,7), «Розвиненість бізнесу» (5,1), «Освітні та технологічні результати» (0,8), «Результати творчої діяльності» (0,3). Загалом можна зробити висновок, що 5 із 7 підіндексів мають тенденцію до зростання, що є позитивним для економіки України та свідчить про зростання рівня інновацій.

З вищенаведеного можна виділити сильні та слабкі сторони України у 2016 році. Сильні сторони України пов'язані з розвитком бізнесу (51 місце), якістю людського капіталу (41 місце), розвитком освітньої сфери (32 місце) та вихідними результатами творчої діяльності, які посідають 49 місце. Найбільше заважають стабільному розвитку інноваційної сфери України недосконале та нестабільне інституційне середовище, а саме з найнижчими балами є політична стабільність країни (17,0 балів), що посідає 101 місце у рейтингу, інфраструктура посідає 90 місце, показники розвитку внутрішнього ринку посідають 81 місце.

Показники вхідного підіндексу оцінюють фактичний стан інноваційного потенціалу країн світу, а вихідний підіндекс оцінює їх ефективність. Глобальний інноваційний індекс розраховується як середнє арифметичне вхідного та вихідного підіндексів. А індекс ефективності інновацій розраховується за такою формулою:

$$IER = \frac{\text{Innovation Output Sub-Index}}{\text{Innovation Input Sub-Index}}$$

де IER – коефіцієнт ефективності інновацій;

$\text{Innovation Output Sub-Index}$ – вихідний підіндекс ГП;

$\text{Innovation Input Sub-Index}$ – вхідний під-індекс ГП [8, с. 145].

Не менш інформативними є результати ранжування країн світу за індексом ефективності інновацій («Innovation Efficiency Ratio»). Розглянемо місце України у рейтингу країн світу та її індекс ефективності інновацій у 2016 році.

Розглядаючи рівень «Innovation Efficiency Ratio» у 2016 році, варто зазначити, що Україна посіла 11 місце в загальному рейтингу країн світу за цим коефіцієнтом. Першу трійку лідерів за рівнем IER займають Люксембург, Швейцарія та Китай, які мають процентний ранг 0,97, 0,95 та 0,94 відповідно.

Досліджуваний показник IER вимірює, як багато інноваційного виходу країни отримано на інноваційному вході економіки [9, с. 72]. Наприклад, якщо підіндекс «Інноваційний вихід» України в 2016 році складає 32,4, а підіндекс «Інноваційний вхід» – 41,0, то відношення інноваційного виходу до входу дорівнює 0,83, як зазначено в табл. 3. Тобто чим більш близьким є значення індикативних показників інноваційного входу та виходу, тим більшим є значення коефіцієнта ефективності інновацій. Однак, з іншого боку, цей коефіцієнт не можна вважати найголовнішим показником високого рівня інноваційного розвитку країни.

Наприклад, у 2016 році Ефіопія посідає 32 місце серед 127 країн світу у рейтингу ефективності інновацій, коефіцієнт ефективності інновацій становить 0,70, але стоїть наприкінці списку (122 місце) підіндексу «Інноваційний вхід» з величиною 28,2 [5], а також 91 місце в рейтингу підіндексу «Інноваційний вихід» зі значенням 20,2 [5].

В табл. 4 розглянемо рівень ефективності інновацій країн світу загалом та України зокрема за період 2012–2016 років.

Проведене дослідження рівня коефіцієнта інноваційної ефективності свідчить про те, що за досліджу-

Таблиця 3

**Рейтинг країн світу
за "Innovation Efficiency Ratio" у 2016 році**

Ранг країни	Країна	Процентний ранг країни
1	Люксембург	0,97
2	Швейцарія	0,95
3	Китай	0,94
4	Нідерланди	0,93
5	Ісландія	0,86
6	Ірландія	0,85
7	Німеччина	0,84
8	Мальта	0,84
9	Туреччина	0,84
10	В'єтнам	0,84
11	Україна	0,83
12	Швеція	0,83
13	Чехія	0,83
14	Республіка Корея	0,82
15	Болгарія	0,80

Джерело: складено автором на основі даних рейтингу Глобального інноваційного індексу в 2012–2016 роках

ваний період 2012–2016 років індекс ефективності інновацій України зменшився на 0,06 пункти відсотків та становив у 2016 році 0,83. Найвище значення досліджуваного

коefficienta становило 0,90 у 2014 році. За весь період дослідження 2013–2016 років цей показник має тенденцію до зменшення. Але, незважаючи на негативну тенденцію, Україна посідає 11 місце в рейтингу coefficientів інноваційного розвитку країн світу. Також слід відзначити, що трійка лідерів Глобального інноваційного індексу, а саме Швейцарія, Швеція та Нідерланди, також мають зміни в рівні coefficienta інноваційної ефективності. Coefficient інноваційної ефективності Швейцарії за досліджуваний період 2012–2013 років зменшився на 0,05 пунктів відсотків та становив у 2016 році 0,95.

Найвище значення цього coefficienta Швейцарія мала у 2014 році, коли він становив 1,01. Стосовно Швеції та Нідерландів можемо сказати, що coefficient інноваційної ефективності у 2016 році становив 0,83 та 0,93 відповідно, що на 0,02 вище порівняно з 2012 роком.

Оскільки Глобальній інноваційний індекс розраховується за рівнем ВВП, розглянемо, як змінився валовий внутрішній продукт України за досліджуваний період 2012–2016 років, в табл. 5.

У табл. 5 наведено дані по ВВП України з 2012 року по 2016 рік. Проаналізувавши табл. 5, можемо зробити висновок, що за досліджуваний період 2012–2016 років валовий внутрішній продукт

Таблиця 4

Рівень coefficienta інноваційної ефективності, 2012–2016 роки

Країна	Процентний ранг країни					Відхилення 2016 року до 2012 року (+/-)
	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	
Швейцарія	1,00	0,95	1,01	0,94	0,95	-0,05
Швеція	0,81	0,85	0,86	0,86	0,83	0,02
Нідерланди	0,91	0,91	0,92	0,82	0,93	0,02
США	0,74	0,77	0,79	0,79	0,78	0,04
Велика Британія	0,80	0,83	0,86	0,83	0,78	-0,02
Данія	0,76	0,76	0,75	0,74	0,71	-0,05
Сінгапур	0,64	0,61	0,65	0,62	0,62	-0,02
Фінляндія	0,79	0,80	0,77	0,75	0,70	-0,09
Німеччина	0,87	0,86	0,87	0,87	0,84	-0,03
Ірландія	0,81	0,79	0,88	0,89	0,85	0,04
...
Польща	0,68	0,72	0,66	0,65	0,67	-0,01
В'єтнам	0,96	0,95	0,92	0,84	0,84	-0,12
Україна	0,89	0,90	0,87	0,84	0,83	-0,06
Таїланд	0,76	0,76	0,76	0,70	0,75	-0,01
...
Ємен	0,62	0,60	0,65	0,34	0,40	-0,22

Джерело: розраховано автором на основі даних Глобального інноваційного індексу

Таблиця 5

Динаміка ВВП України за 2012–2016 роки, млрд. дол. США

Показник	Роки					Відношення 2016 року до 2012 року (%)	Відхилення 2016 року до 2012 року (+/-)
	2012	2013	2014	2015	2016		
ВВП	180,2	177,8	130,7	90,5	87,2	48,39	-93,0

Джерело: складено автором за даними Глобального інноваційного індексу

Україні зменшився на 48,39%, або на 93 млрд. доларів США.

Висновки. Загалом можемо зробити висновок, що для країн з високим показником ефективності інновацій (Україна входить в цей перелік країн зі значенням 0,83 у 2016 році) передусім необхідно інвестувати кошти в інноваційні входи.

З 2012 по 2016 роки в рейтингу “Global Innovation Index” за показником ефективності інновацій позиція України майже не змінювалася (середнє значення процентного рангу становить 0,86), що говорить про відсутність істотних змін у динаміці інноваційного розвитку країни.

Чотири групи показників інноваційного розвитку, що оцінюють людський капітал, дослідження та

розробки, розвиток бізнесу, вихідні результати творчої діяльності України, вищі за середні показники по країнах світу, а також можуть бути визначені сильними сторонами інноваційної системи.

Слабкими сторонами національної інноваційної системи, згідно з проведеним дослідженням, виявилися недостатній розвиток інфраструктури, політичне та законодавче середовища, недостатня нерозвиненість ринку. Провівши аналіз балів підіндексів Глобального індексу інновацій та рівня ефективності інновацій, можемо зробити висновок, що Україна потребує інвестицій в наукову та технологічну сферу, а також розвиток інфраструктури національної інноваційної системи.

Список літератури:

1. Global Innovation Index 2013 / ed. S. Dutta, INSEAD. – The Business School of The World, 2013. – 392 p.
2. Global Innovation Index 2014 / ed. S. Dutta, INSEAD. – The Business School of The World, 2014. – 400 p.
3. Global Innovation Index 2015 / ed. S. Dutta, INSEAD. – The Business School of The World, 2015. – 418 p.
4. Global Innovation Index 2016 / ed. S. Dutta, INSEAD. – The Business School of The World, 2016. – 422 p.
5. Global Innovation Index 2017 / ed. S. Dutta, INSEAD. – The Business School of The World, 2017. – 432 p.
6. Інвестиційний клімат в Україні / [П.І. Гайдуцький, Ю.В. Каракай, В.Е. Грамотнев, С.М. Суярко, С.В. Трифонов]. – К. : Нора-друк, 2002. – 246 с.
7. Тарабукіна О.М. Інвестиційна привабливість території як мотивуючий фактор інвестиційної діяльності / О.М. Тарабукіна. – Житомир : Житомирський державний технологічний університет, 2010. – С. 10–11.
8. Князевич А.В. Глобальний інноваційний індекс – Оцінка інноваційного потенціалу України / А.В. Князевич // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 2. – С. 143.
9. Ковпак Е.О. Інноваційний розвиток України в контексті міжнародного досвіду / Е.О. Ковпак, О.С. Тітомир // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». – 2015. – Вип. 89. – С. 72.

УДК 339.726.2

JEL Classification: H56, E52, E62, F35, F51

Полчанов А.Ю., к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Житомирський державний технологічний університет

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Полчанов А.Ю. Фінансовий потенціал як основа фінансової політики держави в умовах постконфліктного відновлення. Стаття присвячена вивченню фінансового потенціалу як основи фінансової політики держави в умовах постконфліктного відновлення. Актуальність теми визначається необхідністю оптимального використання міжнародної допомоги і внутрішніх ресурсів для подолання наслідків бойових дій. Метою дослідження є визначення ролі фінансового потенціалу країни в досягненні економічного зростання та постконфліктного відновлення загалом. Автор відзначив, що для забезпечення економічного відновлення скорочення міжнародної допомоги має компенсуватись за рахунок зростання внутрішніх ресурсів. З огляду на це було вивчено взаємозв'язок між фінансовою політикою держави та її фінансовим потенціалом. Результати критичного аналізу публікацій з цієї тематики дали змогу визначити два основні блоки фінансової політики держави (політики на фінансовому ринку та у сфері мобілізації і використання централізованих грошових фондів). Такий підхід дає змогу врахувати рівень впливу на економічний розвиток та незалежність таких державних установ, як центральний банк та уряд. Не залишилась поза увагою дослідника важливість координації фіскальної та монетарної політики в Україні.

Ключові слова: економічний розвиток, постконфліктна економіка, постконфліктне відновлення, фінансова політика держави, фінансовий потенціал.

Полчанов А.Ю. Финансовый потенциал как основа финансовой политики государства в условиях постконфликтного восстановления. Статья посвящена изучению финансового потенциала как основы финансовой политики государства в условиях постконфликтного восстановления. Актуальность темы определяется необходимостью оптимального использования международной помощи и внутренних ресурсов для преодоления последствий боевых действий. Целью исследования является определение роли финансового потенциала страны в достижении экономического роста и постконфликтного восстановления в целом. Автор отметил, что для обеспечения восстановления экономики сокращение международной помощи должно компенсироваться за счет роста внутренних ресурсов. В связи с этим была изучена взаимосвязь между финансовой политикой государства и его финансовым потенциалом. Результаты критического анализа публикаций по данной тематике позволили определить два основных блока финансовой политики государства (политики на финансовом рынке и в сфере мобилизации и использования централизованных денежных фондов). Такой подход позволяет учесть уровень влияния на экономическое развитие и независимость таких государственных учреждений как центральный банк и правительство. Не осталась без внимания исследователя важность координации фискальной и монетарной политики в Украине.

Ключевые слова: экономическое развитие, постконфликтная экономика, постконфликтное восстановление, финансовая политика государства, финансовый потенциал.

Polchanov A.Yu. Financial potential as a basis of financial policy of the country in the context of post-conflict recovery. This article is devoted to studying the financial potential as a basis of financial policy of the country in the context of postconflict recovery. The relevance of the topic depends on the need to optimize the use of international assistance and domestic resources to overcome the consequences of hostilities. The aim of the investigation is the definition of the role of financial potential of the country in achieving economic growth and postconflict recovery in general. Author has observed that in order to recover the economy the reduction in international assistance must be compensated by a rise in domestic resources. Therefore, relation between financial policy of the country and its financial potential has been examined. Results of the critical review of the publications in this field helped to identify a two main block of financial policy of the country (financial market policy and policy on mobilization and using the centralized funds). This approach takes into account the levels of the impact on economic development and independence of public institution, such as central bank and government. The importance of coordination between fiscal and monetary policy in Ukraine has not been left without attention.

Key words: economic development, postconflict economy, postconflict recovery, financial policy of the state, financial potential.

Постановка проблеми. Трансформація економічної системи під впливом військових конфліктів передбачає зміну руху фінансових ресурсів як всередині країни, тобто між органами державної та місцевої влади, суб'єктами господарювання та громадянами, так і на міжнародному рівні, тобто між різними державами, наднаціональними об'єднаннями, світовими організаціями. Як зазначає А. Маккечні (Alastair McKechnie), «з огляду на ризики повторення конфлікту, високі очікування в країні та за її межами стосовно досягнутих результатів важливим завданням нового постконфліктного уряду є підвищення здатності країни до ефективної абсорбції допомоги, тоді як ресурси донорів є найбільш доступними» [6]. В таких умовах особливої актуальності набуває дослідження фінансового потенціалу держави як однієї з детермінант успішного постконфліктного відновлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання здатності країн, постраждалих від бойових дій, до мобілізації та ефективного спрямування коштів на потреби відбудови розглядалися у роботах багатьох науковців та експертів світових організацій [1; 3; 4; 5; 7]. Водночас в таких дослідженнях фінансовий потенціал розглядається зазвичай фрагментарно, наприклад, щодо ефективності використання допомоги від донорів, успішності окремих реформ (податкової, валютної, бюджетної).

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ролі фінансового потенціалу держави у забезпеченні економічного зростання та постконфліктному відновленні загалом.

Виклад основних результатів. Формування фінансового потенціалу країни у постконфліктних умовах, на думку Дж. Бойса (James K. Boyce) [2, с. 3], важливе з кількох причин, зокрема:

- уряди мають бути спроможні забезпечити стабільне фінансування політичних перетворень, соціальних програм, особливо орієнтованих на послаблення напруженості в суспільстві, а також здійснювати інвестиційну підтримку економіки;

- в окремих випадках (Афганістан, Камбоджа, деякі африканські країни) є необхідність урегулювання фіскальних повноважень, оскільки мають місце незаконні вимоги озброєних угруповань, що необґрунтовано підвищує податковий тиск.

Дослідження фахівців міжнародних організацій [3, с. 2] свідчать про різну ефективність використання фінансової допомоги у післявоєнні роки (найбільш оптимальним періодом було визначено проміжок між 4 та 7 роками, адже саме в цей час спостерігається найбільший розвиток ключових сфер). Водночас з цього не випливає втрата критичної значимості ролі донорів одразу по завершенню бойових дій.

Спроможність країни залучити ресурси тісно пов'язана з процесами політичної трансформації, що найбільш яскраво простежується в розвитку ринко-

вих відносин у посткомуністичних країнах Європи, становленні незалежних центральних банків. Безперечним є вплив фінансового потенціалу на вирішення гострих проблем у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального захисту найбільш постраждалих осіб.

Можна припустити, що в умовах військово-політичної та економічної стабільності за адекватної оцінки завданих конфліктом збитків, а також цілеспрямованого та ефективного використання коштів на відновлювальні заходи потреба у фінансуванні поступово знижуватиметься. Обсяги наданої міжнародної допомоги, ймовірно, будуть скорочуватись, швидше за все, з причин появи інших конфліктів та необхідності підтримки миру в світі загалом.

Причиною цього також може бути зниження інтересу до конкретної країни, що долає наслідки бойових дій. Для опису таких ситуацій інколи використовують термін «ефект CNN», що полягає в тому, що найбільше уваги світовою спільнотою приділяється державі, що має слабкий фінансовий потенціал для відновлення (як правило, в період активних фаз конфлікту та перші післявоєнні роки), а згодом вона «зникає з перших шпальт та майже забувається, тоді як здатна найбільш ефективно використовувати міжнародну допомогу» [6, с. 1].

З огляду на це можна зробити висновок, що скорочення міжнародної допомоги має компенсуватись за рахунок нарощування власної ресурсної бази для фінансування постконфліктного відновлення (рис. 1). В такому випадку досить важливо, щоб в умовах спадної підтримки, яка виділяється донорами, вдалось якнайшвидше досягти зрівноваження зовнішніх та внутрішніх джерел (точка E), а також подальшого зростання останніх.

Отже, успіх постконфліктного відновлення багато в чому залежить від дієвості фінансової політики держави, що ґрунтується на ефективному формуванні та використанні власного фінансового потенціалу.

Зв'язок між фінансовим потенціалом та фінансовою політикою, на думку В.Г. Боронос, реалізується за принципом «базис-надбудова», відповідно до чого «в процесі розроблення та реалізації фінансової політики перед державою постають задачі, пов'язані із плануванням, фінансовим забезпеченням, регулюванням та контролем за обсягами та станом фінансових ресурсів, які не можуть бути ефективно реалізовані без оцінки та управління фінансовим потенціалом» [8, с. 131]. Схожою є позиція К.П. Индус, яка вважає, що фінансовий потенціал є «важливим елементом, базисом, що забезпечує реалізацію фінансової політики, надаючи необхідну інформацію щодо обсягу наявних та можливих фінансових ресурсів» [10, с. 15].

Є.А. Котельникова зазначає, що інформація про фінансовий потенціал є необхідною «для того, щоб окреслити та сформулювати фінансову політику» [11, с. 10], засвідчуючи таким чином визначальну

роль фінансового потенціалу у сфері фінансової політики.

При цьому більшість дослідників погоджується з тим, що вплив фінансового потенціалу виявляється на різних етапах формування та реалізації фінансової політики.

Водночас в академічному середовищі відсутня єдність у поглядах щодо складових фінансової політики держави, що ускладнює можливість більш детального розкриття ролі фінансового потенціалу. У своїй докторській дисертації В.Г. Борнос виділяє «бюджетно-податкову, грошово-кредитну і політику управління державним боргом» [8, с. 38].

На думку В.М. Федосова та С.І. Юрія [14, с. 212], основними складовими державної фінансової політики є бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова, інвестиційна. Дещо інший перелік пропонує М.М. Александрова, виділяючи «бюджетну, податкову, грошову, кредитну, ціннову та митну політики» [9, с. 50]. На думку В.М. Опаріна, фінансова політика охоплює «монетарну (грошово-кредитну) та фіскальну» [12, с. 48].

З огляду на це ми визначили складові фінансової політики через органи державного управління, наділені відповідними повноваженнями, зокрема центральний банк, органи виконавчої влади та місцевого самоврядування. Хоча для різних країн світу характерні свої особливості, загалом роль згаданих установ у фінансовій політиці можна розглядати в контексті їх впливу на економічний розвиток та незалежність від інших органів державної влади.

Роль урядових міністерств, зокрема Міністерства фінансів, та центрального банку є суттєвою, водночас останній має більший рівень незалежності. У випадку з Національним банком України це – значна автономія у прийнятті рішень, фінансовому забезпеченні та особливий порядок зміни керівництва. Наприклад, вітчизняним законодавством встановлено, що керівника центрального банку обирають строком на сім років, тоді як строк повноважень Президента України та Верховної Ради України становить лише п'ять років. Незважаючи на відсутність норми про строк повноважень голови уряду, з 1991 року в Україні станом на 22 травня 2017 року було змінено 16 прем'єр-міністрів і 9 голів Національного банку України.

Також відносно високим рівнем незалежності характеризується діяльність органів місцевого самоврядування, особливо з початку реформи децентралізації влади, проте їх вплив на економічний розвиток залишається порівняно незначним.

Акцентуючи увагу на повноваженнях центрального банку та уряду як вищого органу виконавчої

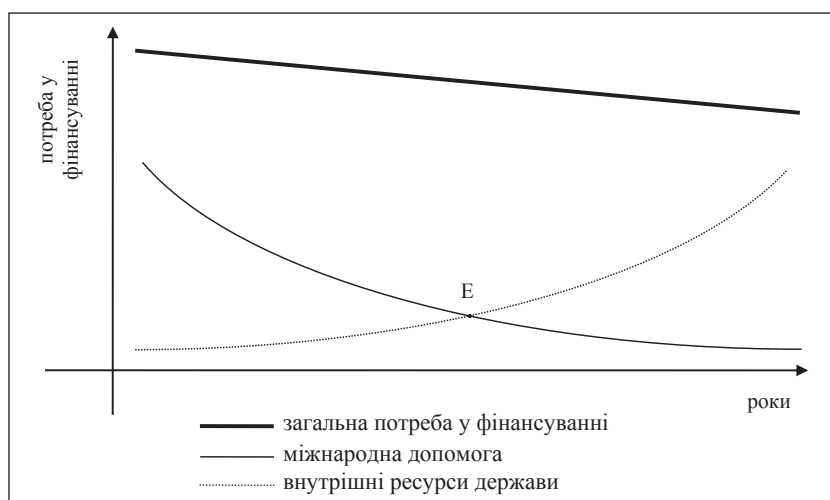


Рис. 1. Співвідношення між міжнародною допомогою та внутрішніми ресурсами держави для потреб фінансування постконфліктного відновлення

Джерело: власна розробка

влади в Україні, фінансову політику можна розглядати в розрізі двох ключових блоків (табл. 1).

Ядром блоку «Фінансовий ринок» є монетарна політика, і, зважаючи на конституційне закріплення функції забезпечення стабільності національної грошової одиниці за Національним банком України (стаття 99 Конституції України), ключовим індикатором ефективності можна вважати рівень інфляції. Щодо іншого блоку, то його основу становить фіскальна (бюджетно-податкова) політика. Враховуючи прагнення держави до збалансування бюджету (стаття 95 Конституції України), індикаторами ефективності такої політики можна вважати дефіцит бюджету та рівень державного боргу. При цьому обидва блоки орієнтовані на досягнення економічного зростання в довгостроковій перспективі, використовуючи при цьому різні інструменти, такі як, зокрема, облікова ставка, норматив резервування, податкові ставки та пільги, субсидії, зовнішні та внутрішні запозичення.

Щодо відновлення вітчизняної економіки, то нині ситуація в Україні має більш сприятливі початкові умови, ніж у більшості країн. Фахівці ООН припускають, що в цьому випадку фінансова політика має базуватися на [13, с. 59]:

- 1) визначенні пріоритетів між різними потребами в оцінці відновлення та розбудови миру (ОВРМ) на основі невідкладності, критичності та доцільності;
- 2) всебічному огляді можливих джерел фінансування (із державного бюджету, а також із позик, грантів та двосторонніх програм), їх обсягів та обмежень;
- 3) визначенні того, що колективні заходи та відповідальність за результати є важливими, зокрема для заходів, що мають на меті зміцнення соціальної єдності, примирення та розбудову миру;
- 4) підході, який може забезпечувати гнучке та швидке фінансування та надання коштів, щоб врахувати зміни в потребах та пріоритетах;

5) підході, що дає змогу врахувати майбутні потреби у фінансуванні, якщо вони виникатимуть (наприклад, на основі розширення географічного охоплення для ОБРМ).

Створення стратегії фінансування постконфліктного відновлення передбачається протягом кількох етапів [13, с. 59]:

- узгодження комплексу пріоритетів (потреб у фінансуванні) в рамках загальних витрат, що потребуватимуть колективних дій та уваги;
- визначення різноманітних джерел фінансування, які можна отримати для забезпечення цих пріоритетів;
- визначення спектру конкретних інструментів, необхідних для забезпечення результату;
- створення належних інституційних умов, включаючи механізми врядування та підзвітності, щоб сприяти спільній відповідальності за результати.

Ключовим джерелом фінансування, на думку експертів, має стати державний бюджет [13, с. 62],

водночас недостатньо зрозуміло, за рахунок чого відбуватиметься його наповнення. З огляду на це більш перспективним, на нашу думку, стане залучення ресурсів на умовах позики та грантів. Щодо останніх, то розглянутий нами в попередніх публікаціях досвід європейських країн середини ХХ століття засвідчує важливість такого джерела.

Крім того, недостатню увагу експертів приділено ролі небанківських фінансових установ у стимулюванні економічного зростання. Так, пропонується випуск національних ощадних облігацій для розвитку, спрямованих на залучення приватних заощаджень з метою їх подальшого використання на реконструкцію, а також заохочення комерційних банків до розробки програм позик для малого та середнього бізнесу, цільових позикових програм на соціальні потреби [13, с. 35], які оминають при цьому можливості страхових компаній та інших організацій.

Враховуючи світовий досвід, досить перспективним вважаємо створення умов для координації дій

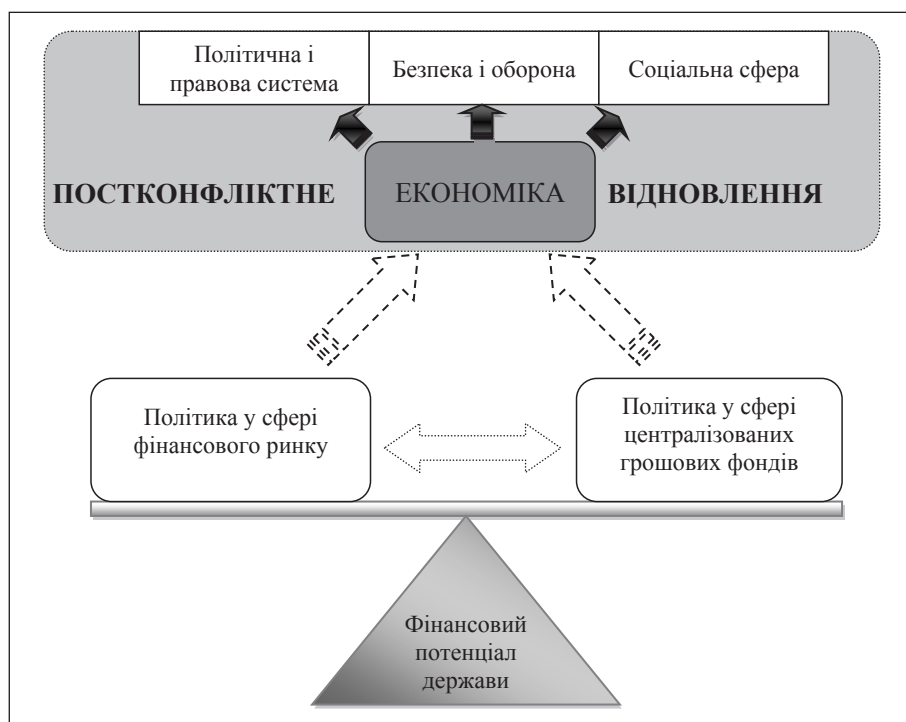


Рис. 2. Місце фінансового потенціалу держави у постконфліктному відновленні

Таблиця 1

Блоки фінансової політики держави

№	Блок	Пріоритетна мета	Індикатор ефективності	Ключовий напрям	Інститут
1	фінансовий ринок	стабільність грошової одиниці	рівень інфляції	монетарна політика	центральний банк
2	формування і використання централізованих грошових фондів	макроекономічна стабільність	дефіцит бюджету рівень державного боргу	фіскальна (бюджетно-податкова) політика	органи виконавчої влади та місцевого самоврядування

Джерело: власна розробка

уряду та центрального банку, чому також не приділяється належна увага у фахових публікаціях. Основою для такої взаємодії в Україні може стати функціонуюча Рада фінансової стабільності, що зараз включає представників НБУ, Міністерства фінансів, профільних національних комісій та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Таким чином, фінансовий потенціал країн, постраждалих від бойових дій, порівняно з іншими державами знаходиться у специфічних умовах. Саме він виступає вихідною точкою для розробки та реалізації фінансової політики та окремих її складових, спрямованих на подолання економічних наслідків військового конфлікту (рис. 2).

В системі постконфліктного відновлення роль фінансового потенціалу не обмежується лише економічною складовою, хоч і відіграє в останній ключове значення, а опосередковано впливає й на забезпечення національної безпеки, підтримку політичної стабільності та соціальний захист.

Наприклад, дієва система агрострахування, що базується на ефективному перерозподілі страховиками сільськогосподарських ризиків, може підвищити рівень продовольчої безпеки та запобігти проблемам у доступі до продуктів харчування, а також уникнути соціальної напруженості.

Висновки. Загалом для постконфліктних країн характерним є високі очікування щодо зовнішньої підтримки процесів економічного відновлення, водночас вирішальну роль у подолання наслідків бойових дій на встановленні миру відіграє ефективне використання внутрішніх ресурсів та наявних можливостей.

Роль фінансового потенціалу держави у постконфліктному відновленні полягає в тому, що саме на його основі формується фінансова політика, спрямована на забезпечення економічного зростання. Такий вплив відіграє важливу роль у підтримці політичних трансформацій, підвищенні рівня національної безпеки та вирішенні соціальних проблем.

Список літератури:

1. Addison T. From conflict to reconstruction: Reviving the social contract / T. Addison, S. Murshed // World Institute for Development Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/dp200148.pdf>.
2. Boyce J.K. Public finance, aid, and post-conflict recovery / J.K. Boyce [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1034&context=econ_workingpaper.
3. Collier P. Aid, Policy and Growth in Post-Conflict Countries / P. Collier, A. Hoeffler [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTCPR/214578-1111751313696/20480205/AidPolicyGrowthNote2.pdf>.
4. Coyne C.J. Reconstruction and Reconciliation: What's Economics Got to Do With It? / C.J. Coyne // The Whitehead Journal of Diplomacy and International Relations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.shu.edu/diplomacy/files/archives/06-Coyne.pdf>.
5. Demukaj V. Aid effectiveness in postconflict countries / V. Demukaj [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eprints.phd.biblio.unitn.it/596/1/Demukaj_Dissertation.pdf.
6. McKechnie A.J. Building Capacity in Post-Conflict Countries / A.J. McKechnie [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://documents.worldbank.org/curated/en/137691468319558081/pdf/330840CEbrief1051Mar040Building0Capacity.pdf>.
7. Zafeer S. The political economy of foreign direct investment during internal armed conflict / S. Zafeer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://theses.bham.ac.uk/6060/1/Zafeer15PhD.pdf>.
8. Боронос В.Г. Фінансовий потенціал території у державній фінансовій політиці: методологія і практика управління : дис. ... докт. екон. наук / В.Г. Боронос ; ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2012. – 449 с.
9. Гроші. Фінанси. Кредит : в 2 ч. : [навчально-методичний посібник] / [Г.Г. Кірейцев, М.М. Александрова, С.О. Маслова] ; за ред. Г.Г. Кірейцева. – Житомир : ЖІТІ, 2002. – Ч. 2. – 2002. – 200 с.
10. Індус К.П. Управління фінансовим потенціалом України : автореф. дис. ... канд. екон. наук / К.П. Індус ; ЧНТУ. – Чернігів, 2016. – 22 с.
11. Котельникова Е.А. Финансы : конспект лекций / Е.А. Котельникова. – М. : Эксмо, 2008. – 160 с.
12. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посібник] / В.М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
13. Оцінка відновлення та розбудови миру. Аналіз впливу кризи та потреб на східній Україні. Т. I : Зведений звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/images/RPA_V1_Ukr.pdf.
14. Теорія фінансів : [підручник] / [П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін.] ; за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657:630*8

Ковбаса Т.А., аспірант
кафедри обліку та оподаткування
Національний університету біоресурсів
і природокористування України

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ

Ковбаса Т.А. Внутрішній контроль підприємств лісової галузі. Внутрішній контроль – це процес, який забезпечує відповідність функціонування конкретного об'єкта прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети. Розглянуто теоретично-методичні засади внутрішнього контролю, сутність, класифікацію та види, визначено наявні форми контролю. Внутрішній контроль лісових господарств спрямований на вирішення питань, пов'язаних із заготівлею лісопродукції, а саме питань правильності відображення операцій в обліку, перевірки достовірності розкриття інформації в облікових регістрах та у формах фінансової звітності, здійснення контролю за формуванням собівартості заготовленої деревини, створення умов для виконання матеріально відповідальними особами своїх обов'язків, забезпечення виконання норм лісозаготівель, виявлення фактів проведення незаконних рубок деревини.

Ключові слова: підприємства лісового господарства, лісові ресурси, готова продукція, система внутрішнього контролю.

Ковбаса Т.А. Внутренний контроль предприятий лесной отрасли. Внутренний контроль – это процесс, который обеспечивает соответствие функционирования конкретного объекта принятым управленческим решениям и направлен на успешное достижение поставленной цели. Рассмотрены теоретико-методические основы внутреннего контроля, сущность, классификация и виды, определены имеющиеся формы контроля. Внутренний контроль лесных хозяйств направлен на решение вопросов, связанных с заготовкой лесоматериалов, а именно вопросов правильности отражения операций в учете, проверки достоверности раскрытия информации в учетных регистрах и в формах финансовой отчетности, осуществления контроля за формированием себестоимости заготовленной древесины, создания условий для выполнения материально ответственными лицами своих обязанностей, обеспечения выполнения норм лесозаготовок, выявления фактов проведения незаконных рубок древесины.

Ключевые слова: предприятия лесного хозяйства, лесные ресурсы, готовая продукция, система внутреннего контроля.

Kovbasa T.A. Internal control of forest enterprises. The theoretical and methodological principles of internal control, essence, classification and types are considered, available forms of control are defined. The essence, classification and types of internal control are considered. Internal control of forestry is aimed at solving issues related to the harvesting of timber products, namely, the correctness of the display of transactions in accounting, verification of the reliability of disclosure in the accounting registers and in the forms of financial reporting, control over the formation of the cost of harvested wood, the creation of conditions for fulfilling materially responsible persons of their duties, ensuring the implementation of logging standards, detecting the facts of illegal logging.

Key words: forestry enterprises, forest resources, finished products, internal control system.

Постановка проблеми. Лісова галузь уже тривалий час є однією зі стабільних галузей національної економіки України. Ліс, як і інші природні ресурси України, а саме земля, води, надра, атмосферне повітря, є національним надбанням та служить основою економічної системи ведення лісового господарства, а обсяги його використання встановлюються такі, що забезпечують безперервність виконання лісами екологічно-економічних функцій (захисних, сані-

тарно-гігієнічних, оздоровчих, ресурсних). Забезпечення внутрішнього контролю лісогосподарськими підприємствами необхідне для досягнення раціонального використання, збереження, відтворення, перевірки стану лісових природних ресурсів, запобігання незаконних рубок, дотримання правильності відображення облікових операцій, визначення доцільності здійснених витрат на відтворення, утримання та експлуатацію лісових насаджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти організації контролю висвітлені в наукових працях Ф.Ф. Бутинця, Т.А. Бутинець, В.К. Савчука, Є.В. Калюги, В.О. Шевчука, В.М. Мурашка, Т.М. Сторожука, Л.К. Сука, А.В. Грилицької, В.П. Пантелєєва. Особливості проведення господарського контролю операцій з лісовими ресурсами розглянуті в дослідженнях В.Д. Гоцуляка, Н.С. Котляревської, О.В. Шавурської, Л.М. Пелиньо, В.О. Озерана, М.Ю. Чік. Водночас залишаються невирішеними та неврегульованими багато питань щодо організації контролю за лісовими ресурсами з метою ефективного відтворення і відновлення лісоресурсної бази, забезпечення конкурентоспроможності продукції і послуг лісгосподарських підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретично-методичних засад внутрішнього контролю, визначення сутності, класифікації, видів та наявних форм контролю, обґрунтування їх важливості для забезпечення ефективного управління господарською діяльністю, що сприятиме збереженню, раціональному використанню та відтворенню лісових ресурсів.

Виклад основних результатів. Контроль – це багатоаспектне поняття, яке розглядається як функція управління в системі функцій менеджменту, як система методів контролю, як система органів контролю. Основною метою контролю є об'єктивне вивчення фактичного стану галузі, виявлення фактів і умов, які негативно впливають на виконання прийнятих рішень і досягнення поставленої мети. На основі проведеного дослідження встановлено, що відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «контроль». погоджуємося з твердженнями Ф.Ф. Бутинця [3, с. 9] та В.П. Пантелєєва [4, с. 375], які під контролем розуміють систематичне спостере-

ження та перевірку відповідного процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням, встановлення результатів управлінського впливу на керований об'єкт виявленням відхилень, допущених в ході виконання цих рішень.

МСА 315 «Розуміння суб'єкта господарювання та його середовища та оцінка ризиків суттєвих викривлень» розглядає внутрішній контроль як процес, який визначається і на який впливають особи, наділені повноваженнями управління і несуть відповідальність щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання, достовірності фінансової звітності, ефективності діяльності та дотримання застосованих законів та нормативних актів [1].

Внутрішній контроль – це процес, який забезпечує відповідність функціонування конкретного об'єкта прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети. Залежно від завдань внутрішній контроль класифікується за видами (рис. 1). Контроль є одним з інструментів управління, що дає змогу своєчасно виявити та ліквідувати ті передумови та фактори, які заважають ефективному здійсненню господарської діяльності. Сутність поняття «внутрішній контроль» визначає Є.В. Калюга так: це система спостереження за ефективністю, доцільністю та законністю здійснюваних операцій з метою збереження грошових потоків та матеріальних цінностей, а також це складова ринкового механізму та одна з основних функцій управління підприємством [11, с. 27].

В.М. Мурашко, Т.М. Сторожук стверджують, що внутрішньогосподарський, або внутрішній, контроль є системою попереднього, поточного і подальшого контролю, метою якого є спостереження за ефективністю діяльності підприємства, збереженням та ефективністю використання цінностей і коштів, доцільністю і вірогідністю операцій та про-

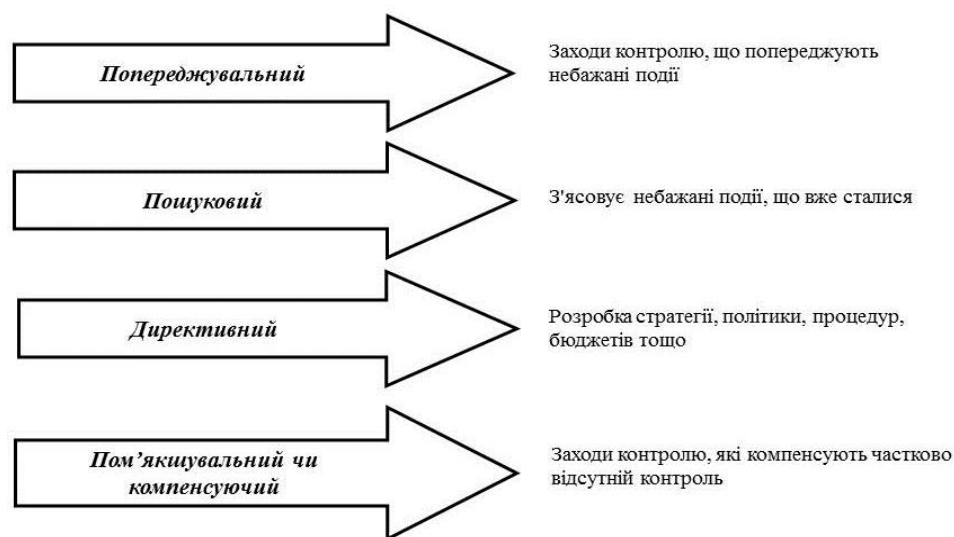


Рис. 1. Види внутрішнього контролю

Джерело: [13]

цесів, а також своєчасністю виявлення недоліків та сприяння застосуванню заходів щодо їх усунення [12, с. 11].

Отже, система внутрішнього контролю забезпечує достовірність інформації підприємства, збереження грошових та матеріальних цінностей, підвищення ефективності господарювання, відповідність системи внутрішнього аудиту вимогам законодавчих та нормативно-правових актів і норм. З огляду на це твердження найкращим інструментом оптимізації діяльності вітчизняних підприємств, відповідно до вимог ринкового господарства, виступає запровадження ефективної системи внутрішнього контролю. У зв'язку з цим існує об'єктивна необхідність у формуванні основних засад внутрішнього контролю, його складових елементів та частин задля забезпечення стабільності функціонування українського сектору підприємництва та національної економіки загалом.

На сучасному етапі внутрішній контроль розглядається як система заходів, визначених управлінським персоналом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного використання усіма працівниками своїх обов'язків щодо забезпечення та здійснення господарських операцій. Внутрішній контроль визначає закономірність цих операцій та їх економічну доцільність для того чи іншого підприємства та набуває дедалі більшого значення, адже виступає засобом поліпшення показників діяльності підприємств і організацій, їх подальшого розвитку та удосконалення. Внутрішній контроль фіксує та відслідковує дотримання суб'єктами контролю вимог чинних законодавчих та нормативних актів щодо ефективності та цільового використання бюджетних або власних коштів, збереження майна, правомірності та ефективності використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, достовірності бухгалтерського обліку і звітності.

Для формування системи внутрішнього контролю в Україні особливе значення мають розробка методики організації внутрішнього контролю для підвищення рівня ефективності системи управління, забезпечення її гнучкості, розробка оптимальної моделі внутрішнього контрольного процесу, створення управлінської моделі [2].

Для підвищення ефективності внутрішнього контролю на лісгосподарських підприємствах, наведених в дослідженнях О.В. Шавурської, необхідним впровадженням є створення підрозділу внутрішнього контролю, основними призначеннями якого є попередження, оперативне виявлення та своєчасне припинення порушень і відхилень, що виникли в процесі здійснення господарської діяльності.

Про необхідність створення відділів внутрішнього контролю говорить Н.С. Котляревська, але об'єктами контролю вона вбачає лише заготовлену деревину (деревний хлист, ділову деревину за сор-

тиментами), жердини, деревину дров'яну для технологічних потреб, дрова, хмиз [5, с. 86].

В.Д. Гоцуляк наголошує на застосуванні лісовими господарствами моделі внутрішнього економіко-екологічного аудиту, що передбачає три складові: лісівництво, промислове лісокористування та соціальне лісокористування. Пріоритетними питаннями внутрішнього економіко-екологічного аудиту є економічна оцінка екологічних наслідків від несанкціонованого вилучення деревини, пошкодження лісових насаджень шкідниками, хворобами, лісовими пожежами (самовільними та/або навмисними). За допомогою внутрішнього аудиту оцінюються стан лісового господарства та основні можливості підвищення економічної й екологічної ефективності його управління, результати якого дають змогу суттєво підвищити ефективність прийнятих рішень та запобігти в майбутньому невинуватим економічним та екологічним ризикам і втратам, встановлюється контроль за організацією та функціонуванням системи бухгалтерського обліку та екологічного обліку, який базується на системному використанні в практиці господарювання економіко-екологічної інформації про стан, формування і використання об'єктів аудиту відповідно до вимог екологічного законодавства та концептуальних засад раціонального лісокористування [6, с. 62].

Л.М. Пелиньо в своїх дослідженнях пропонує на підприємствах лісового господарства проведення екологічного аудиту з метою забезпечення ефективної діяльності в умовах конкурентного середовища. Екологічний аудит розглядається як засіб підвищення екологічної свідомості суб'єктів господарювання і громадськості, що в кінцевому підсумку забезпечує йому провідну роль в механізмі екологізації виробництва і суспільства загалом. Проте великим недоліком під час проведення екологічного аудиту є неможливість визначення частки поточних витрат на охорону навколишнього середовища у собівартості продукції, внаслідок чого неможливо отримати достовірну інформацію про поточні екологічні витрати [7, с. 57].

Для кращого усвідомлення внутрішнього контролю розглянемо його класифікацію (рис. 2). Як функція управління внутрішній контроль залежно від часу проведення поділяється на попередній, поточний (оперативний) і подальший. Попередній контроль здійснюється до прийняття управлінських рішень і здійснення господарських операцій. Підготовчими роботами в лісгоспах перед проведенням лісозаготівельних робіт є розробка схеми лісосіки з нанесенням на них виробничих об'єктів, устаткування, доріг. А також способів проведення лісозаготівельних операцій (звалювання дерев, обрубання сучків, трелювання, спуск, розкрязування, сортування, штабелювання, навантаження деревини, очищення місць рубок) [9, с. 130].

Попередній контроль необхідний на всіх рівнях управління. Об'єктами попереднього контр-

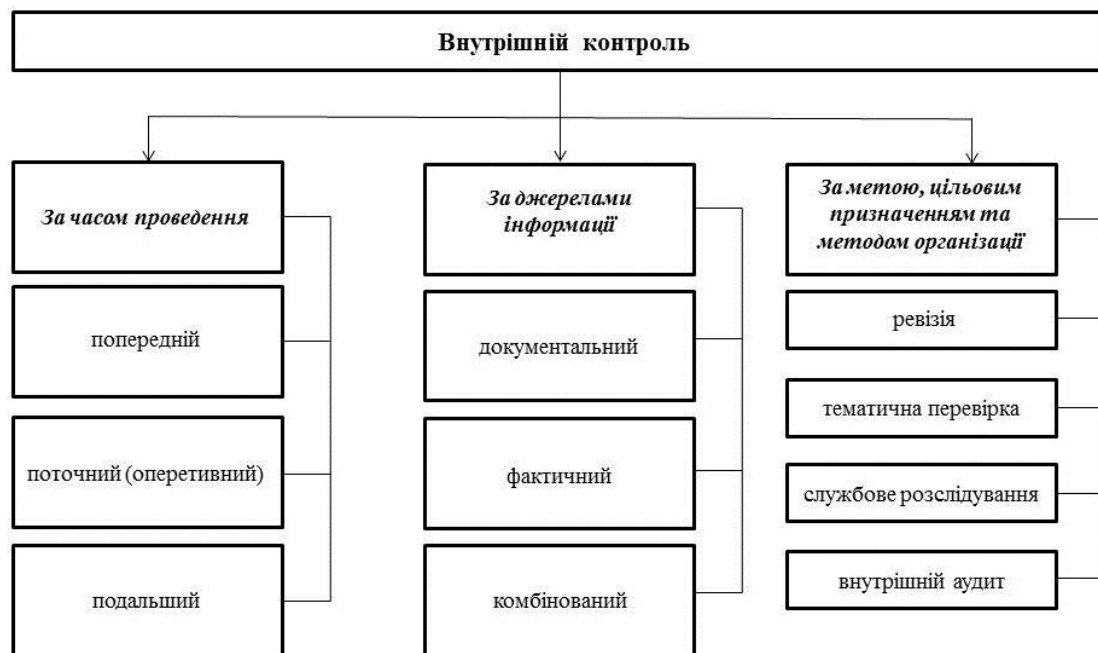


Рис. 2. Класифікація внутрішнього контролю

Джерело: [10]

олу можуть бути внутрішньогосподарські плани, проектно-кошторисна документація, документи на відпуск товарно-матеріальних цінностей і готової продукції, на видачу грошових коштів, договори тощо. Мета попереднього контролю полягає в тому, щоб попередити протизаконні дії осіб, економічно недоцільні господарські операції; забезпечити економне й ефективно витрачання господарських ресурсів [10].

Поточний (оперативний) контроль. Мета його полягає в тому, щоб виявити в процесі господарських операцій негативні відхилення в господарській діяльності, які під час попереднього або подальшого контролю можуть бути не виявлені. За поточного (оперативного) контролю аналізуються показники оперативної звітності спеціалістами підприємств, а також внутрішніми аудиторами та ревізорами здійснюються тематичні перевірки. Особливо ефективним є поєднання поточного контролю з попереднім, що має велике значення для попередження невиробничих витрат, запобігання можливим розкраданням і втратам матеріальних ресурсів та грошових коштів. Поточний контроль для лісових господарств здійснюється на етапі проведення рубки головного користування та рубок догляду шляхом зіставлення кількості дерев, зазначених в аналітичних відомостях та намічених дерев чи залишених пеньків після вирубування та оприбуткованим обсягом продукції. Перевіряється також відповідність фактичного розміру заготовленої деревини і дозволеного обсягу заготівлі деревини, що зазначений в лісорубному квитку [9, с. 132].

Подальший контроль здійснюється після господарських операцій на підставі даних, зафіксованих у первинних документах, реєстрах бухгалтерського обліку і в бухгалтерській звітності. Мета такого контролю полягає в перевірці доцільності й законності господарських операцій за певний період, виявленні недоліків у роботі, порушень і зловживань, якщо вони були допущені в процесі діяльності лісового господарства. Він допомагає виявити і мобілізувати резерви для подальшого покращення всіх виробничих та економічних показників.

Найвища дієвість і ефективність контролю досягається послідовним поєднанням попереднього, поточного (оперативного). Залежно від джерел інформації, яка використовується під час здійснення контрольних функцій, внутрішній контроль поділяється на документальний і фактичний.

Для підприємств лісової галузі документальний контроль полягає у встановленні достовірності й законності господарських операцій за даними первинної документації, облікових реєстрів і звітності, в яких вони знайшли відображення, порівнянні даних синтетичного й аналітичного обліку, порядку калькулювання собівартості заготовленої лісової продукції та повноти її оприбуткування, перевірці наявності договорів про матеріальну відповідальність, відповідальних за збереження лісової продукції, перевірці виконання договорів з покупцями деревини, перевірці доцільності, своєчасності, правильності документального оформлення господарських операцій щодо проведення заготівельних робіт, внутрішнього переміщення заготовленої

деревини, перевірки відповідності порядку ведення обліку заготовленої деревини затвердженим положенням облікової політики підприємства.

Фактичним називається контроль, за якого кількісний і якісний стан об'єктів, які перевіряються, встановлюється шляхом обстеження, огляду, обмірювання, перерахунку, зважування, лабораторного аналізу та інших способів перевірки фактичного їх стану. До об'єктів контролю належать засоби підприємства, які включають в себе всі необоротні та оборотні активи. Одним із прийомів фактичного контролю є інвентаризація, що здійснюється з метою з'ясування розходжень між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю, станом і оцінкою лісових ресурсів і заготовленої деревної продукції.

Документальний і фактичний контроль тісно взаємопов'язані, тому що тільки їх спільне проведення дає змогу встановити дійсний стан об'єкта перевірки. Поєднання документального і фактичного контролю називають комбінованим контролем. До прийомів комбінованого контролю можна віднести сертифікацію системи ведення лісового господарства та запровадження електронного обліку деревини. Сертифікація є оцінкою відповідності якості управління лісами та лісокористування визначеним нормам лісового законодавства, міжнародним вимогам (стандартам). Сертифікація походження лісової продукції – оцінка відповідності походження продукції та підтвердження того, що в процесі її виготовлення налагоджені спеціальний облік та ідентифікація сировини і матеріалів, отриманих або виготовлених з лісової продукції, які надходять із сертифікованих лісів, що забезпечує їхню відмінність від продукції іншого походження [8]. Електронний облік деревини – це система фіксації та оформлення руху деревних ресурсів із застосуванням засобів автоматизації на всіх етапах лісозаготівельних робіт із занесенням та передачею інформації покладного (штабельного) обліку за допомогою новітніх інформаційних технологій для подальшого використання в бухгалтерському та управлінському обліку.

За метою, цільовим призначенням та методом організації внутрішній контроль поділяється на ревізію, тематичну перевірку, службове розслідування, внутрішній аудит. Ревізія – це система контрольних дій, які здійснюються за дорученням керівника суб'єкта господарювання аудиторською або ревізійною групою за діяльністю структурних підрозділів. Тематична перевірка – це система контрольних дій, спрямованих на вивчення однієї чи декількох сторін виробничої або господарсько-фінансової діяльності підприємств. Наприклад, перевірка збереженості лісових ресурсів і раціонального їх використання; забезпечення збереженості й раціонального використання обладнання; правильності розрахунків із робітниками і службовцями. Служ-

бове розслідування – це перевірка дотримання робітниками підприємства посадових обов'язків, а також нормативно-правових актів, що регулюють виробничі відносини. Воно проводиться спеціальною комісією, яка створюється наказом керівника суб'єкта господарювання, у разі виявлення розкрадань, нестач, втрат і псування матеріальних цінностей, виготовлення бракованої продукції та в інших випадках [10]. Серед складових внутрішнього контролю значне місце посідає внутрішній аудит. Внутрішній аудит – це незалежна діяльність з перевірки та оцінки роботи суб'єкта господарювання в його інтересах. Мета внутрішнього аудиту полягає в тому, щоб допомогти членам суб'єкта господарювання ефективно виконувати свої функції.

Внутрішній контроль лісових господарств спрямований на вирішення питань, пов'язаних із заготовлею лісопродукції, а саме питань правильності відображення операцій в обліку, перевірки достовірності розкриття інформації в облікових регістрах та у формах фінансової звітності, здійснення контролю за формуванням собівартості заготовленої деревини, створення умов для виконання матеріально відповідальними особами своїх обов'язків, забезпечення виконання норм лісозаготівель, виявлення фактів проведення незаконних рубок деревини.

Висновки. Результати проведених досліджень свідчать про те, що можливості контролю як функції управління використовуються сьогодні недостатньо. З огляду на ці проблеми та недоліки великого значення набуває розробка конкретних пропозицій та дієвих заходів щодо покращення функціонування внутрішнього контролю на вітчизняних підприємствах. Для посилення боротьби з нестачами і розкраданнями необхідно здійснювати внутрішньогосподарський контроль об'єднаними зусиллями всіх спеціалістів, керівників господарських підрозділів та бухгалтерських служб. При цьому особливе значення має щоденний контроль дотримання норм заготівлі, зберігання та внутрішнього переміщення заготовленої деревини по окремих об'єктах підприємства. Підвищення ефективності контролю полягає не лише в його своєчасності, але й повноті операцій і процесів, розробленні внутрішніх стандартів контролю. Таким чином, застосування наведених методів в практичній діяльності, безсумнівно, забезпечить перетворення контролю із формальної констатації фактів і результатів діяльності підприємства на дієвий і ефективний засіб ефективного управління ним, тобто сприятиме якісному вирішенню практичних завдань щодо динамічного розвитку підприємств та його економічного зростання. Формування нової стратегії внутрішнього контролю на підприємствах лісового господарства стане запорукою їх ефективної діяльності та покращення стану лісового сектору національної економіки України загалом.

Список літератури:

1. Міжнародний стандарт аудиту 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://apu.com.ua/files/temp/Ukr_block_T1-2010.pdf.
2. Данильчук Ю.М. Внутрішній контроль на підприємствах України: сутність та шляхи вдосконалення / Ю.М. Данильчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/63109.doc.html.
3. Контроль і ревізія : [навч. посібник] / [Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Н.М. Малюга та ін.]. – Житомир : ЖІТІ, 2002. – 544 с.
4. Пантелєєв В.П. Аудит : [навч. посібник] / В.П. Пантелєєв. – К. : Професіонал, 2008. – 400 с.
5. Котляревська Н.С. Ліс як об'єкт фінансово-господарського контролю / Н.С. Котляревська // Сталій розвиток економіки. – 2010. – № 2. – С. 84–89.
6. Гоцуляк В.Д. Концептуальні підходи до формування економіко-екологічного аудиту в системі управління підприємств лісового господарства / В.Д. Гоцуляк // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 3(53). – С. 62–66.
7. Пелиньо Л.М. Екологічний аудит як вагомий інструмент підвищення ефективності діяльності підприємств лісового сектора економіки в умовах конкурентного середовища / Л.М. Пелиньо // Вісник національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.8. – С. 54–59.
8. Методичні рекомендації з удосконалення системи ведення лісового господарства на основі запровадження лісової сертифікації / [А.І. Карпук, П.В. Кравець, С.В. Розвод. та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfmu.org.ua/files/Metodychni.pdf>.
9. Шавурська О.В. Інструментарій внутрішнього контролю на етапі лісозаготівлі / О.В. Шавурська // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/6. – С.129–134.
10. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/16400116/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/klasifikatsiya_vnutrishnogo_kontrolyu.
11. Калюга Є.В. Система внутрішньогосподарського контролю та удосконалення її ефективності на підприємствах / Є.В. Калюга // Вісник податкової служби України. – 2001. – № 33. – С. 26–31.
12. Мурашко В.М. Контроль і ревізія фінансово-господарської діяльності : [навч. посібник] / В.М. Мурашко, Т.М. Сторожук. – К. : Академія ДПС України, 2001. – 311 с.
13. Пшенична А.Ж. Аудит : [навч. посібник] / А.Ж. Пшенична. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 319 с.

Половинчак Л.А., к. е. н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Херсонський національний технічний університет

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Половинчак Л.А. Порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів обліку нематеріальних активів. У статті здійснено порівняльний аналіз обліку нематеріальних активів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Проведений порівняльний аналіз П(С)БО та МСБО дав змогу визначити певні розбіжності щодо обліку нематеріальних активів. На основі цього запропоновано заходи, що забезпечать належну систематизацію вітчизняної законодавчої бази облікової системи, її гармонізацію та узгодженість із міжнародними стандартами фінансової звітності, котрі сприятимуть належній організації, веденню та відображенню у фінансовій звітності об'єктивної й неупередженої інформації про нематеріальні активи.

Ключові слова: бухгалтерський облік, нематеріальні активи, класифікація, оцінка об'єкта, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.

Половинчак Л.А. Сравнительный анализ национальных и международных стандартов учета нематериальных активов. В статье проведен сравнительный анализ учета нематериальных активов по национальным и международным стандартам бухгалтерского учета. Проведенный сравнительный анализ П(С)БУ и МСБУ позволил определить определенные отличия в бухгалтерском учете нематериальных активов. На основе этого предложены меры, которые обеспечат должную систематизацию отечественной законодательной базы учетной системы, ее гармонизацию и согласованность с международными стандартами финансовой отчетности, которые будут способствовать надлежащей организации, ведению и отражению в финансовой отчетности объективной и непредвзятой информации о нематериальных активах.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, нематериальные активы, классификация, оценка объекта, национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета, международные стандарты бухгалтерского учета.

Polovynchyk L.A. Comparative analysis of national and international accounting standards for intangible assets. In the article the comparative analysis of accounting for intangible assets according to national and international accounting standards. Comparative analysis of national and international accounting standards allowed us to determine specific differences regarding accounting of intangible assets. Based on the proposed measures which will ensure systematization of the national legislation of the accounting system, its harmonization and convergence with international financial reporting standards that will facilitate the proper organization, management and reflected in the financial statements objective and unbiased information about intangible assets.

Key words: accounting, intangible assets, classification, valuation, national provisions (standards) of accounting, international accounting standards.

Постановка проблеми. З кожним етапом розвитку в Україні збільшується частка нематеріальних активів, які не лише збільшують економічні вигоди підприємства, але й впливають на підвищення його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Раніше проведені дослідження багатьма науковцями в системі чинного вітчизняного законодавства стосовно обліку нематеріальних активів засвідчили, що нині в Україні нормативно-правова база потребує удосконалення, а саме проведення низки заходів, таких як подальша гармонізація вітчизняних стандартів до міжнародних, постійне оновлення та удосконалення законодавчої бази, що регулює захист різних прав власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем обліку, а саме трактуванню,

класифікації та оцінці нематеріальних активів як на вітчизняному, так і на зарубіжному рівнях, приділили увагу у своїх працях такі вчені, як, зокрема, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.В. Герасимчук, В.П. Завгородній, М.В. Кужельний, В.Ф. Палій, В.Я. Савченко, Л.В. Чижевська.

Постановка завдання. Мета статті полягає у проведенні порівняльного аналізу методології обліку нематеріальних активів згідно з національними та міжнародними стандартами та визначенні спільних рис і розбіжностей щодо ведення їх обліку, зокрема, обґрунтування заходів належної організації, ведення та відображення у фінансовій звітності об'єктивної й неупередженої інформації про нематеріальні активи.

Виклад основних результатів. Нині міжнародні стандарти не лише узагальнюють накопиче-

ний досвід різних країн, але й активно впливають на розвиток національної системи бухгалтерського обліку та звітності. А також існує багато спільних рис між П(С)БО та МСБО. Методологічні основи формування бухгалтерського обліку інформації про нематеріальні активи регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (далі П(С)БО 8). Загальні правила ведення обліку нематеріальних активів відображені і в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (далі МСБО 38).

Згідно з П(С)БО 8 нематеріальний актив (далі НМА) – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [2]. А МСБО 38 трактує поняття «нематеріальний актив» як немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [3].

Окрім трактування поняття «нематеріальний актив», доцільно порівняти класифікації об'єкта за МСБО 38 та П(С)БО 8. У п. 119 МСБО 38 зазначено, що клас нематеріальних активів є групою активів, подібних за характером та використанням у діяльності суб'єкта господарювання. Різновид рекомендованих класів нематеріальних активів наведений на рис. 1.

А в п. 5 П(С)БО 8 виділені такі групи нематеріальних активів (рис. 2).

Отже, з наведеної в МСБО 38 класифікації видно, що вона дещо відрізняється від наведених груп нематеріальних активів в П(С)БО 8, але теж зводиться до переліку видів нематеріальних активів з метою привласнення їм облікового рахунку.

Що стосується П(С)БО 8, то облік ведеться щодо кожного об'єкта за групами, а в МСБО 38 не визначається.

Дуже важливим моментом є оцінка об'єкта, а саме первісна оцінка, переоцінка (уцінка, дооцінка) (табл. 1).

Наступним напрямом дослідження виступає процес нарахування амортизації на об'єкти нематеріальних активів. У П(С)БО 8 нарахування здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством у разі визнання цього об'єкта активом; згідно з МСБО 38 це слід починати, коли цей актив є наочним для використання. Також існують об'єкти з визначеним та невизначеним строком корисного використання (рис. 3).

Окремі аспекти нарахування амортизації та строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів наведені в табл. 2 [1; 2; 3].

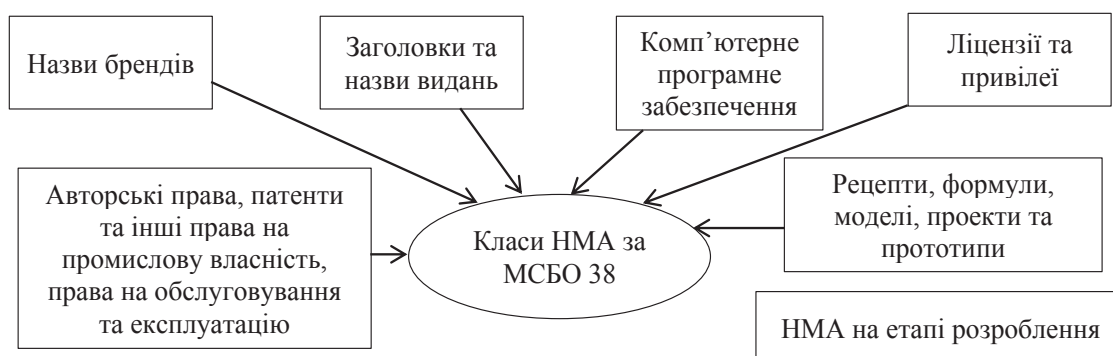


Рис. 1. Класи нематеріальних активів згідно з МСБО 38 «Нематеріальні активи»

Джерело: складено за [3]

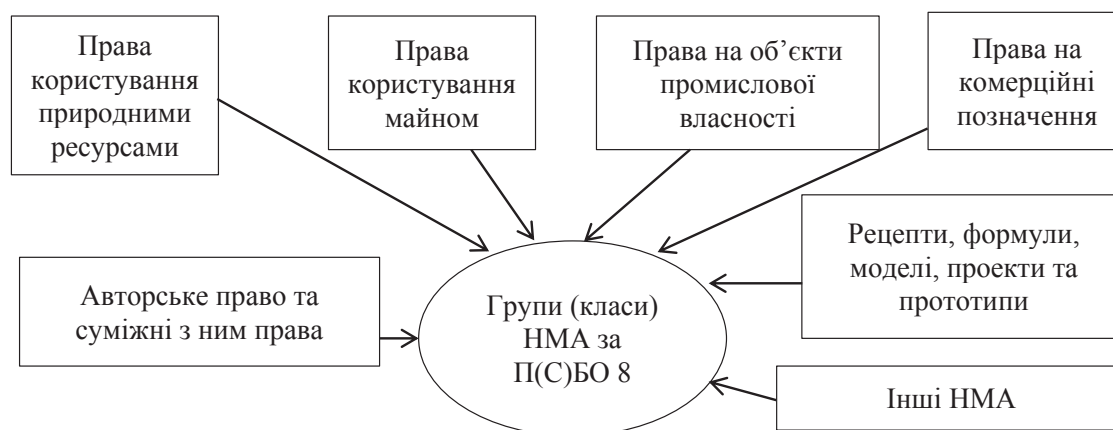


Рис. 2. Групи (класи) нематеріальних активів за П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»

Джерело: складено за [2]

Отже, підприємства, згідно з п. 27 П(С)БО 8, можуть самостійно вибирати метод нарахування амортизації нематеріальних активів та переглядати їх в кінці звітного року, якщо в наступному періоді очікуються зміни строку корисного використання активу або зміни умов отримання майбутніх економічних вигід.

Таким чином, здійснений порівняльний аналіз П(С)БО та МСБО свідчить про те, що існують певні розбіжності щодо обліку нематеріальних активів. А для удосконалення нормативно-правової бази необхідним є проведення низки заходів (рис. 4).

Запропоновані заходи забезпечать належну систематизацію вітчизняної законодавчої бази облікової системи, її гармонізацію та узгодженість з міжнародними стандартами фінансової звітності, що сприятиме належній організації, веденню та відображенню у фінансовій звітності об'єктивної й неупередженої інформації про нематеріальні активи [6].

Висновки. У підсумку можна зробити висновок, що між національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку щодо нематеріальних активів є низка як спільних, так і відмінних рис. Однак в аспекті оцінки, переоцінки, визначення строку корисного використання є вагомі відмінності.

У П(С)БО 8 відсутні положення та пояснення щодо можливості ідентифікації нематеріального активу для розмежування його з гудвілом. У МСБО 38 наведено критерії можливості ідентифікації у визначенні нематеріального активу. У МСБО 38 цьому питанню присвячені пункти 33–43, тоді як у П(С)БО 8 про таке надходження нематеріального активу не згадується. У МСБО 38 є розділ «Внутрішньо генерований гудвіл» (п. п. 48–50). У П(С)БО 8 взагалі відсутні поняття «гудвіл», а також будь-які положення і пояснення щодо цього [7]. П(С)БО мають дещо обмежені вимоги щодо розкриття інформації. Це позбавляє користувачів фінансових звітів, складених за П(С)БО, корисної інформації, необхідної для прийняття рішень.

Проте є низка спільних рис: у П(С)БО 8 нині визначення нематеріального активу повністю співпадає з визначенням МСБО 38; схожа класифікація нематеріальних активів; придбані нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка складається з ціни придбання, мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, а також інших витрат, пов'язаних з його придбанням і доведенням до стану, в якому він придатний до використання за призначенням [4].

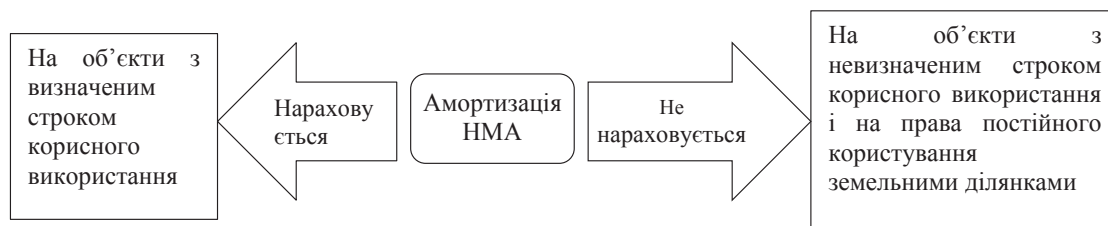


Рис. 3. Нархування амортизації на нематеріальні активи

Джерело: складено за [2]

Таблиця 1

Порівняльні аспекти щодо оцінки нематеріальних активів у П(С)БО 8 та МСБО 38

Ознака	П(С)БО 8	МСБО 38
Шляхи отримання об'єкта [2; 3]	– Створений власними силами; – з оплатою грошовими коштами; – в обмін на подібний актив; – в обмін на неподібний актив; – безоплатно отриманий актив; – як внесок до статутного капіталу; – за об'єднання підприємств; – НМА, сплачені	– Придбавати окремо; – придбавати як частину об'єднання бізнесу; – придбавати за рахунок державних грантів; – отримувати шляхом обміну; – внутрішньо генерувати.
Первісна оцінка нематеріальних активів [4]	Відповідно до п. 13 первісною вартістю є їх справедлива вартість на дату отримання з урахуванням витрат, передбачених п. 11 П(С)БО 8.	Підприємство може вибрати початкове визнання як нематеріальних активів, так і гранту за справедливою вартістю.
Переоцінка нематеріальних активів [5]	Відповідно до п. 19 переоцінка може проводитись за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив.	Два підходи: – після первісного визнання нематеріальний актив повинен враховуватися за собівартістю; – після первісного визнання нематеріальний актив повинен враховуватися за переоціненою вартістю, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки.

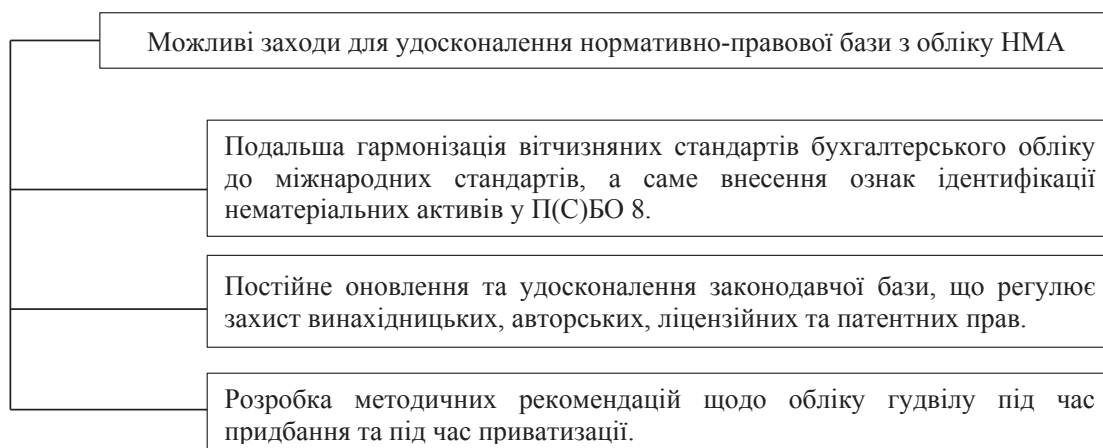


Рис. 4. Можливі заходи для удосконалення нормативно-правової бази з обліку нематеріальних активів

Джерело: складено за [2]

Таблиця 2

Порівняльні аспекти щодо нарахування амортизації та строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів [1; 2; 3]

Ознака	П(С)БО 8	МСБО 38
Під час визначення строку корисної експлуатації необхідно враховувати:	<ul style="list-style-type: none"> – строки корисного використання подібних активів; – правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання; – моральний знос, що передбачається; – очікуваний спосіб використання активу підприємством/установою; – залежність строку корисного використання нематеріального активу від строку корисного використання інших активів підприємства/установи. 	<ul style="list-style-type: none"> – технічне, технологічне та інші види старіння; – стабільність галузі, в якій функціонує актив, зміни попиту на нього; – очікувані дії конкурентів і потенційних конкурентів; – рівень видатків на обслуговування, необхідних для отримання очікуваних майбутніх економічних вигід для активу; – залежність строку корисної експлуатації активу від строку корисної експлуатації інших активів підприємства.
Методи нарахування амортизації	<ul style="list-style-type: none"> – прямолінійний метод; – метод зменшення залишкової вартості; – метод прискореного зменшення залишкової вартості; – кумулятивний метод; – виробничий метод. 	<ul style="list-style-type: none"> – прямолінійний метод; – метод зменшення залишку; – метод суми одиниць продукції.
Періодичність нарахування амортизації	Щомісячно: початок нарахування відбувається з місяця, наступного за місяцем зарахування об'єкта на баланс підприємства; завершення нарахування відбувається з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта.	Відповідно до п. 97 нарахування амортизації слід починати, коли цей актив є наявним для використання.
Ліквідаційна вартість	<p>Під час розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідаційна вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля, крім випадків:</p> <ul style="list-style-type: none"> – коли існує невідмовне зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання; – коли ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації наявного активного ринку, а також очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання цього об'єкта. 	

Список літератури:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (із змінами, внесеними Законом України від 20 вересня 2011 року № 3741-VI) за редакцією станом на 15 квітня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» : затв. Наказом Міністерства фінансів України зі змінами від 27 червня 2013 року № 627 (з1242-13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» від 1 січня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
4. Іванова В.В. Облік нематеріальних активів згідно з національним та міжнародним стандартами бухгалтерського обліку / В.В. Іванова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1 (2). – С. 63–68. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1%282%29__11.
5. Кузнецова С.О. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами : [навч. посібник] / С.О. Кузнецова, І.Б. Чернікова. – Х., 2016. – 317 с.
6. Рилєєв С.В. Нематеріальні активи: окремі нормативно-правові аспекти обліку / С.В. Рилєєв, А.Л. Романчук // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 368–374. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2013_1_40.
7. Аналіз відмінностей обліку нематеріальних активів за національними П(С)БО від обліку за МСФЗ (порівняння МСБО 38 та П(С)БО 8) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://biznesinalogi.com/analiz-vidminnostej-obliku-nematerialnix-aktiviv-za-nacionalnimi-psbo-vid-obliku-za-msfz-porivnyannya-msbo-38-ta-psbo-8>.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 332.146.2

Сурай А.С., к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаський державний технологічний університет

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Сурай А.С. Інтегральна оцінка ділового середовища регіонів України: практичний аспект. У статті проведено інтегральну оцінку ділового середовища України в регіональному розрізі за авторською методикою на основі розрахунку інтегрального індексу розвитку ділового середовища. Інтегральний індекс розвитку є похідною результуючою, отриманою в результаті компонування параметрів різних елементів ділового середовища, а саме економічного (господарського, фінансового, комунікаційного), правового, політичного, соціального, інформаційного, екологічного, інноваційного середовища. В результаті він дає можливість отримати найбільш об'єктивну характеристику бізнес-клімату певної території (в нашому випадку регіону або групи регіонів).

Ключові слова: ділове середовище, бізнес-клімат, інтегральна оцінка, рівень розвитку, регіональний погляд, індекс.

Сурай А.С. Интегральная оценка деловой среды регионов Украины: практический аспект. В статье проведена интегральная оценка деловой среды Украины в региональном разрезе по авторской методике на основе расчета интегрального индекса развития деловой среды. Интегральный индекс развития является производной результирующей, полученной в результате компоновки параметров различных элементов деловой среды, а именно экономической (хозяйственной, финансовой, коммуникационной), политической, правовой, социальной, информационной, экологической, инновационной среды. В результате он дает возможность получить наиболее объективную характеристику бизнес-климата определенной территории (в нашем случае региона или группы регионов).

Ключевые слова: деловая среда, бизнес-климат, интегральная оценка, уровень развития, региональный взгляд, индекс.

Suray A.S. Integral assessment of the business environment of the regions of Ukraine: a practical aspect. The article provides an integral assessment of the business environment of Ukraine in the regional context according to the author's methodology based on the calculation of the integrated index of business environment development. The integral development index is the derivative of the resultant, resulting from the configuration of the parameters of various elements of the business environment, namely economic (economic, financial, communication), political, legal, social, information, environmental, innovation. As a result, it gives an opportunity to obtain the most objective description of the business climate of a certain territory (in our case, a region or a group of regions).

Key words: business environment, business climate, integral evaluation, level of development, regional view, index.

Постановка проблеми. Україна є значною за територією і надзвичайно різноплановою країною за культурно-ментальними особливостями ведення бізнесу в різних її регіонах. Проведення оцінки ділового середовища має не тільки теоретичне, але й суто практичне значення, а також пов'язано з необхідністю формування політики територіального розвитку країни, відправною точкою якої має виступити зонування території (що ляже в основу формування Стратегічної карти територіального розвитку України та виділення «зон ескалації бізнесу»).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та закономірності функціонування ділового середовища в різних країнах світу висвітлено в працях таких учених, як, зокрема, У.Ф. Отт [1], Ф. фон Хайек [2], А. Чухно [3]. Формування ділового середовища в контексті розвитку інформаційного середовища вивчали С. Шкарлет [4], О. Фінагіна [5]. Ділове середовище розглядали через призму культурно-ментальних зрушень Р. Льюїс [6]. Сучасні автори, такі як І. Мазур [7], І. Ворончак [8], доповнюють і розкривають окреслену проблематику.

Постановка завдання. Метою статті є проведення оцінки рівня розвитку ділового середовища регіонів України. Отримані результати дадуть змогу отримати кількісний критерій диференціації регіонів з метою верифікації економічної, інноваційної, екологічної, соціальної політик, окреслення масштабів цільового фінансування регіонів, кластерів, що створені не за галузевою, а територіальною ознакою.

Виклад основних результатів. В попередніх дослідженнях автором був запропонований та обґрунтований 8-етапний алгоритм моніторингу ділового середовища України в регіональному розрізі [9, с. 182–188].

Основними завданнями цього дослідження є адаптація та апробація методу до вітчизняних умов. Слідуючи запропонованій методиці, проведемо аналіз рівня розвитку ділового середовища регіонів України з метою подальшої кластеризації та графічної інтерпретації отриманих результатів, зонування територій, що може лягти в основу формування Стратегічної карти територіального розвитку України та виділення «зон ескалації бізнесу». До розгляду будемо приводити лише підсумкові результативні таблиці, опускаючи значну частину проміжних розрахунків.

1) Критеріальний відбір показників. Перевагою запропонованої моделі є те, що в умовах мінливості статистичних даних методика працюватиме з гнучким набором вихідних даних. Повернемось до основних сфер, що формують комплексне уявлення про таке явище, як ділове середовище, а також ті емпіричні дані, що може нам надати сучасна статистика, щоб відобразити стан цих сфер. Всі емпіричні дані поділені на 7 сфер, що формують ділове середовище та містять 40 статистичних показників. Ми умовно розподілили їх на 2 великі групи: основні та похідні перехресні. Основні відносно автономні (якщо можливо взагалі говорити про автономність соціально-економічних явищ в межах однієї територіальної одиниці), але за певним набором ознак та впливу на процеси, що відбуваються в суспільстві, вони є домінуючими. А похідні перехресні – це ті сфери, які заслуговують бути винесеними в окремий пункт класифікації, але є «гравцями на полі» декількох з основних сфер, що формують ділове середовище. Основні сфери такі: 1) економічна (господарська, фінансова, комунікаційна, технологічно-інноваційна); 2) соціальна; 3) політична; 4) правова; похідні перехресні: 5) інституційна; 6) інформаційна; 7) екологічна.

Наступні етапи такі.

2) Зведення індексів до методично сумісного вигляду.

3) Впровадження інформаційної односпрямованості відібраних показників.

4) Розрахунок інтегрального індексу розвитку ділового середовища кожної зі сфер в регіональному розрізі – інтегрального часткового індексу – ми в нашому дослідженні опускаємо, оскільки вони біль-

шою мірою мають математичне забарвлення (використовуються методи рейтингування, теоретичного розмаху варіації, багатовимірної простої середньої), а також є інструментом для досягнення наступного етапу, що вже надасть нам критерії для ґрунтовної інтерпретації отриманих результатів.

5) Визначення часткових коефіцієнтів для запропонованих нами 7 сфер функціонування ділового середовища можуть бути отримані двома шляхами. Перший – в результаті експертних висновків науковців в даній сфері, топ-менеджменту бізнес-структур, які безпосередньо нададуть вагу кожній зі сфер. Другий – більш складний метод, який також вимагає присутності експертів, але процедура прийняття рішення є більш регламентована та містить прямий зв'язок з емпіричною базою та виходить з оптимального прототипу ділового середовища, запропонованого автором в попередніх дослідженнях. За результатами роботи експертів за запропонованою нами методикою оцінки вагового впливу кожної зі сфер ділового середовища отримані такі результати: сумарна вага складає 1: економічна сфера – 0,33; соціальна сфера – 0,25; політична – 0,08; правова сфера – 0,14; інституційна сфера – 0,08; інформаційна сфера – 0,08; екологічна сфера – 0,05 [10, с. 67–80].

Таким чином, ми отримали показник CH_g – ваговий коефіцієнт g -ї сфери ділового середовища, необхідний для розрахунку інтегрального індексу ділового середовища в регіональному розрізі.

6) Розрахунок інтегрального індексу ділового середовища в регіональному розрізі (інтегральний аспект аналізу ділового середовища).

Представимо загальну формулу розрахунку інтегрального індексу ділового середовища:

$$InPDCP_i = \sum_{g=1}^{ng} CH_g S_{ig}, \quad (1)$$

де CH_g – ваговий коефіцієнт g -ї сфери ділового середовища, де $CH_g = \sum_{g=1}^{ng} CH_g = 1,7$

S_{ig} – інтегральні часткові індекси g -ї сфери ділового середовища (ІчЕДС, ІчСДС, ІчПДС, ІчПрДС, ІчІДС, ІчІфДС, ІчЕлДС), i -го регіону, $g=1,7$; $i=1,27$.

Перенесенням цього рівняння на наші конкретні дані отримуємо таке рівняння:

$$InPDCP_i = CH_1 * IчЕДС + CH_2 * IчСДС + CH_3 * IчПДС + CH_4 * IчПрДС + CH_5 * IчІДС + CH_6 * IчІфДС + CH_7 * IчЕлДС, \quad (2)$$

де i – регіон країни, в нашому випадку $i=1,27$.

Вводячи у рівняння конкретні значення часткових коефіцієнтів 7 сфер ділового середовища, отримуємо рівняння:

$$InPDCP_i = 0,33 * IчЕДС + 0,25 * IчСДС + 0,08 * IчПДС + 0,14 * IчПрДС + 0,08 * IчІДС + 0,08 * IчІфДС + 0,05 * IчЕлДС \quad (3)$$

Інтегральний індекс ділового середовища ми розраховуємо для 27 територіальних одиниць України окремо для 2005, 2010, 2015 років за наведеною формулою.

В межах запропонованої методики інтегральний показник рівня ділового середовища регіону варіюється в межах від 0 до 1. Чим ближче показник до одиниці, тим вище рівень розвитку ділового середовища, який ми фіксуємо. Результатом обчислення інтегрального індексу ділового середовища регіону чи певної території є ієрархічно розташовані регіони України з огляду на рівень розвитку ділового середовища. Конкретні значення інтегрального індексу (або індексів, що характеризують окремі сфери ділового середовища) не мають економічної інтерпретації, адже важливим є лише місце, яке належить кожному конкретному регіону на єдиній шкалі.

Отже, автором були розраховані інтегральні індекси економічного, соціального, політичного, правового, інституційного, інформаційного та екологічного середовища. Їх результати дали змогу отримати інтегральний індекс ділового середовища регіонів України (табл. 1).

7) Порівняльна оцінка та ранжування регіонів відповідно до значення інтегрального індексу розви-

тку ділового середовища (кластерний аспект аналізу ділового середовища країн світу).

Здійснимо групування на 5 зон із кроком 0,02, що охоплює такі інтервальні межі інтегрального коефіцієнта розвитку ділового середовища: від 0,73 до 0,25: зона 1 – більше 0,4 – високого розвитку ділового середовища; зона 2 – 0,39–0,4 – помірного розвитку ділового середовища; зона 3 – 0,37–0,38 – середнього розвитку ділового середовища; зона 4 – 0,35–0,36 – низького розвитку ділового середовища; зона 5 – менше 0,35 – найнижчого розвитку ділового середовища.

Результати ранжування для 2015 року відображені в табл. 2. Для 2005 та 2010 років вони представлені в описовому вигляді.

Результати проведеного групування свідчать про те, що у 2015 році до зони № 1 потрапили Львівська, Київська області та місто Київ.

До зони № 2 належать Харківська, Дніпропетровська, Чернівецька, Вінницька, Волинська та Івано-Франківська області. Найбільш поширеною є зона № 3 в межах 0,37–0,38, що охоплює 7 областей,

Таблиця 1

Інтегральний індекс розвитку ділового середовища регіонів України в 2005, 2010 та 2015 роках, розрахований за авторською методикою

Індекс розвитку ділового середовища регіону			
Область	ІнРДСРi		
	2005 рік	2010 рік	2015 рік
АРК	–	–	–
Вінницька	0,39	0,38	0,39
Волинська	0,39	0,39	0,39
Дніпропетровська	0,43	0,43	0,40
Донецька	0,41	0,38	0,25
Житомирська	0,38	0,34	0,36
Закарпатська	0,38	0,36	0,36
Запорізька	0,42	0,35	0,37
Івано-Франківська	0,37	0,39	0,39
Київська	0,45	0,43	0,41
Кіровоградська	0,38	0,36	0,38
Луганська	0,29	0,31	0,31
Львівська	0,42	0,37	0,41
Миколаївська	0,39	0,36	0,37
Одеська	0,40	0,40	0,35
Полтавська	0,35	0,37	0,37
Рівненська	0,36	0,34	0,35
Сумська	0,36	0,36	0,36
Тернопільська	0,40	0,38	0,37
Харківська	0,43	0,43	0,40
Херсонська	0,39	0,36	0,36
Хмельницька	0,38	0,37	0,38
Черкаська	0,37	0,38	0,38
Чернівецька	0,38	0,38	0,39
Чернігівська	0,38	0,35	0,33
м. Київ	0,75	0,71	0,73
м. Севастополь	–	–	–

Таблиця 2

Ранжування регіонів України за рівнем розвитку ділового середовища в 2015 році

Індекс розвитку ділового середовища регіону		
Рівень розвитку ДС (кластери)	Область	ІнРДСРi
		2015 рік
Високий	АРК	–
	м. Севастополь	–
	м. Київ	0,73
	Львівська	0,41
	Київська	0,41
Помірний	Харківська	0,40
	Дніпропетровська	0,40
	Чернівецька	0,39
	Вінницька	0,39
	Волинська	0,39
	Івано-Франківська	0,39
Середній	Хмельницька	0,38
	Кіровоградська	0,38
	Черкаська	0,38
	Полтавська	0,37
	Миколаївська	0,37
	Запорізька	0,37
	Тернопільська	0,37
Низький	Закарпатська	0,36
	Житомирська	0,36
	Херсонська	0,36
	Сумська	0,36
	Одеська	0,35
	Рівненська	0,35
Найнижчий	Чернігівська	0,33
	Луганська	0,31
	Донецька	0,25

такі як Хмельницька, Кіровоградська, Черкаська, Полтавська, Миколаївська, Запорізька та Тернопільська. Зона № 4 включає в себе Закарпатську, Житомирську, Херсонську, Сумську, Одеську та Рівненську області. І найменш поширеною виявилася зона № 5, адже сюди належать області, де інтегральний індекс розвитку ділового середовища більше 0,4, а саме Донецька, Луганська та Чернігівська.

Інтегральний індекс ділового середовища в регіонах України за досліджуваний період демонструє, що абсолютними і незмінними лідерами за параметрами ділового середовища залишаються місто Київ, Київська та Львівська області. У 2010 році в числі лідерів також була Дніпропетровська область, а у 2005 до першої зони входили ще й Харківська, Запорізька та Донецька області.

З незначним відривом від лідерів у зоні № 2 розмістилися Тернопільська, Одеська, Волинська, Херсонська, Миколаївська та Вінницька області за результатами 2005 року. Проте у 2010 році ситуація кардинально змінилася, адже до цієї групи входили лише Одеська, Івано-Франківська та Волинська області. У 2015 році зона знову розширилася і включала Харківську, Дніпропетровську, Чернівецьку, Вінницьку, Волинську та Івано-Франківську області.

Зона № 3 характеризується середнім рівнем розвитку ділового середовища, вона є найбільш поширеною серед регіонів України. У 2005 році сюди входили Чернігівська, Хмельницька, Кіровоградська, Чернівецька, Житомирська, Закарпатська, Черкаська та Івано-Франківська області. У 2010 році до переліку додалися Донецька, Вінницька, Тернопіль-

ська та Полтавська області, при цьому Чернігівська, Хмельницька, Кіровоградська, Житомирська, Закарпатська області покинули цю зону. У 2015 році кількість учасників у цій зоні зменшилася до 6 (Хмельницька, Кіровоградська, Черкаська, Полтавська, Миколаївська, Запорізька та Тернопільська області).

До зони № 4 відносяться регіони з індексом розвитку ділового середовища в межах 0,39–0,4. У 2005 році сюди входили Сумська, Рівненська та Полтавська області. У 2010 році кількість учасників значно розширилася, до зони відносилися Миколаївська, Закарпатська, Херсонська, Сумська, Кіровоградська, Чернігівська та Запорізька області. У 2015 році цю зону утворювали Закарпатська, Житомирська, Херсонська, Сумська, Одеська та Рівненська області.

Зона № 5 включає регіони з найнижчим рівнем розвитку ділового середовища в Україні. У 2005 році це була лише Луганська область, яка, до речі, залишається у цій зоні впродовж усього досліджуваного періоду. У 2010 році до переліку додалися Житомирська та Рівненська області, а у 2015 році – Чернігівська та Донецька області.

Інтегральний індекс ділового середовища свідчить про вкрай високу поляризацію і нерівномірність розвитку регіонів. У межах групи регіонів-лідерів диференціація інтегрального індексу бізнес-середовища настільки висока, що на цьому фоні параметри ділового середовища інших регіонів стають невидимими.

8) Графічна інтерпретація отриманих результатів. Візуалізуємо отримані нами на попередніх етапах результати для 2005 та 2015 років (рис. 1, 2).

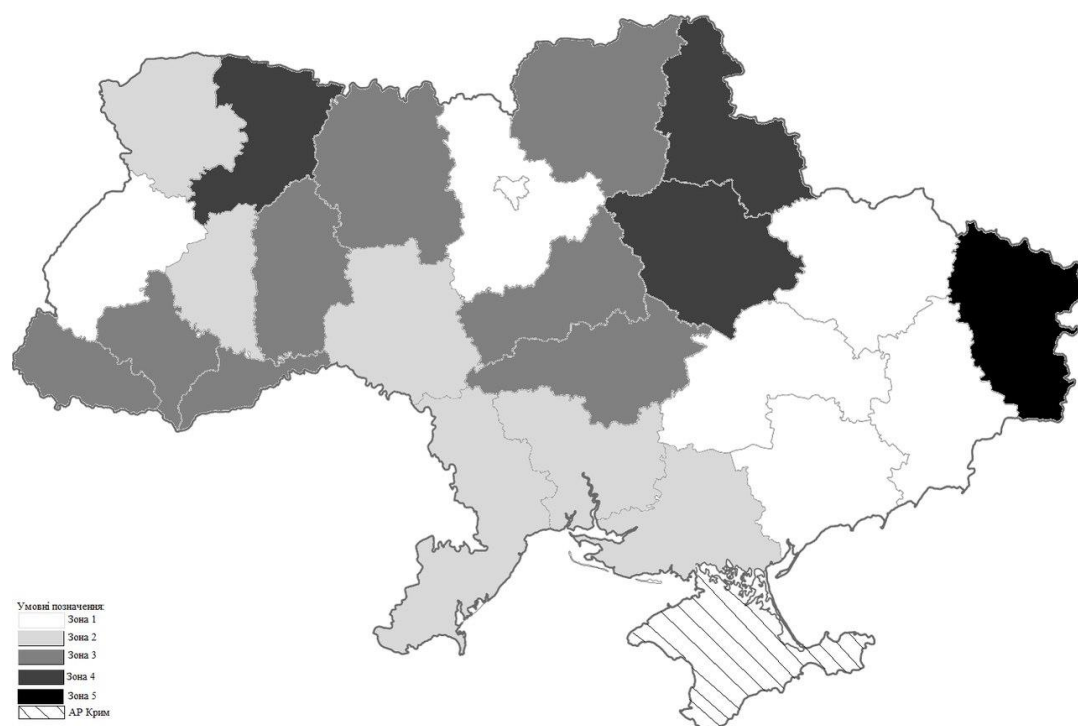


Рис. 1. Зонування регіонів України за індексом розвитку ділового середовища, 2005 рік

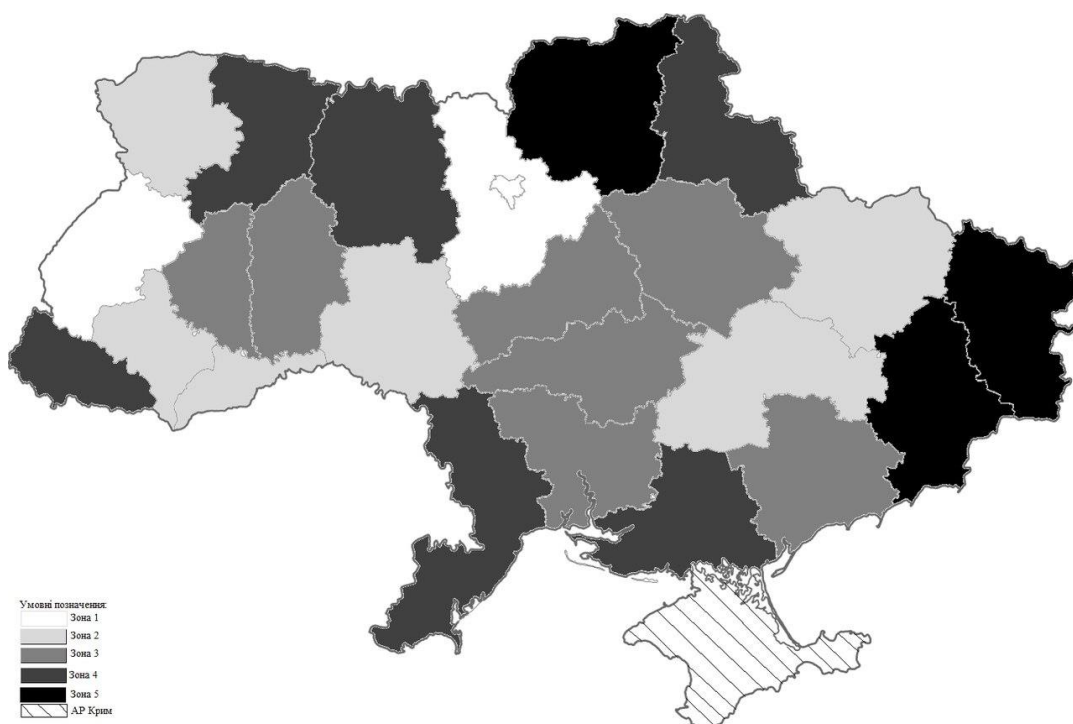


Рис. 2. Зонування регіонів України за індексом розвитку ділового середовища, 2015 рік

Розрахований нами індекс розвитку ділового середовища регіонів України свідчить про надзвичайно виражену поляризацію та нерівномірність процесів розвитку територій. Серед вибірки, в яку увійшли регіони, що демонструють найвищий рівень розвитку, розмах показника інтегрального індексу розвитку настільки значний, що з огляду на це показники рівня розвитку ділового середовища територій, що не увійшли в групу лідерів, стають невиразними.

Висновки. Таким чином, інтегральний індекс є похідною величиною від накладення один на одного параметрів різних елементів ділового середовища,

а саме економічного (господарського, фінансового, комунікаційного, інституційного), соціального, інформаційного, екологічного, інноваційного середовища. Завдяки цьому він є найбільш загальною кількісною характеристикою підприємницького клімату в регіоні. Розрахований на основі акумульованої в масштабі регіонів і країни загалом статистичної інформації він менше всього піддається маніпуляції і може виступати в ролі об'єктивного кількісного критерію для зонування території та формування стратегічної карти територіального розвитку України.

Список літератури:

1. Ott U.F. The Influence of Cultural Activity Types on Buyer-Seller Negotiations: A Game Theoretical Framework for Intercultural Negotiations / U.F. Ott // *International Negotiation*. – 2011. – Vol. 16. – P. 427–450.
2. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. Хайек. – М. : Новости ; Catallaxy, 1992. – 304 с.
3. Чухно А. Институциональная архитектура та інституціональна динаміка розвитку / А. Чухно // *Економіка України*. – 2008. – № 7. – С. 137–143.
4. Шкарлет С. Інкorporація домінант інформаційної економіки до механізму забезпечення сталого розвитку держави / С. Шкарлет // *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. – 2014. – Т. 1. – № 13 (2). – С. 45–53.
5. Фінагіна О. Соціальні трансформації та особливості їх інституціоналізації в українському суспільстві / О. Фінагіна, В. Поддубняк // *Управління проектами та розвиток виробництва*. – 2011. – № 4. – С. 142–146.
6. Lewis R.D. When cultures collide: Leading across cultures / R.D. Lewis. – Nicholas Brealey International, 2006. – 593 с.
7. Мазур І. Тінізація економіки України в сучасних умовах / І. Мазур // *Вісник Донецького національного університету*. – 2011. – Т. 2. – С. 52–57.
8. Ворончак І. Регіональні аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні: методологія та практика оцінювання / І. Ворончак // *Економіка. Управління. Інновації*. – 2013. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_17.
9. Сурай А. Методичні основи моніторингу ділового середовища України: індекс рівня розвитку в регіональному розрізі / А. Сурай // *ІНТЕЛЕКТ XXI*. – 2017. – Вип. 2 – С. 182–188.
10. Сурай А. Оцінювання рівня розвитку ділового середовища: глобальний та регіональний аспекти / А. Сурай // *Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету*. – Вип. 42 – Ч. 2. – Серія «Економічні науки». – Черкаси : ЧДТУ, 2016. – С. 67–80.

Нікітко О.О., здобувач відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій, м. Одеса

СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Нікітко О.О. Сутність економічного потенціалу як економічної категорії. В статті доведено, що економічний потенціал галузі – це категорія, яка відображає взаємозв'язок продуктивної та ресурсної концепції промисловості та запропоновано авторське визначення цього поняття. Досліджені складові економічного потенціалу галузі, розглянуто поняття «стратегічний потенціал галузі», та доведено, що стратегічний потенціал, для різних стратегічних цілей і реальних можливостей ресурсного забезпечення досягнення цих цілей системоутворюючі елементи будуть різними.

Ключові слова: будівельна галузь, економічний потенціал, методи управління ресурсами, науково-практичний підхід, потенціал галузі.

Нікітко А.О. Сущность экономического потенциала как экономические категории. В статье доказано, что экономический потенциал области – это категория, которая отражает взаимосвязь продуктивной и ресурсной концепции промышленности и предложено авторское определение этого понятия. Исследованы составляющие экономического потенциала области, рассмотрено понятие «стратегический потенциал отрасли», и доказано, что стратегический потенциал, для различных стратегических целей и реальных возможностей ресурсного обеспечения достижения этих целей, системообразующие элементы, будут разными.

Ключевые слова: строительная отрасль, экономический потенциал, методы управления ресурсами, научно-практический подход, потенциал отрасли.

Nikitko O.O. The essence of economic potential as economic categories. The article proves that the economic potential of the region is a category that reflects the interconnection between the productive and resource concept of industry and proposes. It is investigated the components of the economic potential of the industry, the concept of "strategic potential of the industry" is considered, and it is proved that the strategic potential, for different strategic goals, real resources to achieve these goals and the system elements will be different.

Key words: building industry, economic potential, methods of resource management, scientific and practical approach, industry potential.

Постановка проблеми. На сучасному етапі ринкових відносин результати економічного розвитку, визначаються багатьма факторами, серед яких провідне місце відводиться економічному потенціалу. Умови, що ініціювали глибокий спад виробництва, сприяли виникненню внутрішніх виробничих проблем. На наш погляд, намітити шляхи виходу з нього можна завдяки застосування різних механізмів, також за допомогою вдосконалення економічного потенціалу галузей, особливо в даному випадку мають переваги ті галузі, які спираючись на сучасні інструменти та методи управління зуміли зберегти і пристосуватись до нових умов господарювання, ефективно використовуючи свій економічний потенціал. Саме тому вирішення проблем управління економічним потенціалом є значущим фактором досягнення центральних завдань, поставлених суспільством перед національною економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз робіт провідних науковців в напрямку управління ефективністю виробництва, таких як: І. Радчук [1], О. Єршова [2], Г. Беляєва [3], Н. Кондратенко [4],

І. Сотник [5], Т. Пономаренко [9] та інших, показав, що відносні показники витрат сировини та матеріалів, в розрахунку на одиницю продукції, вимірюються матеріалоемністю. Відповідно, відносні показники споживання енергії – енергоемністю.

Особливої актуальності проблеми оцінки економічного потенціалу галузі набувають на сучасному етапі розвитку економіки. В даний період нагальним та актуальним завданням залишається підвищення технологічного та технічного рівня виробництва, підвищення кваліфікації персоналу, застосування сучасних, креативних методів організації виробництва. Якісне вдосконалення економічного потенціалу галузей повинно цьому сприяти.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз тлумачень поняття «потенціал», «економічний потенціал», «потенціал галузі» з метою запропонувати їх узагальнююче, прийнятне з точки зору сучасного законодавства авторське поняття у зв'язку із тим, що на сьогодні існує багато думок з приводу тлумачення даних понять, і багато з них навіть протирічать один одному.

Виклад основного матеріалу. Аналіз поняття "потенціал" слід розглядати в широкому та вузькому розумінні. З одного боку під потенціалом розуміють в широкому сенсі ресурси, кошти, наявні в розпорядженні, які можуть бути задіяні, мобілізовані та використані для вирішення якої-небудь задачі, досягнення певної мети. Потенціал галузі, це, на самперед, певні можливості держави, суспільства, в розвитку галузей економіки. В економічній науковій літературі поняття «потенціал» досить часто згадується в різноманітних комбінаціях, таких як: експортний потенціал, ринковий потенціал, виробничий потенціал, науково-технічний потенціал, технологічний потенціал, промисловий потенціал, інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал, інтелектуальний потенціал тощо.

Втім, зазвичай, термін «потенціал» зазвичай трактується як «міць», «сила» (від латинського слова *potencia*). «Велика радянська енциклопедія» визначала потенціал суспільства, держави як можливості в певній галузі [15, с. 345]. Нами проаналізовано підходи до визначення поняття «потенціал» в таблиця 1.

Можна виділити спільне у вищевказаних визначеннях потенціалу, а саме, всі погоджуються, що це, перш за все, потужність або сукупність можливостей або засобів в економіці країни (регіону, галузі) в цілому, або в тій чи іншій сфері економіки країни [9].

Відносно структури (або видів) потенціалу думки дуже різняться. "Економічний потенціал держави" визначається певними авторами як «сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для забезпечення його потенційних можливостей, вираз економічної могутності країни, досягнутого рівня продуктивних сил, а також можливостей їх зростання» [7].

В роботі [8] дано таке визначення економічного потенціалу. «Економічний потенціал країни – здатність наявних трудових і матеріальних ресурсів країни забезпечити максимально можливий рівень виробництва продукції та послуг». «Економічний потенціал галузі» дуже часто розглядається з двох точок зору, по перше з точки зору наявних ресурсів, по друге з точки зору можливості їх використання, тобто і здатності забезпечити максимально можливий рівень виробництва продукції та послуг для вирішення завдань.

Таким чином, потенціал галузі – це категорія, яка відображає взаємозв'язок продуктивної та ресурсної концепції промисловості. Отже, з нашого погляду «економічний потенціал галузі» це динамічна характеристика здатності створювати умови для розвитку, під впливом а політичних, економічних, соціально-демографічних, та інших чинників, що обумовлена взаємодією виробничої, природничої, науково-технічної складових, технологічною готовністю, та наявністю достатньої кількості під-

приємств галузі. Складові економічного потенціалу галузі представлені на рис. 1.

Існує думка, що поняття «виробничий потенціал» частіше використовується для оцінки можливостей сфери матеріального виробництва та окремих її галузей, а поняття «економічний потенціал» рекомендовано використовувати для оцінки можливостей національної економіки в цілому, втім, з даним трактуванням понять не можна повністю погодитись. На нашу думку «економічний потенціал» це сукупність можливостей, складна, цілісна система взаємопов'язаних елементів, що є спеціально сформована для досягнення визначених цілей, та розвивається під впливом певних закономірностей систем. Слід також розглянути поняття «стратегічний потенціал галузі», який є категорією, що характеризує взаємозв'язок продуктового і ресурсного потенціалу.

Слід також зауважити, що для даного виду потенціалу, для різних стратегічних цілей і реальних можливостей ресурсного забезпечення досягнення цих цілей системоутворюючі елементи будуть різними. Оцінка стратегічного потенціалу галузі промисловості викликає певні труднощі. Також, це обумовлено тим, що на сучасному етапі реформування економіки ще не завершена структурна модернізація промисловості, це пов'язано з вибором показника, адекватно оцінює сукупність можливостей галузі визначати стратегічні цілі; розробляти засоби їх досягнення і організувати сам процес реалізації стратегічних цілей. Основні закономірності його існування представлені на рис. 2.

Слід також зауважити, що для даного виду потенціалу, для різних стратегічних цілей і реальних можливостей ресурсного забезпечення досягнення цих цілей системоутворюючі елементи будуть різними. Оцінка стратегічного потенціалу галузі промисловості викликає певні труднощі. Також, це обумовлено тим, що на сучасному етапі реформування економіки ще не завершена структурна модернізація промисловості, це пов'язано з вибором показника, адекватно оцінює сукупність можливостей галузі визначати стратегічні цілі; розробляти засоби їх досягнення і організувати сам процес реалізації стратегічних цілей.

Висновки. На сучасному етапі господарювання, який відрізняється зміною економічного курсу, серед шляхів виходу із наміченої кризи може бути в тому числі, всебічний розвиток економічного потенціалу. Економічний потенціал, як показало дослідження, досить часто трактують як наявні та потенційні можливості для розвитку економіки. Нами доведено, що економічний потенціал галузі – це категорія, яка відображає взаємозв'язок продуктивної та ресурсної концепції промисловості, та запропоновано авторське визначення цього поняття, як динамічної характеристики здатності створювати умови для

Аналіз підходів до визначення поняття «потенціал»

N	Визначення	Автор, рік	Підхід	Значення
1	2	3	4	5
1	Економічний потенціал – здатність підприємств забезпечувати своє довгострокове функціонування	Економічна енциклопедія (за ред. Абалкіна Л.І. 1999	Динамічний	Динамічний підхід пов'язаний з необхідністю розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків і підпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку
2	Потенціал виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення	К. Воблій 1924	Відтворювальний	Відтворювальний підхід орієнтований на постійне поновлення виробництва продукції з меншою ресурсоемістю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів
3	Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т.п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства	І. Репіна 1998	Процесний	Процесний підхід розглядає функції управління конкурентним потенціалом як взаємопов'язані. Процес управління є загальною сумою всіх функцій, серією неперервних взаємопов'язаних дій. Цей підхід дозволяє системно узгодити між собою функціональні напрями в діяльності підприємства, побудувати прозорі та зрозумілі схеми реалізації управлінських завдань, оцінити й оптимізувати використані ресурси
4	Економічний потенціал – сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства	С. Струmilін 1954	Адміністративний	Адміністративний підхід передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних з реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування
5	Потенціал розширеного виробництва – ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання	В. Немчинов 1967	Інноваційний	Інноваційний підхід орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва й інвестиції
6.	Виробничий потенціал підприємства визначається його спроможністю виробництва максимально можливого обсягу споживчих вартостей на базі техніки, технології, науково-технічної інформації і природних ресурсів, що є в розпорядженні підприємства	Є Лаппін 2004	Організаційний	Організаційний підхід реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу, за допомогою економікоматематичних і статистичних методів обробки інформації
7	Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень	О. Олексюк 2001	Ситуаційний	Ситуаційний підхід заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпечення максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства. Він сконцентрований на ситуаційних відмінностях між потенціалами підприємств і всередині потенціалів, і спрямований на визначення значимих внутрішніх і зовнішніх змінних ситуації та ступеня їх впливу на ефективність діяльності Функціонування економічної системи Продовж. табл. Підхід Короткий зміст підходу до управління конкурентним потенціалом

1	2	3	4	5
8	Потенціал – це «могутність», «сила».	Словник іноземних слів (за ред. Петрова Ф.Н.) 1964	Стратегічний	Управління здійснюється на основі розробки та реалізації в умовах високого ступеня невизначеності зовнішнього середовища
9	Потенціал підприємства полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси	О. Федонін, І. Рєпіна, О. Олексюк 2006	Комплексний	При використанні комплексного підходу повинні враховуватися технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні, при необхідності й інші аспекти менеджменту та взаємозв'язку цих об'єктів
10	Потенціал – «...можливості, сили, запаси, способи, які можуть бути використані...»; «потенціал економічний – це...економічні можливості держави (групи держав), які можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб»	Словник іноземних слів (за ред. Мельничука О.С.) 1975	Функціональний	Функціональний підхід передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Після встановлення сукупності функцій, які потрібно виконати для задоволення даної проблеми, створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і обирається той з них, який передбачає мінімум сукупних витрат за життєвий цикл об'єкта на одиницю його корисного ефекту
11	Потенціал – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведеними в дію, використані для розв'язання якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі	В. Хомяков, І. Бакум 2007	Поведінковий	Поведінковий підхід ґрунтується на підвищенні ефективності сукупності потенціалу за рахунок підвищення його кадрової складової. Метою поведінкового підходу є надання працівникам допомоги в усвідомленні та реалізації власного можливостей і творчого потенціалу на основі застосування концепцій поведінкових наук щодо управління підприємством
12	Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі	В. Архангельський 1983	Кількісний	Сутність кількісного підходу полягає в переході від якісних оцінок конкурентного потенціалу до кількісних, математичних, статистичних методів, інженерних розрахунків, експертних оцінок, системи балів
13	Ресурсний потенціал підприємства – є системою взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентно-спроможності на ринку	Н. Міщенко, О. Кумечко 2010	Системний	Використання системного підходу в дослідженні потенціалу передбачає його розгляд у всіх теоретичних аспектах діяльності

розвитку, під впливом а політичних, економічних, соціально-демографічних, та інших чинників, що обумовлена взаємодією виробничої, природничої, науково-технічної складових, технологічною готовністю, та наявністю достатньої кількості підприємств галузі. Нами також представлені

складові економічного потенціалу галузі, розглянуто поняття «стратегічний потенціал галузі», та доведено, що стратегічний потенціал, для різних стратегічних цілей і реальних можливостей ресурсного забезпечення досягнення цих цілей системоутворюючі елементи будуть різними.



Рис. 1. Складові економічного потенціалу галузі

Закономірності	Зміст
Інтегративності	В стратегічному потенціалі виділяється систематизують елементи, які роблять визначальний вплив на досягнення стратегічних цілей.
Комунікативності	Стратегічний потенціал промисловості, галузі промисловості або підприємства повинен відповідно розглядатися як підсистема більш високого порядку
Ієрархічності	Стратегічний потенціал, будучи ієрархічно організованою системою, розглядається в суворій послідовності, що відбиває послідовність складових його елементів: вихід з бізнес-процесу попереднього рівня є входом в бізнес-процес наступного рівня ієрархії. На кінцевому рівні ієрархії досягається синергійний (системний) ефект, тобто досягається цілісність підсистеми, якою є той чи інший бізнес-процес.
Цілісності (ємерджентності)	Взаємодія всіх елементів системи викликає синергійний (системний) ефект, що перевищує ефект при автономному використанні окремих елементів системи
Еквіфінальності	Проявляється в граничних можливостях адаптації стратегічного потенціалу до зміни стратегічних цілей без кардинального перепроєктування стратегічного потенціалу
Здійсненності	Проявляється в тому, що ступінь різноманітності стратегічного потенціалу в рамках обраної місії повинна перевищувати рівень розмаїття стратегічних цілей

Рис. 2. Основні закономірності взаємозв'язку продуктового і ресурсного потенціалу

Список літератури:

1. Беляєва Г. Ресурсозбереження як напрямок підвищення конкурентоспроможності підприємств в загальній системі управління / Г. Беляєва // Екологічний менеджмент у загальній системі управління: тези доповідей Десятої щорічної Всеукраїнської наукової конференції (20–21 квітня 2010 р., м. Суми) / за ред. О. Теліженко. – 2010. – Ч. 1. – С. 20–23.
2. Єршова О. Ресурсозбереження як альтернативний спосіб господарювання на підприємствах АПК / О. Єршова // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1971>.
3. Іпполітова І. Дослідження процесу прийняття управлінських рішень з ресурсозбереження на підприємстві / І. Іпполітова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=5488>.
4. Кондратенко Н. Критерії оцінки ефективності ресурсозбереження / Н. Кондратенко // Наука й економіка. – 2010. – № 4(20). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_4/174-180.pdf.
5. Радчук І. Сутність поняття «ресурсозбереження» та шляхи його впровадження на підприємстві / І. Радчук // Вісник ХНТУ. – 2009. – № 3(36). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vkhdtu/2009_3/30922.pdf.
6. Сотник І. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження: [монографія] / І. Сотник. – Суми: Мрія, 2008. – 230 с.
7. Румянцев А.М., Яковенко Е.Г., Янаев СИ. Инструментарий экономической науки и практики. – Изд. "Знание", М., 2005.
8. Экономическая энциклопедия. "Экономика", М., 1999.
9. Пономаренко Т.В. Проблематика оцінювання економічної стійкості підприємства / Т.В. Пономаренко // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана ; редкол.: В.А. Верба (голов. ред.) [та ін.]. – Київ: КНЕУ, 2016. – Вип. 38. – С. 175-187.

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 4 (10) 2017

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,14
Підписано до друку: 10.10.2017 р. Замов. № 32.10/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.