

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, член Спілки ректорів Європи, член національної спілки журналістів України, перший віце-президент Спілки будівельників України, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Федоренко Станіслав Валентинович, заступник головного редактора, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України, к. т. н., доцент

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Андрощук Геннадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Бендасюк Олег Олександрович, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

Войтович Радмила Василівна, в. о. ректора ІПК ДСЗУ, д-р наук з державного управління, професор

Воронкова Таїсія Євгенівна, професор кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну, к-т екон. наук

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банку, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, академік НАПН України, заслужений працівник освіти України

Гудинський Олексій Дмитрович, професор кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Даций Олександр Іванович, д-р екон. наук, професор, заслужений працівник освіти України

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри Київського національного університету технологій та дизайну, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Козловський Сергій Володимирович, професор кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету ім. В. Стуса (м. Вінниця), д-р екон. наук, професор

Криклій Артур Станіславович, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

Кулків Петро Мусійович, ректор КНУБА, д-р екон. наук, професор, лауреат 2х державних премій в галузі науки та техніки, заслужений працівник освіти України

Кучменко Єлінора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Маршавін Юрій Миколайович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці КНЕУ, д-р екон. наук, професор, заслужений працівник освіти України

Мищенко Катерина Семенівна, доцент кафедри публічного управління та адміністрування ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

Могиляр Олексій Миколайович, д-р екон. наук, професор, ІПК ДСЗУ

Могилар Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Ольшанська Олександра Володимирівна, декан факультету економіки та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Пяківська Марія Станіславівна, начальник відділу статистики та прогнозування Київського обласного центру зайнятості

Поважний Олександр Станіславович, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

Радич Ярослав Федорович, д-р наук з державного управління, професор

Розпутенко Іван Васильович, д-р наук з державного управління, професор

Саблук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, заслужений діяч науки і техніки України

Седих Юрій Іванович, Президент Товариства Дружби «Україна - Болгарія», Член Української Ради Миру, академік, доктор філософії, Почесний доктор права, професор

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Черкасов Андрій Володимирович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, доцент

Чорна Людмила Олександрівна, завідувач кафедри фінансів оподаткування і підприємництва Вінницького інституту конструювання одягу та підприємництва, д-р екон. наук, професор

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентіві України, д-р наук з державного управління, професор

№ 12

грудень 2017

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.)

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКО-МЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

- Index Copernicus (IC);
- SIS;
- Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за збір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 21.12.17 р.

Підписано до друку 21.12.17 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 29,1.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2112/1.

Віддруковано у ТОВ «АКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 12/2017

Економічна
наука

<u>Козловський С. В., Рудковський О. В., Козловський А. В.</u> Концепція управління стійкістю сучасної економічної системи як основа забезпечення її розвитку	4
<u>Манцевич Ю. М.</u> Просторове планування як інструмент футурології	9
<u>Антонюк Л. Л., Черкас Н. І.</u> Провідна роль Китаю у глобальних мережах сектору високих технологій: нова реальність та сучасні виклики	14
<u>Омельчук В. О.</u> Пропозиції щодо розробки нової стратегії житлової політики в Україні	23
<u>Босовська М. В., Ведмігь Н. І., Косар О. В.</u> Теоретичні засади формування ресторанних мереж	27
<u>Малий І. Й., Власенко М. М.</u> Результативність управління публічним сектором в умовах нестабільності	33
<u>Рагіонова І. Ф., Мальковська Ю. Б.</u> Стабільність публічного сектору національної економіки: зміст та оцінювання ..	38
<u>Тютюнник І. В., Решетняк Я. В.</u> Фінансова децентралізація в Україні: можливості та загрози для забезпечення сталого розвитку територіальних громад	43
<u>Тюха І. В., Савчук І. В.</u> Світові тенденції ринку безалкогольних напоїв	48
<u>Кустрич Л. О.</u> Моделювання оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств	52
<u>Халатур С. М., Бровко Л. І., Моруга Т. О.</u> Методологія оцінки ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств	56
<u>Денисов О. Є</u> Концептуальні засади науково-методичного базису забезпечення економічної безпеки галузі в умовах глобалізації	61
<u>Жукова Л. М.</u> Інституційне забезпечення системи державного регулювання економіки країн Східної Європи в умовах членства в ЄС	65
<u>Мамед-заде Эмин Эльдар оглы, Алиев Рамиль Магомедали оглы, Сейид-заде Миргасан Миргашим оглу, Гусейнов Джейхун Паша оглы</u> Механізм впливання інноваційного менеджмента промислових предприємств на фінансову устійність в умовах девальвації	69
<u>Мартиненко О. М.</u> Напрями забезпечення зайнятості молоді в розвинутих країнах	74
<u>Эльшан Зохраб оглы Оруджов</u> Глобальна волатильність і фінансова стабільність	77
<u>Щербань О. Д., Насібова О. В., Сухоруков Р. В.</u> Методи регулювання та оптимізації структури капіталу підприємства	82
<u>Красовська О. Ю.</u> Основні наукові підходи до визначення видів маркетингових активів підприємства	89
<u>Карпенко О. О., Переверзева І. Ф.</u> Європейський досвід формування та функціонування кластерів у приморських регіонах	93
<u>Соболь І. Б.</u> Порівняльний аналіз ефективності діяльності персоналу в будівництві і промисловості України	100
<u>Куйбіга С. В.</u> Модернізація фінансово-економічних регуляторів структурних змін у 2008—2017 роках	104
<u>Реза Али Соурудиан</u> Эхогенные и эндогенные образцы экономического развития компаний "TRACTORSAZI" (производство тракторов) в Иране	112
<u>Крючкова Ж. В.</u> Конкуренгоспроможність аграрних підприємств: сутність та чинники впливу	117
<u>Бублик Л. Я.</u> Сучасний стан споживчого ринку як передумова реалізації державної політики регулювання споживчого кредитування	120
<u>Чукіна І. В.</u> Особливості та значимість механізму управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств	124

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 12/2017

Economy

<u>Kozlovskiy S., Rudkovskiy O., Kozlovskiy A.</u> CONCEPT OF MANAGEMENT OF THE STABILITY OF MODERN ECONOMIC SYSTEM AS A BASIS FOR PROMOTION OF ITS DEVELOPMENT	4
<u>Mantsevych Y.</u> SPATIAL PLANNING AS AN INSTRUMENT OF FUTUROLOGY	9
<u>Antoniuk L., Cherkas N.</u> THE LEADING ROLE OF CHINA IN GLOBAL NETWORKS OF HIGH-TECH SECTOR: A NEW REALITY AND MODERN CHALLENGES	14
<u>Omelchuk V.</u> PROPOSALS FOR THE DEVELOPMENT OF A NEW HOUSING POLICY STRATEGY IN UKRAINE	23
<u>Bosovska M., Vedmid N., Kosar O.</u> THEORETICAL FRAMEWORKS OF RESTAURANT NETWORKS FORMATION	27
<u>Maliy I., Vlasenko M.</u> EFFECTIVENESS OF PUBLIC SECTOR GOVERNANCE IN CONDITIONS OF INSTABILITY	33
<u>Radionova I., Malkovska Yu.</u> NATIONAL ECONOMY PUBLIC SECTOR STABILITY: CONTENT AND ESTIMATION	38
<u>Tiutiunyk I., Reshetnyak Ya.</u> FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE: OPPORTUNITIES AND THREATS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES	43
<u>Tycha I., Savchuk I.</u> WORLD MARKET TRENDS OF SOFT DRINKS	48
<u>Kustrich L.</u> MODELING OF THE RESOURCE POTENTIAL ASSESSMENT ON AGRICULTURAL ENTERPRISES ...	52
<u>Khalatur S., Brovko L., Moruga T.</u> METHODOLOGY FOR ASSESSING LIQUIDITY AND SOLVENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	56
<u>Denysov O.</u> CONCEPTUAL BASIS OF THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION	61
<u>Zhukova L.</u> INSTITUTIONAL PROVIDING OF THE SYSTEM OF THE GOVERNMENT REGULATION OF THE ECONOMY IN THE EAST EUROPE COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF THE MEMBERSHIP IN EU	65
<u>Mammad-zadeh Emin Eldar, Aliyev Ramil Magomed, Seyyid-zadeh Mirgasan Mirkhashim, Guseynov Dzhejchun Pasch</u> THE MECHANISM OF INFLUENCE OF INNOVATIVE MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES ON FINANCIAL STABILITY IN THE CONDITIONS OF DEVALUATION	69
<u>Martinenko O.</u> DIRECTIONS FOR PROMOTING YOUTH EMPLOYMENT IN DEVELOPED COUNTRIES	74
<u>Elshan Zokhrab Orudzhov</u> GLOBAL VOLATILITY AND FINANCIAL STABILITY	77
<u>Shcherban O., Nasibova O., Suhorukov R.</u> METHODS OF REGULATION AND OPTIMIZATION OF ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE	82
<u>Krasovska O.</u> MAIN SCIENTIFIC APPROACHES TO DEFINING THE MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE	89
<u>Karpenko O., Pereverzieva I.</u> THE EUROPEAN EXPERIENCE OF MARITIME REGIONS CLUSTERS FORMATION AND FUNCTIONING	93
<u>Sobol I.</u> COMPARATIVE ANALYSIS OF PERSONNEL EFFECTIVENESS IN THE CONSTRUCTION AND INDUSTRY OF UKRAINE	100
<u>Kuibida S.</u> MODERNIZATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC REGULATORS OF STRUCTURAL CHANGES IN 2008—2017	104
<u>Reza Ali Soroudian</u> EXOGENOUS AND ENDOGENOUS ECONOMIC DEVELOPMENT PATTERNS IN "TRACTORSAZI" COMPANY (TRACTOR MANUFACTURING) IN IRAN	112
<u>Kryuchkova J.</u> COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: ESSENCE AND FACTORS OF INFLUENCE	117
<u>Bybluk L.</u> THE CURRENT STATE OF THE CONSUMER MARKET AS A PREREQUISITE FOR THE IMPLEMENTATION OF THE STATE POLICY OF REGULATION OF CREDIT ACTIVITY ...	120
<u>Chukina I.</u> FEATURES AND SIGNIFICANCE OF MANAGEMENT MANAGEMENT BY AGRICULTURAL ENTERPRISES OF PRODUCTION AND AGRICULTURAL ACTIVITIES	124

С. В. Козловський,

д. е. н., професор,

*професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки,
Донецький національний університет імені Василя Стуса*

О. В. Рудковський,

д. е. н., доцент,

професор кафедри менеджменту, Хмельницький економічний університет

А. В. Козловський,

к. т. н., доцент,

*доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін, Вінницький навчально-науковий
інститут економіки Тернопільського національного економічного університету*

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ РОЗВИТКУ

S. Kozlovskyi,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Entrepreneurship, Corporate and Spatial Economics Vasyl' Stus Donetsk National University

O. Rudkovskyi,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Khmelnytsky Department of Management Economic University

A. Kozlovskyi,

*Ph.D., Associate Professor, Assistant Professor of Humanities and Basic Sciences, Vinnitsa research institute of economy
Ternopil National Economic University*

CONCEPT OF MANAGEMENT OF THE STABILITY OF MODERN ECONOMIC SYSTEM AS A BASIS FOR PROMOTION OF ITS DEVELOPMENT

У статті розглянуто підходи щодо визначення стійкості економічної системи. Досліджено сутність категорії "стійкість економічної системи", її види та запропоновано власне тлумачення "стійкість економічної системи". Проаналізовано значимість оцінки категорії "економічна стійкість". Визначено підходи до управління економічною стійкістю. Наведено основні теоретичні аспекти категорії стійкості економічної системи. Вдосконалено класифікації видів стійкості та факторів впливу на стійкість економічної системи. Запропоновано фактори впливу на забезпечення стійкості економічної системи. Сформульовано значимість оцінки економічної стійкості для різних користувачів інформації. Розроблено структуру моделі економічної стійкості.

In article approaches to definition of stability of economic system are considered. "Stability of economic system", its kinds are investigated essence of categories and own definition is offered to "stability of economic system". It is analysed the importance of an estimation of a category "economic stability". Variants of management are offered by economic stability. Classification of kinds of stability and is modernized by the factor of influence on stability of economic system. The factors influencing the stability of the economic system are proposed. The importance of assessing economic stability for different users of information is formulated. The structure of the model of economic stability is developed.

*Ключові слова: економічна стійкість, концепція, розвиток, види стійкості, фактори стійкості, управління.
Key words: economic stability, concept, development, types of stability, stability factors, management.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією з головних функцій економіки будь-якої країни є забезпечення стійкого її функціонування. Стійкість економічної системи забезпечує економічну безпеку країни, ефективне функціонування галузей економіки, конкурентоспроможність підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Особливо значення набуває поняття стійкості галузей економіки, яка стає одним із визначальних чинників в сучасних умовах світу. Сьогодні зростають роль і значення факторів підвищення економічної стійкості.

Сучасні економічні системи — це системи, у яких число станів, обумовлених впливом факторів розвитку

та взаємозв'язками між ними, комбінаторно дуже велике. Це обставина суттєво впливає на змістовну характеристику факторів і накладає ряд обмежень у процесі їх дослідження. Поняття "комбінаторно" варто визначати як наявність у системі багатьох варіантів різноманітних факторів та комбінаційних зв'язків між ними, які можуть динамічно змінювати стан системи. Порівняння варіантів факторів розвитку та зв'язків між ними на основі їх перебору часто виявляється принципово неможливим. Окрім того, змінюється і сутність самих факторів розвитку, оскільки ці фактори також піддаються змінам. Тому ці фактори одночасно є силою, яка "провокує розвиток", а також є "результатом цього розвит-



Рис. 1. Підходи щодо розгляду поняття економічна стійкість

ку". Проаналізувати, оцінити ці фактори, а тим більше управляти ними дуже складно. Тому нами пропонується розглядати розвиток сучасних економічних систем через категорію економічної стійкості.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Як відомо, проблеми забезпечення економічної стійкості держави, регіонів, окремих галузей економіки, а також дослідження питань, пов'язаних з цією проблемою, відображені в наукових працях багатьох зарубіжних та вітчизняних: Анохіна С.Н., Ареф'євої О.В., Бараненка С.П., Бусленка Н.П., О.М. Балтремус, Іванова В.А., Колодізева О.М., В.О. Козловського, Масленка Ю.В., Павловського М.А., Поліщука А.П., Шандова Н.В., Є.С. Журавківського та інших.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження полягає у розкритті сутності та особливостей стійкості економічної системи, як необхідної умови розвитку економіки країни, узагальнення визначення і обґрунтування напрямів використання поняття "стійкість економічної системи", визначенні факторів впливу на забезпечення стійкості.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Поняття стійкості є фундаментальним, оскільки без нього не можливо реалізувати стан економічного зростання й прогресивного розвитку суспільства. Це поняття стало широко використовуватись в науковій літературі гуманітарної сфери (з економіки і розвитку суспільства) лише в кінці ХХ ст. Тим часом у технічній сфері воно стало широковживаним в кінці ХІХ ст., після того як було визначено поняття стійкості і сформульовано теорему про стійкість і нестійкість технічної системи [1].

Можна відокремити чотири основні підходи до розгляду поняття "економічна стійкість", що існують сьогодні в економічній науці.

Перший підхід передбачає застосування терміна "Steady state" (стійкий стан, стан стаціонарної стійкості), який був введений Р. Солоу і відображає умови динамічної рівноваги економічної системи. В. Ячменьова вважає, що "...стійкість у загальному вигляді зумовлена можливостями внутрішніх енергоматеріальних сил елементів організації, які здатні підтримувати її у межах характерної для неї рівноваги і які відповідно дають можливість організації зберігати структуру і виконувати свої функції стійко, надійно у змінних умовах середовища". Багато науковців, зокрема С. Анохін, І. Бланк, А. Загоруйкін, Б. Колас, О. Колодізев, К. Нужний, В. Роцін, Ю. Сімех, В. Сумин та ін. звертаються до поняття стійкого стану, рівноваги під час дослідження "економічної стійкості" [2—4]. Проте слід зазначити, що термін "стійкість" характеризує процес, пов'язаний із рівновагою, але не є тотожний їй.

Другого підходу щодо розгляду проблеми стійкості на мікрорівні дотримується сьогодні більшість західних науковців. Російські та українські економісти-дослідники такі, як В. Дергачьова, Д. Ковальов і Т. Сухорукова, З. Коробкова, Є. Коротков, А. Шеремет, Ю. Масленко, Н. Кульбака, І. Недін, І. Сенько [5] економічну стійкість підприємств ототожнюють з його фінансовим станом. Фінансова стійкість, на думку представників цього

підходу, формується внаслідок стабільного одержання підприємством прибутків, що створює можливість для вільного маневрування та ефективного використання грошових коштів і сприяє підвищенню ритмічності та надійності процесів матеріально-технічного постачання, виробництва і реалізації продукції.

Третій підхід під час оцінювання стійкості економічної системи виходить з положень концепції стійкого розвитку ("sustainable development"), точкою відліку для розвитку якої є звіт Міжнародної комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку у 1987 році. Нова стратегія розвитку суспільства виходить із пріоритетів майбутнього і її можна визначити як стратегію виживання і неперервного розвитку цивілізації (і країни) в умовах збереження довкілля.

Дотримуються цих поглядів А. Деркач, Л. Мельник, А. Семенов та А. Фадеева, які характеризують стійкий розвиток як такий, за якого економічні, екологічні та соціальні цілі урівноважуються та інтегруються, а темпи економічного росту не перевищують темпів відтворення природних ресурсів, причому основним показником такого розвитку вважається покращання якості життя [6].

Четвертого підходу дотримуються такі відомі економісти, як Дж.С. Міль, Й. Шумпетер, Р. Харррод, Ф. Котлер, Д. Морріс та ін. Серед російських учених поняття стійкого розвитку підприємств пов'язує з поняттям економічного зростання А.С. Воронов, Н.В. Шандова вважають, що "...концепція економічної стійкості полягає в максимальному значенні зростання економіки за мінімального відхилення економічної системи від стану рівноваги" [7]. У цьому підході ми зустрічаємо ототожнення поняття "розвиток" з поняттями "росту", "зростання", які передбачають лише збільшення кількісних, а не якісних характеристик соціально-економічної системи.

Практика реалізації концепції сталого розвитку дозволяє виділити такі основні підходи до управління економічною стійкістю (рис. 2).

1. Системний підхід розглядає економічну стійкість як сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових, які забезпечують збалансований розвиток шляхом встановлення оптимальних кількісних співвідношень між елементами системи та формування сталих структурних зв'язків між ними [8; 9]. Таким чином, управління економічною стійкістю зводиться до забезпечення максимально узгодженої взаємодії усіх елементів та збереження цілісності системи в умовах мінливості зовнішнього середовища.

2. Ситуаційний підхід покликаний виявити закономірності формування економічної стійкості в просторі і часі та розробити комплекс управлінських дій щодо забезпечення динамічної рівноваги у визначений період часу в конкретній ринковій ситуації. При цьому економічна стійкість підприємства розглядається як тимчасове явище, що досягається в процесі постійної взаємодії із зовнішнім середовищем. Накопичені кількісні параметри в процесі еволюції змінюють якісні характеристики системи, внаслідок чого порушується внутрішня узгодженість її елементів. Таким чином, руйнування досягнутої рівноваги змінюється виникненням нових стійких пропорцій, тим самим забезпечуючи економічній системі перехід на якісно новий рівень розвитку.

3. Інтеграційний підхід розглядає економічну стійкість як сукупність економічних систем мікро-, мезо- та макrorівня. Інтеграційний підхід — це підхід дослідження економічних процесів з позицій розгляду сучасної економічної системи, яка є сукупністю економічних систем різного рівня: держави, регіонів, галузей,



Рис. 2. Підходи до управління економічною стійкістю

підприємств тощо. Сучасні економічні системи є складними багаторівневими, багатофакторними, багатокритеріальними відкритими системами, які мають специфічні властивості: цілісність, цілеспрямованість, передбачуваність, самоорганізованість.

Узагальнюючи означенні підходи, можна зробити висновок, що система управління економічною стійкістю передбачає реалізацію комплексу управлінських дій, спрямованих на формування динамічної структури, здатної вести неперервну у часі та економічно успішну щодо досягнення поставлених стратегічних цілей діяльність в умовах постійного впливу факторів зовнішнього середовища, зберігаючи при цьому ознаки цілісності і рівноваги. Управління економічною стійкістю системи — це використання організаційних, економічних, соціальних методів управління, спрямованих на забезпечення економічної стійкості системи.

Для виокремлення специфічних категорій розглянемо основні теоретичні аспекти категорії стійкості. У сучасній вітчизняній і зарубіжній економічній літературі існує декілька підходів до визначення сутності категорії "стійкість". Найбільш поширений полягає в тому що, "стійкість" — якість, що дозволяє системі витримувати зміни параметрів зовнішнього середовища, відмінні від розрахункових. У Словнику української мови "стійкість" визначена як "...здатність витримувати зовнішній вплив, протидіяти чомусь; довго зберігати і виявляти свої властивості, не піддаватися руйнуванню, псуванню тощо" [10; с. 710].

В економічній теорії "стійкість" розглядають як одне з понять концепції економічної рівноваги, згідно з якою досягнення та утримання рівноважного стану в економіці належить до найважливіших мікро- і макроеко-

номічних процесів. Із цієї концепції випливає, що економічні суб'єкти намагаються перевести економічну систему в оптимальний стан, розглядаючи його як рівноважний, котрий у такому контексті асоціюється з поняттям стійкості. У "Великому економічному словнику" категорія "стійкість" трактується як "...сталість, постійність, невідвладність ризику втрат і збитків" [11; с. 770].

Узагальнивши підходи до визначення поняття "стійкість", можна зробити висновок, що більшість авторів виділяють: стійкість економіки, економічна стійкість підприємства, стійкість банку, також фінансову та виробничу стійкість; деякі автори розглядають роботи об'єктів господарської діяльності, стійкість до умов в надзвичайних ситуаціях тощо. Різноманітність видів стійкості зумовлює потребу систематизувати таку класифікацію за ознаками з позицій сучасних умов функціонування та доповнити її новими ознаками як показано на рисунку 3.

Дана класифікація доповнена елементом "економічний потенціал" [26], який розглядається як узагальнена цільова функція, яка характеризує величину накопичених системою економічних ресурсів. Концепцію економічної стійкості варто розглядати з позиції максимального значення зростання економічного потенціалу при мінімальному відхиленні економічної системи від стану рівноваги. Отже, така класифікація стійкості економіки може бути універсальною та адаптована до сучасних умов функціонування економіки. Рівень розвитку кожного виду стійкості впливає на загальну стійкість економіки держави.

Нині є безумовною значимість оцінки рівня економічної стійкості. Приклади значущості оцінки рівня економічної стійкості для різних користувачів наведені в таблиці 1.

У результаті проведених досліджень виявлено, що існує різноманіття класифікацій факторів, видів, типів і критеріїв стійкості економічної системи. Особливого значення у визначенні стійкості економічної системи відіграють фактори впливу на стійкість. Розглядаючи фактори впливу на стійкість економічних систем, можна виокремити запропоновану Пустуєвою Л.А. [12] класифікацію стійкості економічної системи, у якій всі фактори поділяються на три складові: макроекономічні, мезоекономічні та мікроекономічні. Таку класифікацію можна доповнити ще однією категорією "глобальні фактори" (рис. 4).

Відповідно до визначених факторів забезпечення стійкості економічної системи можна виокремити основні її види [13; 14]:

1) зовнішню економічну стійкість, що характеризує здатність системи адаптуватися до впливу природних, економічних, політичних, соціальних, демографічних та виробничо-технологічних факторів зовнішнього середовища;

2) внутрішню економічну стійкість, що характеризує здатність системи забезпечувати відповідність зміни виробничих, трудових, інформаційних, фінансових ресурсів і соціальної сфери найбільш оптимальним рішенням;

3) галузеву економічну стійкість, яка визначає можливість системи встановлювати оптимальні співвідношення при взаємодії з підприємствами у процесі інтеграції інтересів;

4) глобальну економічну стійкість, яка визначає здатність еко-

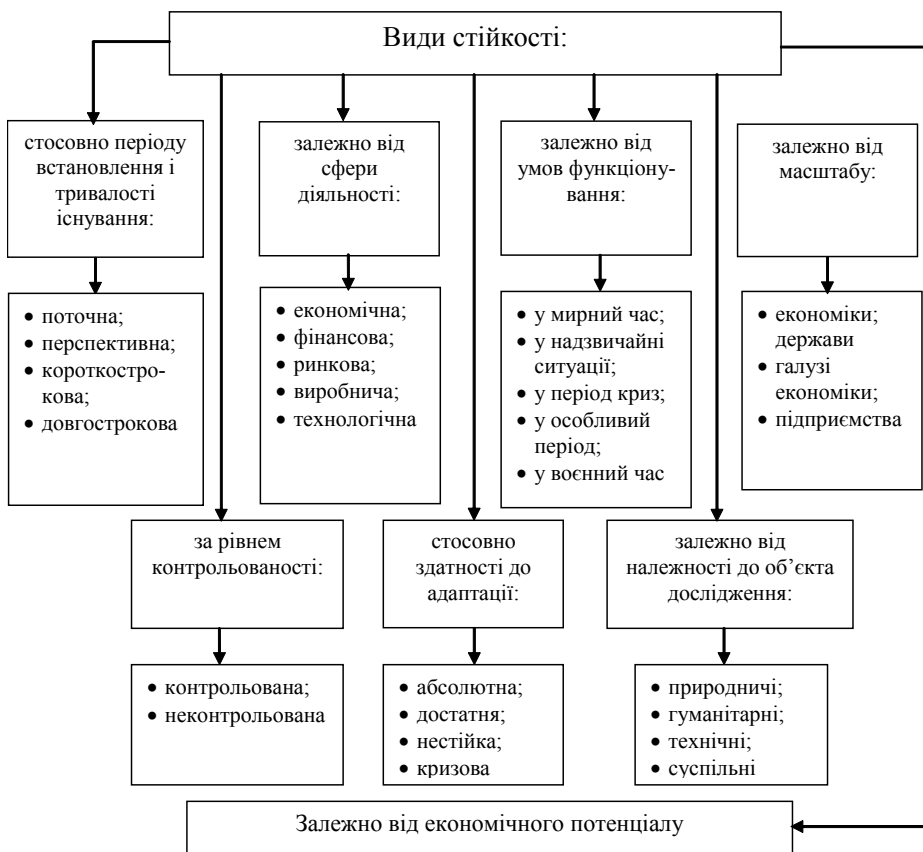


Рис. 3. Види стійкості

Таблиця 1. Значимість оцінки економічної стійкості для різних користувачів інформації

Категорії користувачів	Значимість економічної стійкості
Держава, керівники бізнес-структур	Для оцінки ефективності та ризикованості бізнесу, визначення перспективних напрямів вкладення коштів, гарантій отримання запланованих результатів у майбутньому
Виробники	Для оцінки ефективності використання ресурсів
Споживачі	Для оцінки якості та споживчої вартості продукції
Постачальники	Для прийняття рішення про доцільність короткострокового та довгострокового співробітництва з фірмою
Кредитори	Для обґрунтування доцільності видачі кредитів
Інвестори	Для оцінки ймовірності повернення позикових коштів у процесі формування інвестиційного портфеля
Страхові компанії	Для оцінки ймовірності настання страхового випадку
Інші контрагенти	Для оперативної оцінки надійності та "вигідності" партнерства

номік держав забезпечувати загальний розвиток світової економіки.

Тому концепцію економічної стійкості варто розглядати з позиції максимального значення зростання економічного потенціалу при мінімальном відхиленні економічної системи від стану рівноваги. Ці два основних фактори лягли в основу побудови загальної моделі економічної стійкості (рис. 5), яку пропонується застосовувати в діяльності для оцінки його стану.

У залежності від різних поєднань розглянутих вище факторів визначається той або інший стан економічної стійкості, з яких можна виділити чотири основні групи:

1. Якщо економічна система динамічно розвивається і при цьому зберігає рівновагу своїх елементів, її стан

можна охарактеризувати як відносну економічну стійкість (квадрат 1).

2. Якщо економічна система динамічно розвивається, але ціною внутрішніх диспропорцій, її стан можна охарактеризувати як критичну економічну стійкість (квадрат 2).

3. Якщо економічна система не розвивається і при цьому внутрішній дисбаланс ставить під загрозу її існування, її стан можна охарактеризувати як економічну нестійкість (квадрат 3).

4. Якщо економічна система не розвивається, але при цьому зберігає рівновагу своїх елементів, її стан можна характеризувати як стагнацію (квадрат 4).

Таким чином, найважливішою ознакою стійкості економічної системи є її здатність функціонувати та

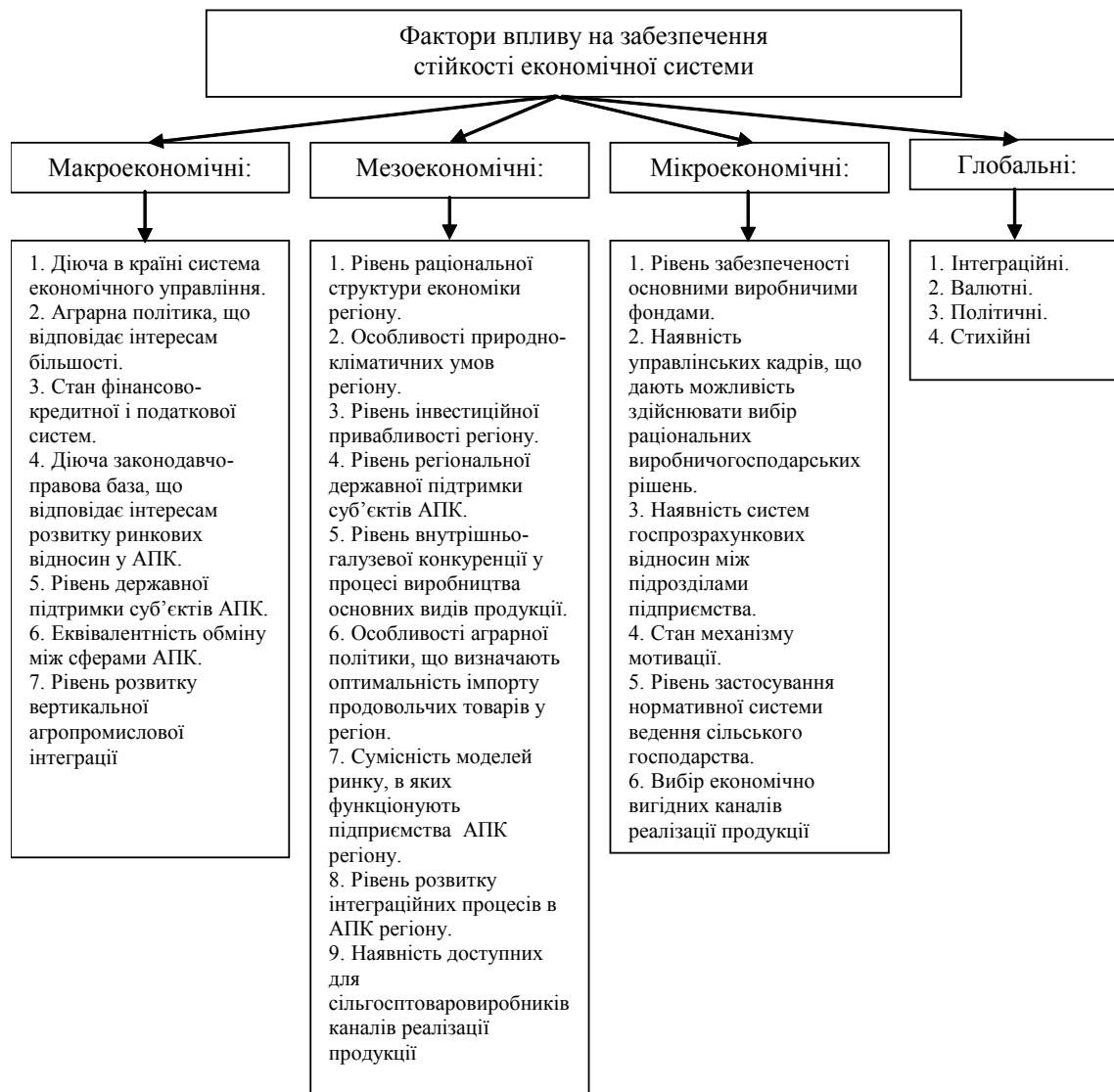


Рис. 4. Фактори впливу на забезпечення стійкості економічної системи

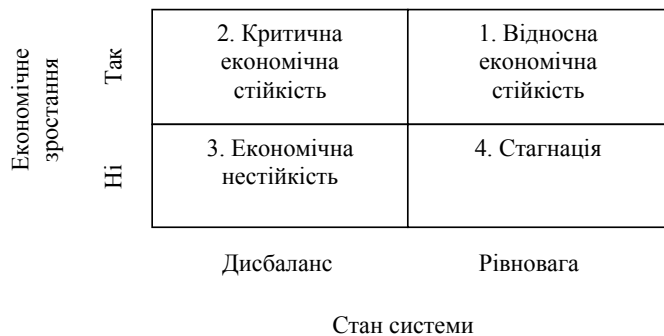


Рис. 5. Модель економічної стійкості

розвиватись в умовах змінюваного внутрішнього і зовнішнього середовища. Тому поділ факторів, що впливають на стійкість, на внутрішні, зовнішні й успадковані, є найсуттєвішим. Тільки інтегрована сукупність дій усіх цих факторів забезпечує цілісність та єдність сукупного й індивідуального економічного відтворення.

ВИСНОВОК

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити певні узагальнення. Будь-яка цілеспрямована система має в процесі свого функціонування виконувати поставлені перед нею завдання. Стійкість можна розглядати як здатність системи зберігати свій стан щодо досягнення запланованих результатів за наявності різних впливів збурення. Збурення можуть викликати тимчасові відхилення координат стану системи у межах задалегідь визначених допусків, але з припиненням впливів стійка система має повертатися у вихідне положення. Більше того, стійкість економічної системи має забезпечуватись у будь-яких умовах і ситуаціях, що виникають як усередині системи, так і в навколишньому середовищі.

Реалізація стійкого функціонування й розвитку економіки держави вимагає, насамперед, розробки науково-обґрунтованої методики оцінки рівня стійкості, визначення системи критеріїв, показників та індикаторів, за допомогою яких можна проводити аналіз стійкості економіки, а також управляти процесом її підвищення.

Література:

1. Павловский М.А., Путята Т.В. Теоретическая механика. — К.: Виша школа, 1985. — 328 с.
2. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях. — Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. — 40 с.
3. Колодизев О.М., Нужний К.М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства // Науч.-техн. сб.: Коммунальное хозяйство городов. — 2007. — № 78. — С. 238—243.
4. Сімех Ю.А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Сер. "Економічні науки". — Т. X. — 2007. — № 1. — С. 12—16.
5. Масленко Ю. В., Кульбака Н. А. Устойчивое развитие предприятия — фактор экономической безопасности [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/kulbaka/lib/s3.htm>
6. Фадеева А.С. Концепция устойчивого развития туризма // Культура народов Причерноморья. — 2006. — № 89. — С. 48—51.
7. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства // Економічний простір: зб. наук. пр. — № 21. — Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. — С. 276—292.
8. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 8 (86). — С. 83—90.
9. Иванов В.А. Концепция управления организационно-экономической устойчивостью промышленного предприятия /

В.А. Иванов // Экономика. Менеджмент. Підприємництво. — 2011. — № 23 (I). — С. 75—80.

10. Словник української мови / Академія наук Української РСР. Ін-т мов-ва ім. О.О. Потебні. Ред.: І.С. Назарова, О. П. Петровська, Л.Г. Скрипник, Л.А. Юрчук. — К.: Наукова думка, 1978. — Т. IX. — 853 с.

11. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилиана. — М.: Институт новой экономики, 1997. — 864 с.

12. Пустуев А.А. Экономический механизм устойчивости в системе управления АПК / А.А. Пустуев, Ф.А. Степанов // Аграрный вестник Урала. — 2008. — № 12. — С. 31—32.

13. Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю: монограф. / С.В. Козловський. — Вінниця: Меркьюрі-Поділля, 2010. — 432 с.

14. Козловський С. В. Забезпечення стійкості та розвитку сучасних економічних систем: моногр. / С.В. Козловський. — Вінниця: ТОВ "Нілан-ЛТД", 2017. — 554 с.

References:

1. Pavlocskiy, M.A. and Putiata, T.V. (1985), *Teoretichna mehanika [Theoretical Mechanics]*, Vusha shokolam Kiev, Ukraine.
2. Anohin, S.N. (2000), *Metodika modelirovaniya ekonomicheskoy ustoychivosti promishlenih predpriyatij v sovremennih usloviyah [Technique of modeling of economic stability of industrial enterprises in modern conditions]*, Saratov, Russia.
3. Kolodizev, O.M. and Nujniy K.M. (2007), "Investigation of the essence and content of economic stability of the enterprise", *Komunalnoe hoziaystvo gorodov*, vol. 78, pp. 238—243.
4. Simeh, Y.A. (2007), "Definition of the concept of competitiveness of the enterprise", *Visnik mijnarodnogo slovianskogo yuniversiteta*, vol. 1, pp. 12—16.
5. Maslenko, Y.V. and Kulbaka, N.A. (2002), "Sustainable development of the enterprise", available at: <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/kulbaka/lib/s3.htm> (Accessed 10 Nov 2017).
6. Fadeev, A.S. (2006), "The concept of sustainable tourism development", *Kultura narodov prichernomoria*, vol. 89, pp. 48—51.
7. Sandova, N.V. (2009), "Estimation of the overall stability of the industrial enterprise development", *Ekonomichnyi prostir*, vol. 21, pp. 276—292.
8. Arefieva, O.V. (2008), "Economic stability of the enterprise: the essence, components and measures for its provision", *Actualnie problem ekonomiki*, vol. 8 (86), pp. 83—90.
9. Ivanov, V.L. (2011), "Concept of management of organizational and economic stability of an industrial enterprise", *Ekonomika. Menejement. Pidpriemnictvo*, vol. 23 (I), pp. 75—80.
10. Nazarova, I. S. Petrovs'ka, O. P. Skrypnyk, L. H. and Yurchuk, L. A. (1978), *Slovník ukraínskoy mowy [Dictionary of the Ukrainian language]*, Naukova dunka, Kyiv, Ukraine.
11. Azrilian, A. N. (1997), *Bol'shoj ekonomicheskyj slovar' [The Big Economic Dictionary]*, Institute for New Economy, Moscow, USSR.
12. Pustuev, A.L. (2008), "The economic mechanism of sustainability in the management system of the agroindustrial complex", *Agrarniy vesnik Urala*, vol. 12, pp. 31—32.
13. Kozlovskiy, S. V. (2010), *Upravlinnia suchasnymi ekonomichnymi systemamy, ikh rozvytkom ta stijkistiu [Management of modern economic systems, their development and stability]*, Merk'iuri-Podillia, Vinnitsia, Ukraine.
14. Kozlovskiy, S. (2017), *Zabezpechinnia stiykosti ta rozvitku suchasnih ekonomichnih system [Ensuring sustainability and development of modern economic systems]*, TOV "Nılan-LTD", Vinnitsa, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2017 р.

Ю. М. Манцевич,
д. е. н., Голова ТОВ "Інститут просторового розвитку"

ПРОСТОРОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФУТУРОЛОГІЇ

Y. Mantsevych,
doctor of economics, Chief of LLC "Institute of Spatial Development"

SPATIAL PLANNING AS AN INSTRUMENT OF FUTUROLOGY

Статтю присвячено дослідженню проблем трансформації життєвого середовища з позицій просторового розвитку суспільства. Часовий ресурс починає відігравати самостійну роль у моделюванні майбутнього стану економіки, території, суспільних відносин. Футуристична складова впливає на процес практичного проектування систем розселення, виробничої бази, природно-екологічних комплексів та інших систем. Особливу увагу автор звертає на законодавчо закріплену вимогу використання застарілих нормативів і методів у просторовому проектуванні, які не узгоджуються з сучасними методами прогнозування розвитку територіальних утворень (регіонів, міст, сіл і їх частин) на віддалену перспективу — 20—25 років. Навіть футурологам важко прогнозувати стан будь-якої суспільної системи на таку віддалену перспективу, а проектувальники змушені це робити не маючи достатніх наукових знань і інструментів.

The article is devoted to the study of the transformation's problems of the living environment from the standpoint of the spatial development of society. Time resource begins to play an independent role in modeling the future state of the economy, territory, social relations. The futuristic component affects the process of practical design of resettlement systems, production bases, natural-ecological complexes and other systems. Particular attention is paid to the legally stipulated demand for the use of outdated standards and methods in spatial design, which are not consistent with modern methods of forecasting the development of territorial entities (regions, cities, villages and their parts) for a long-term perspective — 20—25 years. Even futurologists find it difficult to predict the state of any social system at such a distant perspective, and designers are forced to do this without sufficient scientific knowledge and tools.

Ключові слова: футурологія, просторовий розвиток, містобудування, проектна документація, науковий прогноз, багатоваріантність.

Key words: futurology, spatial development, city planning, project documentation, scientific forecast, multivariate.

Найбільшою небезпекою за часів змін є не самі зміни, а дії відповідно до вчорашньої логіки.

Питер Ф. Друкер

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У жовтні 2016 року громадська організація "Інститут просторового розвитку" провела засідання дискусійного клубу з обговорення концепції зміни часу, перебігу подій, містобудівного простору в сучасних умовах та можливий вплив цих тенденцій на сферу просторового розвитку (за книгою Едвіна Тоффлера "ШОК МАЙБУТНЬОГО") [1]. З основною доповіддю виступив автор цієї статті.

У сучасному світі зростають розбіжності між буденним життям переважної частини населення, діяльністю високотехнологічних компаній, наукової спільноти та здатністю суспільства до усвідомлення можливих наслідків суттєвого розшарування населення за різними параметрами. Прискорення науково-технічного прогресу призводить до ущільнення знань, технологій, здобутків матеріального виробництва. Останнім часом вчені здебільшого звертають увагу на проблеми з пристосуванням людей до швидкої зміни не тільки подій, а й оточення, в якому людина народжується, вчиться, працює і виховує

нащадків. Майнове розшарування різних верств населення і спроби політичної еліти в різні способи зменшити не стільки сам розрив у матеріальному стані, скільки гостроту дискусій, не знімає проблему, а лише приховує її.

При цьому мало хто звертає увагу на значні негативні наслідки майнового розшарування на інші аспекти суспільного життя. Зокрема просторове планування є однією з галузей, які, з одного боку, повністю залежать від рівня соціально-економічного розвитку всієї країни і окремих населених пунктів, а з іншого — має значний вплив на формування суспільної згоди та зниження рівня напруги в суспільстві.

Автор вважає, що просторове планування є одним з найбільш важливих інструментів футурології¹, оскільки сам процес розробки проектів просторового планування має на меті створення моделі майбутнього стану певної території (країни, регіону, населеного пункту або його частини). Просторовий розвиток зосереджений на територіальних аспектах розвитку суспільства, проте нероз-

ривно пов'язаний з усією сукупністю соціальних і економічних відносин, що виникають в ньому.

У ході обговорення доповіді було висловлено ряд пропозицій щодо викладення цього матеріалу для ознайомлення ширшого загалу фахівців, що й стало основою для написання цієї статті з викладенням власного бачення даної проблеми. Автор сподівається, що тема буде належним чином підтримана колегами, і ми будемо мати можливість провести широку дискусію на тему зв'язку футурології і прогнозування майбутнього стану міст і регіонів.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В історичному аспекті варто розглянути роботи Вернадського В.І., який сформулював визначення ноосфери. Фактично ноосфера, на його думку, є тим станом, до якого рухається людство. Це і є глобальний футурологічний прогноз. Варто також звернути увагу на роботу Чижевського О.А. "Земное эхо солнечных бурь", в якій він розраховував алгоритм зміни природного стану Землі, а також циклічності захворюваності, психічного (соціального) збудження людей і, як наслідок, вірогідності виникнення революцій і хаосу (що збігається з двома українськими Майданами).

Прогнозування соціальної поведінки великих мас населення є вкрай важливим для фахівців з просторового планування, але вирішальну роль все ж відіграють тенденції розвитку економіки, а також можливості прогнозування циклічності та етапності зміни економічних формацій. В цьому плані важливими є роботи таких класиків, як Й.А. Шумпетер, В.В. Леонт'єв, Д.М. Кейнс та інші. Варто відзначити і роботи сучасних економістів, які намагаються спрогнозувати подальший розвиток глобальної економіки і визначити стан майбутнього світу. До них варто віднести таких відомих вчених, як З. Бауман, М. Олсон, а також сучасних талановитих дослідників К. Перес, Е. де Сото та ряд інших.

Серед сучасних українських авторів, які часто звертаються до проблематики прогнозування майбутнього, слід відзначити роботи С. Дацюка, Ю. Романенко, Г. Почепцова, О. Роговика, В. Пекара, В. Стуса та ряду інших, які часто друкують свої статті на сайті "Хвиля". Ці публікації охоплюють практично всі аспекти сучасного життя і представляють різноманіття поглядів від помірних до крайніх радикальних.

Окремо варто виділити проект "Український інститут майбутнього", діяльність якого повністю присвячена проблемам прогнозування майбутнього, що випливає з його назви. На погляд автора, це є досить вдалою заміною Інституту стратегічних досліджень, який себе практично вичерпав в якості генератора нових ідей. Варто звернути увагу на те, як себе позиціонує "Український інститут майбутнього" — це незалежний аналітичний центр, який прогнозує зміни та моделює можливі сценарії розвитку подій в Україні в таких сферах, як міжнародна та внутрішня політика; національна безпека та оборона; економіка; правоохорона та судова система; освіта та компетенції майбутнього.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є формулювання ключових проблем просторового розвитку і прогнозування можливих шляхів їх вирішення на основі аналізу сучасних тенденцій зміни суспільних відносин.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Методологічні проблеми.

Впродовж останніх трьох років автор самостійно та у співавторстві з Бистряковим І.К. опублікував ряд статей, які присвячені різним аспектам дослідження сучасних проблем просторового розвитку в нашій державі¹. Зокрема в цих статтях розглянуті проблеми суто просторового планування ("Проблеми просторового розвитку України з позиції поглядів П. Аберкромбі", "Використання простору у площині суспільних перетворень в Ук-

раїні"), а також проблеми, опосередковано пов'язані з просторовим плануванням ("Організація сучасного локального простору життєдіяльності: фактори впливу", "Концептуальні підходи до оновлення містобудівного законодавства"). У зазначених статтях висловлюється занепокоєння щодо зростання невідповідності задекларованих принципів організації просторового розвитку населених пунктів і регіонів та практикою управління цими процесами.

Варто виділити такі основні проблеми сучасного просторового планування:

1) зростання розриву між застарілими науковими концепціями, покладеними в основу просторового розвитку територій, та прискоренням змін соціально-економічного розвитку суспільства;

2) втрата комплексності у сприйнятті політичними елітами проблем просторового розвитку і переважання споживацьких підходів до використання просторових ресурсів;

3) зростання консервації наукових ідей у зв'язку з обмеженнями кількості і географії контактів, яке зумовлене обмеженістю фінансових ресурсів і переорієнтацією з переважно радянського географічного простору на загальносвітовий.

Слід коротко пояснити кожен з наведених тез.

Сучасні нормативні акти базуються на радянському та пострадянському сприйнятті оточуючого світу. Ідеологічною основою більшості українських ДБНів є ВСНІ і СНІПи, які діяли до 1991 року. Питання не в тому, що це погано або добре. Автор вбачає проблему в іншому. Свого часу радянські ВСНІ та СНІПи будувалися на концепціях, перевірих часом, тобто на переосмислених західних урбаністичних концепціях 30—50 років минулого століття. Якщо просто порівняти часові межі, стане зрозуміло, що філософія просторового розвитку України потребує свіжих ідей.

У складноє цю проблему пришвидшення змін соціально-економічного розвитку. Для цього дослідження слід уникати якісних оцінок. Ми лише констатуємо факт — період відносної стабільності розвитку Радянського Союзу після Другої Світової війни до часу його розвалу становив понад 45 років. Поряд з тим впродовж 25 років Україна пережила набуття незалежності, формування олігархічно-кланової структури економіки, два Майдани і одну війну (АТО є фактично бойовими діями). Всі ці події супроводжувалися різкими коливаннями як економічних показників, так і соціальної стабільності.

У таких умовах у системі пріоритетів державного управління просторовий розвиток об'єктивно не міг належати до числа найважливіших. Тому друга проблема просторового планування зумовлена переважно зовнішніми чинниками. Не слід звинувачувати українських олігархів у хижацькому ставленні до просторових ресурсів і намаганні отримати особисті переваги у їх використанні — такі дії зумовлені самою природою капіталістичного (або як його сором'язливо називають, "ринкового") розвитку на етапі первинного накопичення капіталу, і на другому етапі — його перерозподілу. Пасивна поведінка суб'єктів підприємництва щодо певного ресурсу призводить не до його збереження, а лише до того, що цей ресурс захоплює інші більш агресивний суб'єкт. Ці висновки є узагальненням поглядів представників ряду економічних шкіл, починаючи від класичної економічної теорії А. Сміта і закінчуючи найсучаснішими економічними течіями постстеніанства, неокapіталізму, глобалізації, постглобалізації та ряду інших.

Для планомірного регулювання комплексним розвитком держави, з просторовим розвитком включно, має бути сформовано нову потужну економічну школу і досягнуто суспільний консенсус у методах регулювання економікою держави. На жаль, політичні гойдалки не дозволяють сподіватися на швидке вирішення проблеми таким шляхом.

Третя проблема теж не є поверхневою. Більшість українських ВУЗів спробують спростувати твердження про

¹ Футурологія (від лат. futurum — майбутнє та грец. λόγος — вчення) — наука прогнозування майбутнього, в тому числі шляхом екстраполяції існуючих технологічних, економічних або соціальних тенденцій чи спробами передбачення майбутніх тенденцій.

² Всі статті розміщені на персональному сайті автора: <http://mantsevych.in.ua>

консервацію наукових ідей збільшенням контактів з іноземними партнерами. Проте проблема полягає не стільки в арифметичних підрахунках, скільки в оцінці всієї сукупності взаємного впливу на наукових еліт. Об'єктивно оцінивши ситуацію слід зазначити, що взаємного впливу не відбувається. Відбувається участь у, переважно, грантових програмах і вимушена публікація статей у міжнародних наукових виданнях (для захисту дисертації або підтримання рейтингу). При цьому варто поррахувати кількість публікацій у виданнях зі світовими рейтингами і локалізованих виданнях, створених об'єднанням зусиль фахівців постсоціалістичного табору (включаючи країни Прибалтики та Східної Європи).

Отже, втрата комплексності у плануванні і використанні просторових ресурсів є однією з найбільших проблем, яка є узагальненням цілої низки похідних або пов'язаних проблем. Окремо варто зупинитись на проблемі застосування екстраполяції як основного методу прогнозування в сучасному містобудуванні.

Насправді, як зазначено у статті Вікіпедії про футурологію, екстраполяція — лише один з багатьох методів і технік, які використовуються при вивченні майбутнього (таких як сценарії, метод Дельфі, мозковий штурм, морфологія та інші). Футурологія також включає розгляд таких питань, як нормативні або можливі варіанти майбутнього, але її реальний внесок — це поєднання методів екстраполяції і нормативного дослідження для вивчення найкращих стратегій [2].

Нині всі усталені практики містобудівного проектування спираються саме на метод екстраполяції, як на найбільш надійний. Потреби території для розвитку населеного пункту визначаються на основі оцінки інвестиційного потенціалу, розрахунків перспективної чисельності населення, потреби у будівництві житла, розвитку соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури. Наочним прикладом цього є витяг з ДБН Б.1.1-13:2012: "Д.1 Аналіз соціально-економічного та містобудівного розвитку території Автономної Республіки Крим, областей України, окремих частин території України (далі — регіон) здійснюється за системою індикативних показників, які характеризують існуючий потенціал розвитку та розкривають досягнутий ними рівень соціально-економічного, екологічного та планувального розвитку. Поєднаний аналіз блоків і груп цих показників забезпечує виявлення існуючих у регіоні проблем розвитку і є підґрунтям для розроблення заходів з їх вирішення" [7, с. 22].

Все правильно. Тільки з поля зору випадає ряд факторів зовнішнього впливу, які проектувальники не взмозі врахувати, і не через брак професійності, а через проблеми методології.

Точка зору.

Автор вважає подальше домінування методу екстраполяції однією з найбільших загроз подальшому розвитку наукової думки у сфері просторового розвитку і просторового планування, як виду практичної діяльності.

Для більш об'єктивного розгляду даної проблеми варто звернути увагу на певне протиріччя, яке набуває все більш чітких контурів останнім часом — зростанням варіативності оточуючого світу та бажанням суб'єктів управлінської діяльності отримати якомога більш чітке розуміння перспективи. Технічна енциклопедія наводить таке визначення: варіативність полягає в тому, що існуюча реальність відбивається в структурі інформаційного середовища незліченну безліч разів, що створює незліченну безліч таких віддзеркалень, які існують незалежно один від одного [3].

Відомий футуролог Е. Тоффлер наголошує на втраті сучасним світом однозначності сприйняття навіть реальних подій, які відбуваються в поточному часі. Майбутні події можуть прогнозуватись виключно на багатоваріантній основі [1, с. 110]. Один програміст знищує двадцять робочих місць у традиційних галузях і створює нові. Але ніхто не може більш-менш надійно спрогнозувати, скільки саме нових місць буде створено і в яких сферах діяльності. В той же час сучасні експериментальні розробки дають підстави говорити про нові методи та інструменти програмування, які дозволяють створювати програми забезпечення практично без участі живої людини. Про це свідчить переклад статті "Що відбудеться, коли

боти почнуть писати код замість людей?" [4]. Тобто ми стоїмо на порозі нової реальності, коли комп'ютери зможуть створювати комп'ютери без втручання людини, і програмісти, яких звинувачували у знищенні робочих місць, самі стоятимуть на порозі масового безробіття.

У статті Н. Києні "Как будет жить мир без работы в эпоху роботов" [6] розглянуто наслідки зникнення робочих місць на прикладі американського міста Янгстаун (штат Огайо). Його сталеливарний завод відмінно працював, зробивши доходи городян справді високими. Однак після закінчення Другої світової війни виробництво сталі в Америці поступово почало переміщатися за кордон. У 1977 році оголосили про закриття заводу. За п'ять років місто втратило 50 000 робочих місць і дохід в \$ 1,3 млрд. У Янгстауні почалася локальна економічна, культурна і психологічна депресія. Всього за 10 років рівень домашнього насильства виріс у декілька разів, однією з основних причин смерті стали самогубства, а кількість пацієнтів психіатричної лікарні зросла в три рази.

Ці загрози статистичні викладки можуть торкнутися будь-якої галузі. Питання навіть не в тому, що буде в майбутньому, а в тому, що відбувається зараз, і що ми повинні передбачити у своїх прогнозах розвитку міст, особливо враховуючи структуру господарського комплексу України.

Така невизначеність з ключовим показником розрахунку перспективної чисельності населення, професійної орієнтації та рівня доходів робить будь-який прогноз майбутнього стану населеного пункту чи регіону малопридатним для практичного застосування. Ті види діяльності, які нещодавно здавалися рушіями прогресу і світлим майбутнім, виявляються гальмом і обтяженням системи соціального забезпечення. Економісти в світі фіксують те, що галузі, які ми традиційно вважали локомотивами розвитку (у другій половині ХХ-го століття), такі як виробництво металу, автомобілебудування, текстильна галузь, телеком, банкінг, маркетинг — сьогодні такими не є. Вони вже не становлять в жодному вимірі ядро нової економіки, що формується [8].

Варто звернути увагу на дещо більш делікатне використання терміну варіативності Е. Тоффлером на відміну від технічної енциклопедії. Він її тлумачить як багатоваріантність існуючої реальності, що відбивається в структурі інформаційного середовища, виключивши слова про незліченну кількість разів. Ключовими словами є багаті і незліченне.

Сформулювати конкретну програму дій на основі незліченної безлічі варіантів неможливо навіть з технічної точки зору. На відміну від цього багатоваріантність передбачає певні алгоритми оптимізації кількості варіантів, придатних для подальшого опрацювання.

Ще одним цікавим відображенням сучасних поглядів є ідеї Г. Почепцова щодо виникнення в сучасному інформаційному просторі множини правд. Сутність ідеї полягає в тому, що одна і та ж реальна подія сприймається множиною суб'єктів абсолютно по різному, залежно від джерела інформації, набутого життєвого досвіду, освіти, місця в суспільному просторі та багатьох інших факторів [5]. Г. Почепцов формулює думку про згортання правди в одну точку, коли правда і неправда перетворюються у єдину інформаційну подію.

Виходячи з цієї теорії можна перекласти її у сферу просторового розвитку — будь-який прогноз майбутнього стану міста або регіону, зроблений високопрофесійним колективом, і прожект невігласа можуть мати однаково суспільну вагу в залежності від аудиторії, ораторських здібностей доповідача та можливостей залучення на свій бік засобів масової інформації (чи дезінформації).

Можна і далі продовжувати цікавий екскурс сучасними теоріями, проте завданням цієї статті є визначення просторового планування як інструменту прогнозування. Поєднання зазначених ідей у єдиному контексті просторового аналізу може звести дослідника у безвихідь. Тому виникає нагальна потреба у формулюванні ключових визначень сучасного просторового розвитку, таких як мета, основні завдання, очікувані результати таке інше, тобто стандартний набір атрибутів наукового дослідження. Відмінність полягає лише у базових підходах до вивчення проблеми на основі мінливості сучасного світу.

А це виводить на перший план дві важливі методологічні проблеми:

1) перехід просторового планування від екстраполяційного методу прогнозування майбутнього стану території на багатоваріантний;

2) формування інструментарію роботи з багатоваріантністю як стандартним середовищем.

Слід наголосити, що багатоваріантність не може тлумачитися довільно. Ми можемо зануритися в безліч варіантів, а це фактично означає відсутність рішення. Тому важливо напрацювати технологію пофакторного аналізу множини варіантів і виділення тих, які є носіями можливих рішень. Такий шлях веде нас в теорію ігор. Зважаючи, що мало хто з сучасних професійних проектувальників містобудування знає про існування такої математичної теорії, і майже ніхто її не розуміє, цей шлях є доволі сумнівним з наступних причин:

по-перше, результат розроблення документації з просторового планування має бути розрахований на сприйняття не тільки фахівцями, але й пересічними громадянами, інакше він втрачає суспільну цінність;

по-друге, суспільство не може собі дозволити розкіш перервати процес територіального розвитку на час, який знадобиться для пошуку або підготовки мінімальної кількості продуктивних фахівців, з наступними витратами часу для напрацювання прийнятної технології підготовки і прийняття рішень в сфері просторового планування.

Варто розуміти, що зазначені проблеми не є суто українськими. В тій чи іншій мірі вони притаманні більшості країн світу. З цього випливає, що вирішення проблеми лежить у площині інтернаціонального наукового простору і може бути розв'язане об'єднанням зусиль багатьох науковців.

Можливі шляхи вирішення проблеми.

Перед тим, як намагатися знайти вихід зі складної ситуації, варто більш чітко окреслити контури проблеми. На думку автора, найбільшою уваги заслуговують такі аспекти:

1) невідповідність задач і інструментарію полягає в тому, що від документації з просторового планування очікують прогноз стану певної території (країни, регіону) або населеного пункту на віддалену перспективу (двадцять років), а галузеві програми більш-менш надійно дають прогноз розвитку на період один-три роки (у виключних випадках прогноз охоплює десятирічний період і тільки по розрізних показниках);

2) комплексність розгляду проблем (демографія, транспорт, соціальна та інженерно-транспортна інфраструктура, інвестиційні можливості, екологія тощо) потребує наявності високого рівня розуміння проблематики галузевих програм, але таких фахівців в готовому вигляді не випускає жодний ВУЗ (в найкращому університеті ім. Т.Г. Шевченка читають курси з відповідних дисциплін, що дають лише базові знання);

3) вибухове вторгнення математичних методів обробки інформації з просторового планування потребує перегляду цілої низки принципів підходів до формування змісту, складу видів документації, витрат часу на розробку відповідних розділів, набору фахівців, які залучаються до такої роботи, та формулювання вимог до кінцевого продукту.

Доцільно звернути увагу на перший аспект детальніше. Проблема використання даних суміжних сфер суспільних відносин та показників розвитку галузей давно непокоїть автора з погляду на відповідальність за достовірність таких даних і показників, а також можливості використання такої інформації у просторовому проектуванні як вихідних даних. У разі відсутності надійного прогнозу по ключовим показникам відповідальність за узагальнене рішення щодо просторового розвитку все одно покладається на розробників документації. Таким чином, прогалини методології прогнозування або небажання галузевих підрозділів брати на себе відповідальність за прогноз за межами 3—5 — річного періоду переносяться на проектну організацію, яка розробляє відповідну документацію з просторового планування, і вона автоматично стає винною у всіх прорахунках і відхиленнях від прогнозних показників.

Про зазначену проблему не говорять у широкому загалі через досить парадоксальну ситуацію — документа-

ція з просторового планування практично не цікавить органи самоврядування як інструмент фактичного управління територіями. Досить часто документація потрібна для легітимізації рішень, до прийняття яких проектувальники не мають жодного відношення. Фактично відбувається узаконення сумнівних або протиправних рішень органів місцевого самоврядування, прийнятих в попередні роки щодо використання території населеного пункту або регіону.

Радикальна невідповідність наявних можливостей і завдань, які потрібно вирішити, очікувано буде викликати значний супротив певної частини фахівців, які залучені не тільки до проектування, але й до системи управління проектуванням та реалізації документації з просторового планування з різних причин. Треба бути свідомим того, що в короткий період подолати такий супротив практично неможливо, тим більше спираючись на адміністративні методи управління. Тому автор передбачає, що зміни в документації з просторового планування будуть відбуватися через поступову зміну вимог до такої документації з боку замовників.

Нині можна виділити три рівня ієрархії документації з просторового планування: державний, регіональний і місцевий. Всі три рівня документації мають фінансуватися за рахунок відповідних бюджетів. З цього кола замовників документації виключений бізнес. З огляду на це, можливих шляхів вирішення проблеми може бути два:

1 — зверху-вниз, коли держава, яка є замовником Генеральної схеми планування території України, формулює відповідні вимоги при підготовці завдання на проектування та наданні вихідних даних. Таким чином без радикальної і одномоментної зміни законодавства і стандартів держава подає сигнал всім іншим рівням замовників про необхідність внесення коректив у структуру і зміст документації з просторового планування, а також встановлює певні стандарти на таку зміну "де факто";

2 — знизу-вгору, коли найбільш радикально налаштовані органи місцевого самоврядування зрозуміють значне зниження практичної цінності документації, розробленої за усталеними стандартами, і почнуть самостійно шукати можливості вносити зміни в таку документацію через розширення її складу і змісту за рахунок власних ресурсів шляхом зміни завдання на проектування і зміни процедур розгляду і погодження виконаної роботи. При цьому такі відхилення від стандартів можливі як в складі звичайної роботи, так і через замовлення окремої роботи за власною ініціативою. Такі можливості в законодавстві існують. Питання тільки в тому, хто перший наважиться на такий крок.

Перший шлях є більш прийнятним, оскільки у структурі державних витрат збільшення вартості розроблення Генеральної схеми на основі лінійного (екстраполяційного) прогнозування і прогнозування на багатоваріантній основі буде відносно невеликим, а результат визначним.

Другий шлях є більш вірогідним, оскільки окремі міста вже сьогодні мають достатньо ресурсів для переходу на нові методи прогнозування. Але на заваді стає обережність щодо витрат місцевого бюджету і невизначені переваги, які може отримати таке місто. На сьогодні мало хто може переконливо довести саме практичну цінність багатоваріантної оцінки перспективи розвитку населеного пункту. Важливо розділити формальні варіанти освоєння різних напрямів при практично незмінній технології прогнозування (що здійснює і сьогодні більшість професійних колективів) та багатоваріантність як оцінка майбутнього стану всіх ключових параметрів міста в перспективі. Ця стаття присвячена проблемам багатоваріантності як множини майбутніх станів міста.

Проте головним застереженням щодо пошуку можливих шляхів запровадження нових технологій є перехід від багатоваріантної оцінки до одноваріантного тексту програми соціально-економічного розвитку міста або регіону на черговий прогнозний період. Є суттєве занепокоєння з приводу того, що зараз або в найближчий час в місцевих радах з'явиться достатня кількість депутатів, які зможуть неупереджено працювати з багатоваріантністю як нормальним середовищем для підготовки і прийняття рішень щодо просторового розвитку міста. Отже, певний період часу проектувальники будуть стикатись з проблемою адаптації розширення наукової основи до-

кументації з просторового планування до повсякденних проблем життєдіяльності населеного пункту.

Одним з можливих шляхів подальшого розвитку діяльності в сфері просторового планування може бути поступове розширення містобудівних організацій на два типа:

1) консультативно-дорадчі наукові центри, орієнтовані на застосування найновіших технологій для створення футурологічних моделей і розроблення концептуальних прогнозів розвитку населених пунктів і регіонів з відповідним підбором кадрів і обладнання;

2) проектно-впроваджувальні центри, завданням яких буде адаптація концептуальних моделей до умов конкретного населеного пункту або регіону.

Проте можливі будь-які інші варіанти спеціалізації. Адже, якщо ми вже говоримо про варіабельність майбутнього, то вона розповсюджує свою дію на всі сфери суспільного життя, в тому числі і на просторове планування. Футурологія — це не вид діяльності, це спосіб мислення.

ВИСНОВКИ

1. Традиційна формула побудови прогнозу майбутнього базувалася на тезі, що основою є аналіз минулого з точки зору сучасного. Проте новітні теорії формування майбутнього включають ряд положень, які не вписуються в усталені рамки, зокрема теорія "чорних лебедів". Ігнорування подібних нестандартних рішень призводить до неспроможності фахівців передбачити можливі суттєві зміни соціально-економічного розвитку, які виникли в результаті суспільних потрясінь революційного типу.

Спроба проектних інститутів замкнутися в рамках переосмислення західних урбаністичних концепцій 30—50 років минулого століття і вибудовувати на цій основі прогнози розвитку міст і регіонів у сучасних умовах видаються недієздатними. Застосування екстраполяції як основного методу прогнозування в сучасному процесі просторового розвитку приречені на провал. Процес розроблення документації потребує переходу на наукову основу і обґрунтування принципових напрямів подальшого розвитку територіальних утворень як окремої стадії виключно наукової роботи.

2. Невизначеність ключових показників розрахунку перспективної чисельності населення, професійної орієнтації та рівня доходів робить будь-який прогноз майбутнього стану населеного пункту чи регіону малопродатним для практичного застосування. Невідповідність задач і інструментарію полягає в тому, що від документації з просторового планування очікують прогноз стану певної території (країни, регіону) або населеного пункту на віддалену перспективу (двадцять років), а галузеві програми більш-менш надійно дають прогноз розвитку на період один — три роки (у виключних випадках прогноз охоплює десятирічний період і тільки по розрізних показниках).

Запровадження нового підходу до розроблення документації з просторового планування як двохстадійного процесу з виділенням наукового обґрунтування на першому етапі породжує низку суто формальних проблем:

— процедура затвердження наукового звіту як основи для проектно-стадій та відповідальність розробників і експертів за результати наукового дослідження;

— повноваження органу місцевого самоврядування у розгляді наукового звіту як представницького, а не наукового органу;

— можливість застосування слабоформалізованих наукових концепцій у практичній повсякденній практиці органів управління і відповідальність за імплементацію наукових теорій у сферу матеріального світу (фінанси, ресурси, населення, виробництво тощо).

3. Зміна якості документації з просторового планування має бути продиктована потребою в ній. Змінювати потрібно не статус і не зміст документації, а можливості її використання для пошуку суспільного консенсусу у використанні просторового ресурсу. Зараз документація часто використовується для надання видимості правомочності відхиленням від раніше затвердженої містобудівної документації і норм законодавства. Не має значення, на якій методологічній основі і з використанням яких найсучасніших технологій вона розроблена. Важливим є інше — чи може місцева влада робити з територіальними ре-

сурсами те, що вона вважає за доцільне, але з чим не згодна громада?

Перехід просторового планування від екстраполяційного методу прогнозування майбутнього стану території на багатоваріантний потребує не тільки наукового вирішення проблеми, але й пошуку політичних рішень. Формування інструментарію роботи з багатоваріантністю як стандартним середовищем передбачає готовність до його сприйняття не тільки розробників, але й споживачів таких наукових ідей.

Література:

1. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. — М.: ООО "Издательство АСТ", 2002. — 557, [3] с. — (Philosophy).

2. Вікіпедія [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (Accessed 05 February 2017).

3. Технічна енциклопедія TechTrend [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=17297> (Accessed 10 February 2017).

4. Pierno A. What happens when bots start writing code instead of humans / Andrew Pierno, Zuma Ventures // November 26, 2016 2:10 PM [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://venturebeat.com/2016/11/26/what-happens-when-bots-start-writing-code-and-web-development-dies/> (Accessed 12 May 2017).

5. Почепцов Г. Сегодняшний мир столкнулся с новой технологией — "множественностью правд" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hvylya.net/analytics/tech/y-mir-stolknulya-s-novoy-tehnologiyemnozhestvennostyu-pravd.html> (Accessed 21 May 2017).

6. Киеня Н. Как будет жить мир без работы в эпоху роботов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hvylya.net/analytics/tech/kak-budet-zhit-mir-bez-rabotyiv-epohu-robotov.html> (Accessed 25 May 2017).

7. Державні будівельні норми України. Склад та зміст містобудівної документації на державному та регіональному рівнях. ДБН Б.1.1-13:2012. Видання офіційне. — К.: Мінрегіон України, 2012.

8. Промская Н. Технологическое предпринимательство — современные вызовы и мировые тенденции [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hvylya.net/analytics/economics/tehnologicheskoe-predprinimatelstvo-sovremennyye-vyzovy-i-mirovyie-tendentsii.html> (Accessed 28 May 2017).

References:

1. Toffler, E. (2002), *Shock budushego* [Shock of the future], Izdatel'stvo AСТ, Moscow, Russia.

2. Wikipedia (2017), available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (Accessed 15 Nov 2017).

3. TechTrend (2017), "Variability", available at: <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=17297> (Accessed 15 Nov 2017).

4. Pierno, A. and Ventures, Z. (2016), "What happens when bots start writing code instead of humans", available at: <http://venturebeat.com/2016/11/26/what-happens-when-bots-start-writing-code-and-web-development-dies/> (Accessed 15 Nov 2017).

5. Pocheptsov, H. (2016), "Today's world is faced with a new technology — the "multiplicity of truths", available at: <http://hvylya.net/analytics/tech/y-mir-stolknulya-s-novoy-tehnologiyemnozhestvennostyu-pravd.html> (Accessed 15 Nov 2017).

6. Kienja, N. (2015), "How the world will live without work in the era of robots", available at: <http://hvylya.net/analytics/tech/kak-budet-zhit-mir-bez-rabotyiv-epohu-robotov.html> (Accessed 15 Nov 2017).

7. Ministry of Regional Development (2012), *Derzhavni budivel'ni normy Ukrainy. Sklad ta zmist mistobudivnoi dokumentatsii na derzhavnomu ta rehional'nomu rivniakh*. DBN B.1.1-13:2012 [State building regulations of Ukraine. Composition and content of urban planning documentation at the state and regional levels], Ministry of Regional Development, Kyiv, Ukraine.

8. Promskaja, N. T. (2017), "Technological entrepreneurship — current challenges and global trends", available at: <http://hvylya.net/analytics/economics/tehnologicheskoe-predprinimatelstvo-sovremennyye-vyzovy-i-mirovyie-tendentsii.html> (Accessed 15 Nov 2017).

Стаття надійшла до редакції 14.11.2017 р.

УДК 339.5(6)

Л. А. Антонюк,

д. е. н., професор, профектор з наукової роботи,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

Н. І. Черкас,

к. е. н., доцент, докторант кафедри міжнародної економіки,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ПРОВІДНА РОЛЬ КИТАЮ У ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ СЕКТОРУ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ: НОВА РЕАЛЬНІСТЬ ТА СУЧАСНІ ВИКЛИКИ

L. Antoniuk,

Doctor in Economics, Professor, vice-rector for Science and Research,

SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

N. Cherkas,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, International Economics Department,

SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

THE LEADING ROLE OF CHINA IN GLOBAL NETWORKS OF HIGH-TECH SECTOR: A NEW REALITY AND MODERN CHALLENGES

Впродовж останніх трьох декад внаслідок економічної глобалізації відбувалась активна фрагментація світової торгівлі, що передбачала розподіл виробничих мереж у географічних масштабах. Участь у глобальних мережах надає можливості для країн підвищувати рівень спеціалізації у відповідності до відносних порівняльних переваг. Нами проаналізовано розвиток глобальних мереж виробництва і торгівлі у секторі високих технологій та виокремлено роль Китаю у цих процесах. Проаналізовано динаміку експорту високих технологій Китаю у порівнянні із основними країнами-конкурентами. Досліджено показники 20 країн-лідерів міжнародної торгівлі за період 20 років (1995—2015) для оцінки їх конкурентних позицій на світовому ринку з допомогою методу порівняльних переваг Б. Баласси. Проведено оцінку внутрішньогалузевої торгівлі Китаю у високотехнологічному секторі загалом та з основними торговельними партнерами — США та ЄС-28 з використанням індексу Грубеля-Ллойда. Результати засвідчили зростання міжнародної спеціалізації Китаю у секторі високих технологій завдяки активній участі у глобальних мережах виробництва та торгівлі. Проаналізовано чинники сповільнення економічного зростання Китаю та запропоновано напрями першочергових інституційних змін для підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Over the past three decades the accelerating globalization caused active fragmentation of international trade and distribution of production networks worldwide. Participation in global networks allows the countries to increase their level of specialization according to competitive advantages. We analyze the development of global networks of production and trade in high-tech sector and a particular role of China in these processes. The dynamics of high-tech export of China in comparison to its main competitors is analyzed. The data of 20 countries-leaders of international trade for the period of 20 years (1995—2015) was used for analysis of their competitive positions on the world market by the method of comparative advantages of B. Balassa. We perform the estimation of intra-industry trade of China with its main trade partners — USA and EU-28 with the use of Grubel-Lloyd index. The results show the growth of international specialization of China in high-tech sector due to active participation in global networks of production and trade. The factors of economic growth slowdown of China are analyzed and the measures of institutional changes needed to increase the international competitiveness are suggested.

Ключові слова: світова торгівля, глобальні мережі, Китай, сектор високих технологій, відносні порівняльні переваги, індекс Баласси, внутрішньосекторна торгівля.

Key words: world trade, global networks, China, high-tech sector, relative comparative advantage, Balassa index, intra-industry trade.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інтенсивне зростання процесів міжнародної фрагментації виробництва стало основним рушієм глобалізації впродовж останніх десятиліть. На початковому етапі ці процеси охопили електроніку, виробництво

техніки та обладнання, але на сьогодні вже стрімко поширились серед більшості секторів товарів та послуг. Розвиток глобальних виробничих мереж (ГМВ) (англ. GPN — global production networks) та глобальних ланцюгів вартості (ГЛВ) (англ. GVC — global value chains)

став наслідком трьох взаємопов'язаних світових тенденцій. Передусім, завдяки динамічному вдосконаленню технологій, промисловість отримала можливість розподілити етапи створення доданої вартості у просторовому вимірі [1, с. 92]. По-друге, інновації у комунікаціях та логістиці значно зменшили відстань між географічно віддаленими країнами, внаслідок підвищення ефективності, швидкості та можливості контролювати виробництво у географічно віддалених регіонах. Потрете, світові тенденції лібералізації економічної політики усунули значну частину перешкод для іноземних інвестицій та торгівлі [2, с. 9]. Після значного зростання на початку 2000-х років, глобальні мережі та ГЛВ поступово стали основою глобальної економіки [3] і різко змінили засади її функціонування. Глобальне виробництво на сьогодні охоплює щоразу більшу кількість компаній, секторів та країн, а низка країн, що розвиваються, перетворились у потужні економічні сили внаслідок участі у ГЛВ. Провідна роль у глобальних економічних мережах належить Китаю завдяки стимулюванню конкурентних переваг у секторі високих технологій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Східна Азія впродовж останніх десятиліть стала світовим лідером з економічного зростання, особливо в секторі виробництва та експорту високотехнологічних товарів [2]. Утворення та розвиток виробничих мереж у Східній Азії та зокрема в Китаї, є новітнім феноменом, який не може бути повною мірою поясненим з точки зору класичних уявлень і економічних теорій, а тому вимагає поглибленого аналізу [1]. На сьогодні, у світовій літературі питання присвячені вивченню теоретичних аспектів розвитку глобальних мереж цікавлять багатьох дослідників [2—9]. Загалом виникають труднощі аналізу міжнародних торговельних потоків окремої країни, оскільки товари часто включають значну кількість елементів, що були виготовлені за її межами [4, с. 6]. Одночасно залишаються недостатньо дослідженими питання залучення окремих країн або регіонів у ГЛВ та ГЛВ із урахуванням структури міжнародного обміну. Досвід Китаю заслуговує особливої уваги, оскільки країна-лідер за кількістю населення впродовж останніх декад стрімко розвивається і перетворюється на найбільшу економіку світу [5]. Очевидним, виглядає факт, що Китай визначатиме глобальні тенденції [1]. Разом з цим, у Китаї існують системні суперечності, що перешкоджають повноцінній трансформації країни із ролі "виконавця замовлень" для транснаціональних компаній до висококонкурентного "самостійного гравця" [6]. Без подолання відповідних структурних деформацій економічний ріст Китаю може і надалі сповільнюватися, що може стати причиною масштабної кризи [5]. Слід зазначити, що відповідна тематика не отримала належного розвитку в українській економічній літературі, а тому заслуговує на ґрунтовне вивчення, зокрема з використанням методів кількісного аналізу.

Глобальні мережі, які практично зародилися у Східній Азії і набули там на сьогоднішній день найбільшого розвитку, відкривають нові можливості для країн підвищувати свій рівень спеціалізації в різних частинах виробничого процесу, відповідно до їх відносних цінностей та нецінових переваг [2]. Теоретичні та емпіричні виміри відносних порівняльних переваг привертали увагу багатьох вчених [10—14], зокрема для визначення технологічних відмінностей між країнами. Одним із найбільш відомих методів оцінки порівняльних переваг міжнародної торгівлі є індекс запропонований Б. Баласою у 1965 р. [10]. Незважаючи на певні обмеження цього індексу, що стосуються нехтування показника імпорту та особливостей окремих секторів [12, с. 325], індекс Баласи дозволяє відслідкувати відмінності спеціалізації країн на структурному рівні. Для дослідження торго-

вельних потоків нами застосовано аналіз внутрішньо-секторної торгівлі (ВСТ) між групами країн, оскільки ВСТ ототожнюється із інтеграцією торговельних структур та синхронізацією бізнес циклів.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження особливостей участі сектору високотехнологічної продукції Китаю у глобальних мережах світової торгівлі. Досягненню поставленої мети підпорядковано виконання декількох завдань: а) критичний аналіз ролі Китаю у формуванні глобальних торговельних мереж; б) представлення систематизованої характеристики напрямів розвитку глобальних мереж міжнародної торгівлі; в) оцінка спеціалізації високотехнологічного сектору провідних експортерів світу; г) дослідження внутрішньо-секторної торгівлі Китаю із США та ЄС; д) аналіз інституційних змін для підвищення конкурентоспроможності Китаю.

Структура статті відповідає поставленим завданням. Спочатку охарактеризовано позиції високотехнологічного сектору Китаю у світовій торгівлі та подано стислий огляд досліджень відповідної тематики. Надалі належну характеристику отримали основні напрямки розвитку глобальних мереж та чинники сповільнення економічного зростання Китаю у 2015—2016 рр. Статистичне дослідження порівняльних переваг країн-лідерів світової торгівлі та оцінки внутрішньо-секторної торгівлі високотехнологічного сектору Китаю становлять логічний підсумок проведеного дослідження. Статтю завершено висновками та рекомендаціями.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Виникнення та розвиток глобальних виробничих і торговельних мереж відбувалось у межах трьох етапів. На початковій стадії, розподіл виробництва передбачав розміщення окремих невеликих фрагментів виробничого процесу у країнах з низькою вартістю оплати праці та імпорт відповідних комплектуючих для кінцевого продукту (прикладі таких процесів є характерними також для України [16; 17]). Надалі мережі виробництва почали охоплювати багато країн, що брали участь у різних процесах, і це мало наслідком неодноразові перетини кордону різних складових продукту перед кінцевою комплектацією [2, с. 66]. Після встановлення тісних зв'язків у глобальних мережах, виробники розвинених країн розпочали переміщення кінцевого виробництва за кордон, щоб отримати перевагу від нижчої вартості робочої сили, або ринку збуту.

Особлива роль у формуванні глобальних мереж та ланцюгів вартості належить Китаю [15]. Починаючи з 90-их років минулого століття Китай стрімко наростив експорт сектору високих технологій і у 2007—2008 роках перегнав за цим критерієм багаторічного лідера — США (рис. 1). Справді, динаміка цього показника є вражаючою, однак потребує детальнішого аналізу питання у чому сильні сторони і слабкості експорту Китаю, чому західні фірми остерігаються інвестувати у високотехнологічні інновації і які перспективи Китаю у глобальних мережах у найближчі роки та десятиліття.

Безумовно, надзвичайна динаміка росту експорту Китаю привернула значну увагу науковців та політиків промислових країн та країн, що розвиваються. Успіхи Китаю як лідера високотехнологічного експорту, широко проаналізовано у наукових працях та періодиці [19—24]. Одним із напрямів досліджень є вивчення чинників феноменального зростання за допомогою гравітаційної моделі [25, с. 175], та з урахуванням впливу глобалізації та ролі транснаціональних корпорацій у розвитку ГЛВ та ГЛВ [22, с. 753]. Багато дослідників вивчали питання чи справді Китай витіснив конкурентів

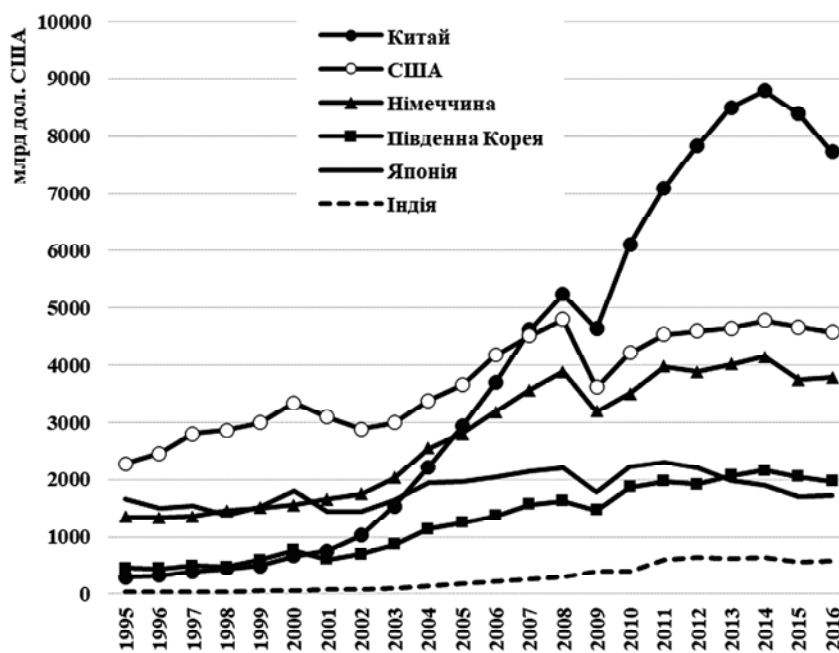


Рис. 1. Експорт сектору високих технологій, 1995–2016 рр.

Примітка: використано узагальнену групу високотехнологічної продукції (англ. High-skill and technology-intensive manufactures) згідно Standard International Trade Classification (SITC) Rev. 3 [18].

Джерело: за даними UNCTADSTAT.unctad.org [18].

на світовому ринку високотехнологічної продукції. Зокрема із використанням гравітаційної моделі для панельних даних двосторонньої торгівлі, доведено, що країни Південно-Східної Азії поступаються Китаю, одночасно спостерігається компліментарність експорту з високотехнологічним сектором промислово-розвинених країн [26, с. 8]. У дослідженні чинників експорту високих технологій Китаю, отримано результат, що, незважаючи на значні обсяги експорту, сальдо зовнішньої торгівлі для окремих груп сектору високих технологій є негативним [27, с. 112]. Беручи до уваги розподіл глобального виробництва у мережах світових корпорацій, варто зазначити, що валова додана вартість створена в Китаї залишається порівняно невеликою [5, с. 9].

За своїми обсягами економіка Китаю вийшла на друге місце у світі, а за показниками експорту вже давно є лідером [18]. Цілком зрозуміло, що Китаю у найближчі десятиліття визначатиме глобальні тенденції виробництва та торгівлі. Саме експортна орієнтація свого часу забезпечила стрімке зростання, однак зараз стає серйозною загрозою для подальшого економічного розвитку. Темпи зростання ВВП Китаю в 2016 р. становили 6,7% (6,9% у 2015; 7,3% у 2014 р.), що є найнижчим показником за останні 25 років. Аналітики агентства Bloomberg [28] вважають, що основні чинники сповільнення економічного зростання Китаю у 2015–2016 рр. були зовнішніми (1), або наслідком реформ уряду у напрямку сталого розвитку (2–7):

1. Зниження попиту у країнах Єврозони. Кризові явища у країнах ЄС, що є вагомим торговельним партнером, обмежили можливості імпорту з Китаю.

2. Зростання вартості робочої сили. Підвищення рівня заробітної плати знижує конкурентоспроможність експорту, зокрема це стосується вищого керівництва (англ. Top management), де оплата праці прирівнюється, або перевищує показники США, Австралії та Європи [26].

3. Контроль якості. Впровадження/підвищення стандартів якості має наслідком ріст додаткових витрат.

4. Захист навколишнього середовища. Забруднення довкілля Китаю досягло критичного значення, що вимагає посилення контролю над викидами.

5. Орієнтація на внутрішній ринок. У Китаї поступово впроваджується концепція виробництва, що орієнтується на внутрішнього споживача, на відміну від експорто-орієнтованої економіки [27]. Оскільки внутрішнє споживання на душу населення в Китаї на сьогодні є невисоким, у порівнянні із розвиненими країнами, пожевлення внутрішнього споживання розглядається як основний "резерв" для економічного росту.

6. Роль середнього класу. Середній клас Китаю зростає найбільш динамічно у світі і є вагомим споживачем, зокрема у секторі послуг.

7. Реформи та боротьба з корупцією. Урядові реформування та жорсткі методи боротьби з корупцією (ув'язнення багатьох чиновників, представників великого бізнесу та громадських активістів) спричинили підвищення обережності іноземних інвесторів, які остерігаються надмірного втручання держави під виглядом антикорупційної програми (явище відоме у літературі як "антикорупційний парадокс") [28].

Серед головних загроз економічного розвитку Китаю вчені відзначають недостатній розвиток внутрішнього ринку, а тому високу залежність від експорту і можливого глобального економічного сповільнення чи протекціоністських заходів з боку провідних імпортерів китайської продукції (ЄС та США) [6, с. 88]. Крім того, у країні залишається відносно високий рівень втручання уряду у бізнес і можливість застосування адміністративного тиску. Можливо, найголовніше, що стримує масштабні НДДКР проекти західних компаній у Китаї — це слабкий захист інтелектуальної власності [22].

Важливо відзначити, що Китаю поступово нарощує власний науково-технічний потенціал, зокрема свідченням цього є динамічне зростання наступних показників: а) видатки на НДДКР; б) науково-технічний персонал; в) кількість та якість наукових публікацій (у т.ч. цитування у світових науко-метричних базах) та г) патенти на ліцензії [20]. Для успішної реалізації науково-технічного потенціалу, важливим чинником є захист прав інтелектуальної власності [19]. Крім того, Китаю повинен ефективно протидіяти відтоку кваліфікованих кадрів до США, Європи та країн Азії, у першу чергу Південної

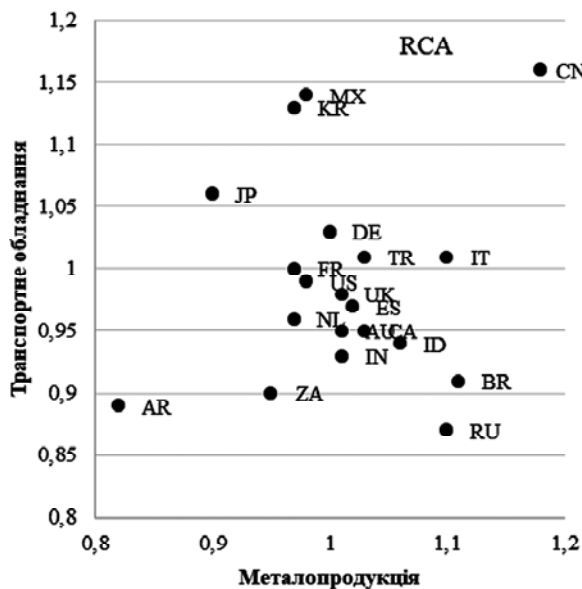


Рис. 2а. Індекс Баласси для міжнародної торгівлі у секторі транспортного обладнання та металопродукції, 1995–2015 рр.

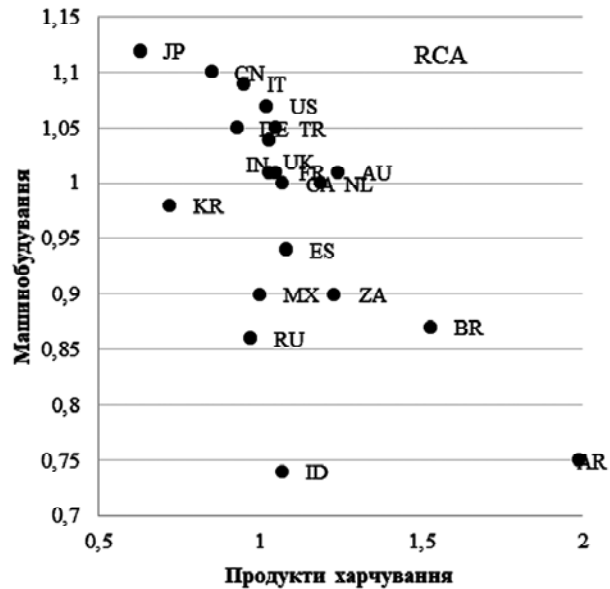


Рис. 2б. Індекс Баласси для міжнародної торгівлі у секторі машинобудування та харчової промисловості, 1995–2015 рр.

Примітка: тут і далі для позначення країн використано міжнародні коди ISO2: AR — Аргентина, AU — Австралія, BR — Бразилія, CA — Канада, CN — Китай, DE — Німеччина, ES — Іспанія, FR — Франція, ID — Індонезія, IN — Індія, IT — Італія, JP — Японія, KR — Корея, MX — Мексика, NL — Нідерланди, RU — Росія, TR — Туреччина, UK — Великобританія, US — США, ZA — Південна Африка.

Джерело: розраховано авторами за даними UNCTADSTAT.unctad.org [18].

Кореї та Японії. Слід зазначити, що це частково вдається, оскільки рівень заробітної плати кваліфікованих працівників у Китаї останніми роками стрімко зріс [22]. Крім того, існують державні програми заохочення повернення науковців, які працюють у західних університетах: створюються нові сучасні лабораторії, пропонується заробітна плата відповідно до світових стандартів.

Таким чином, вивчення особливостей економіки сучасного Китаю у контексті порівняльних переваг із представниками двадцятки провідних економік світу та викликів, які перед нею виникають, має важливе наукове та практичне значення.

Для аналізу порівняльних переваг країн нами використано дані ЮНКТАД (UnctadStat) Конференції ООН з торгівлі та розвитку [18] за період 1995–2015 рр. Оцінка проводилась для 20 країн, які займали передові позиції у світовій торгівлі впродовж досліджуваного періоду. Для розподілу товарних груп нами використано міжнародну класифікацію CHELEM¹ розроблену Французьким центром дослідження світової економіки (CEPII).

У нашому дослідженні для оцінки конкурентоспроможності ми використовуємо концепцію порівняльних переваг. Індекс Баласса (англ. Balassa index) [10] є одним із найбільш вживаних у літературі методів визначення порівняльних переваг країни у експорті певної групи товарів (тобто спеціалізації) у порівнянні із іншими країнами світу чи відповідного регіону. Індекс визначається за такою формулою:

$$RCA_{ikt} = \frac{x_{ikt} / X_{it}}{x_{akt} / X_{at}} \quad (1)$$

де RCA_{ikt} — індекс порівняльних переваг країни i у товарному секторі k у проміжок часу t ; x_{ikt} — експорт країни i у товарному секторі k у проміжок часу t ; x_{ikt} — загальний експорт країни i у проміжок часу t ; x_{akt} — експорт країн регіону a у товарному секторі k у проміжок часу t ; X_{at} — загальний експорт країн регіону a у проміжок часу t . Якщо індекс Баласси > 1 , країна має порівняльні переваги у певному секторі. Якщо індекс менше одиниці, то країна не має порівняльних переваг (або має порівняльні недоліки) у певній товарній групі по відношенню до відповідної вибірки країн.

Розрахунок індексу Баласси для секторів високотехнологічних (машинобудування, транспортне обладнання) та низько-технологічних (металопродукція та харчова промисловість) ілюструють рисунки 2а та 2б. Порівняльні переваги Китаю у експорті транспортного обладнання та машинобудування значно перевищують показники інших країн. До переліку країн, що володіють перевагами у міжнародній торгівлі транспортним обладнанням належать: Мексика, Південна Корея, Японія, Німеччина, а також Італія та Туреччина. У секторі машинобудування Китай поступається лише Японії, далі слідує Італія та США. У харчовому секторі чимало країн із даної вибірки демонструють порівняльні переваги, окрім Японії, Південної Кореї, Китаю та Німеччини.

Індекс Баласси країн-лідерів світової торгівлі у секторах електричного обладнання та мінеральних продуктів демонструє рисунок 2в. Ми спостерігаємо високі позиції індексу RCA Південної Кореї, Китаю, Мексики та Японії (високотехнологічний сектор) та Бразилії і Росії (низько-технологічний сектор — мінеральні продукти). У секторі текстилю також помітно домінує Китай, поруч із Туреччиною (рис. 2г).

¹ CHELEM — фран. Comptes Harmonisés sur les Echanges et L'Economie Mondiale; CHELEM database (англ. International trade flows, balances of payments and world revenues) <http://www.cepii.fr>. [30]. База даних CHELEM (Міжнародні торговельні потоки, торговельні баланси та світові доходи), розроблена CEPII (Центр дослідження світової економіки, м. Париж), визнається однією із найбільш точних інструментів аналізу глобальних економічних тенденцій. Побудова такої бази даних враховує необхідність постійно адаптуватися до нових технологій та перетворень, пов'язаних із глобальними геополітичними тенденціями, а також до змін, що стосуються національних або міжнародних джерел [11].

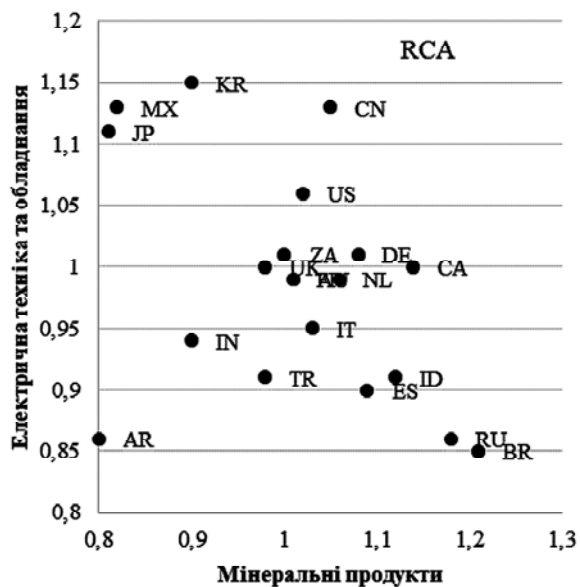


Рис. 2в. Індекс Баласси для міжнародної торгівлі у секторах електричного обладнання та мінеральних продуктів, 1995–2015 рр.

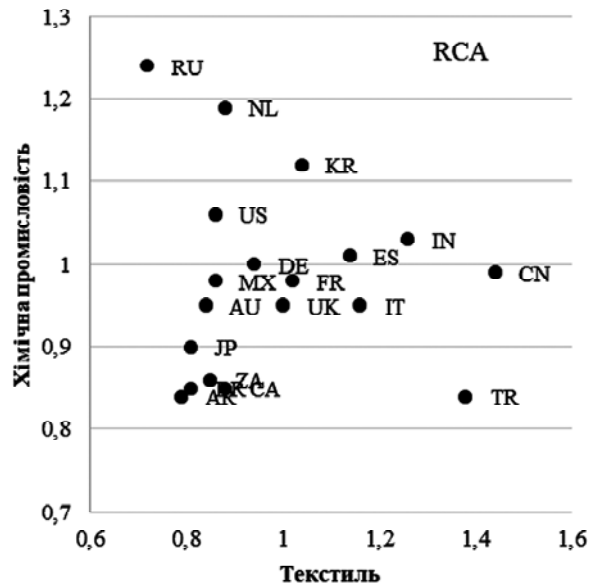


Рис. 2г. Індекс Баласси для міжнародної торгівлі у секторах текстилю та хімічної промисловості, 1995–2015 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними UNCTADSTAT.unctad.org [18].

Таблиця 1 узагальнює статистичний розподіл індексу Баласси для вибірки країн. Серед них 13 країн є учасниками ОЕСР (Австралія, Канада, Франція, Німеччина, Італія, Японія, Південна Корея, Мексика, Нідерланди, Іспанія, Туреччина, Великобританія, США) та сім країн, що не є учасниками ОЕСР (Аргентина, Бразилія, Китай, Індія, Індонезія, Росія, Південна Африка). Варто відзначити, що відмінності індексу Баласси між країнами, що не належать та належать до ОЕСР є незначними і сучасні тенденції перерозподілу глобальних мереж виробництва і торгівлі щоразу зміщують порівняльні переваги у напрямку країн, що розвиваються.

Рисунок 3 зручно ілюструє відмінності у порівняльних перевагах міжнародної торгівлі між країнами у секторах високо-технологічної та не високотехнологічної продукції. Китай займає лідерські позиції в обох секторах з перевагою у експорті високих технологій. Країни

що спеціалізуються у низько-технологічному секторі — Росія, Бразилія, Аргентина та Індонезія.

Початково, Китай розвивався як країна з можливостями здешевлення вартості виробництва для експорту. Вагома роль у стимулюванні високотехнологічного експорту належить створенню вільних економічних зон (ВЕЗ), що передбачали залучення світових технологічних компаній [32]. Поступово вимоги до якості підвищувалися, розбудовувалась інфраструктура, підвищувалась кваліфікація інженерних та технічних кадрів, а також ефективність менеджменту [32, с. 25—26]. Паралельно із зростанням науково-технічного потенціалу і кваліфікації працівників зростає також і якість продукції [20]. Китайські фірми, які виробляли товари для провідних європейських та американських брендів усвідомили, що вони можуть якісно конкурувати із світовими лідерами. На сьогодні розвиток освіти, інфраструкту-

Таблиця 1. Статистичний розподіл Індексу Баласси (RCA)

	Високотехнологічний сектор				Невисокотехнологічний сектор			
	Середнє значення	Стандартне відхилення	Мін.	Макс.	Середнє значення	Стандартне відхилення	Мін.	Макс.
Аргентина	0,83	0,07	0,75	0,89	1,02	0,38	0,79	1,99
Австралія	0,98	0,03	0,95	1,01	0,99	0,12	0,84	1,24
Бразилія	0,88	0,03	0,85	0,91	1,07	0,26	0,81	1,53
Канада	0,98	0,03	0,95	1,00	1,01	0,12	0,85	1,21
Китай	1,13	0,03	1,10	1,16	1,11	0,18	0,85	1,44
Франція	1,00	0,01	0,99	1,01	1,00	0,02	0,97	1,05
Німеччина	1,03	0,02	1,01	1,05	1,01	0,06	0,93	1,11
Індія	0,97	0,06	0,93	1,04	1,02	0,11	0,90	1,26
Індонезія	0,86	0,11	0,74	0,94	1,04	0,15	0,82	1,27
Італія	1,02	0,07	0,95	1,09	1,02	0,10	0,90	1,16
Японія	1,10	0,03	1,06	1,12	0,88	0,12	0,63	1,01
Півд. Корея	1,09	0,09	0,98	1,15	0,95	0,14	0,72	1,12
Мексика	1,06	0,14	0,90	1,14	0,95	0,10	0,78	1,07
Нідерланди	0,98	0,02	0,96	1,00	1,03	0,11	0,88	1,19
Росія	0,86	0,01	0,86	0,87	1,08	0,18	0,72	1,29
Півд. Африка	0,94	0,06	0,90	1,01	0,99	0,13	0,85	1,23
Іспанія	0,94	0,04	0,90	0,97	1,04	0,07	0,94	1,14
Туреччина	0,99	0,07	0,91	1,05	1,01	0,17	0,79	1,38
Великобританія	1,00	0,02	0,98	1,01	1,00	0,08	0,90	1,19
США	1,04	0,04	0,99	1,07	1,01	0,08	0,86	1,13
ОЕСР	1,01	0,02	0,98	1,02	0,98	0,02	0,94	1,02
Не ОЕСР	0,90	0,05	0,83	0,94	1,03	0,11	0,87	1,24

Джерело: розраховано авторами за даними UNCTADSTAT.unctad.org [18].

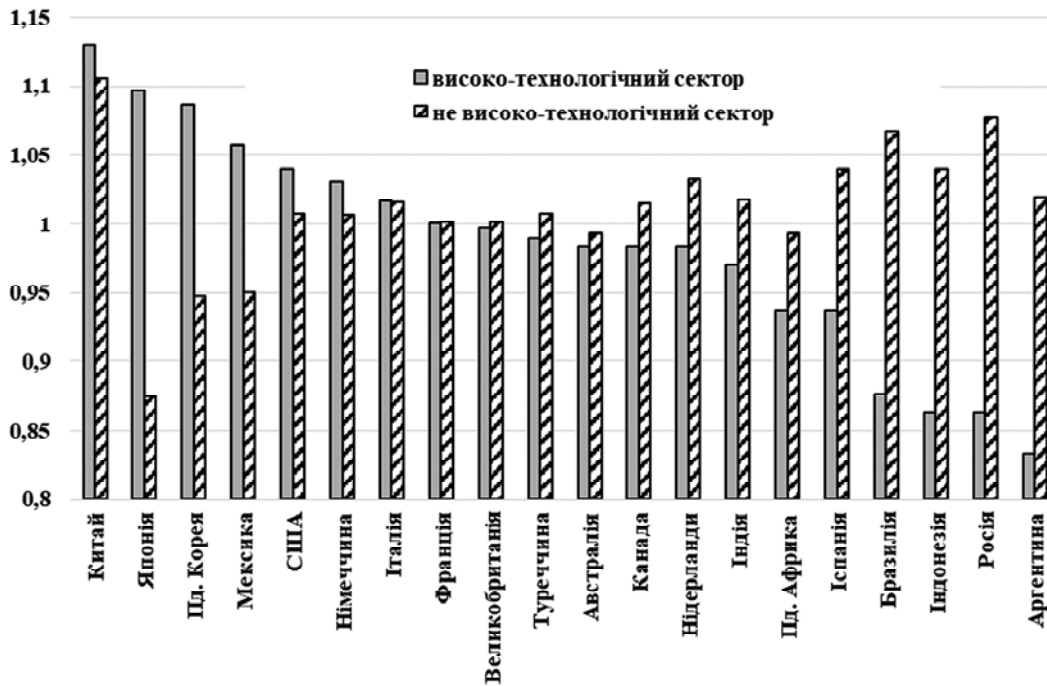


Рис. 3. Індекс Баласси для міжнародної торгівлі у секторах високотехнологічної та невисокотехнологічної продукції, 1995—2015 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними UNCTADSTAT.unctad.org [18].

ри, логістики і технологій дозволив Китаю стати лідером з експорту високотехнологічних товарів у світі, принаймні за валовими показниками, і, що важливо, маркування "Made in China" вже не є синонімом низької якості та дешевої ціни [15].

Сучасний технологічний товар, який виготовлено в Китаї, не поступається суттєво якістю європейським чи американським відповідникам, але має часто більш привабливу ціну. Однак стає зростання ВВП Китаю на рівні не нижчому 6—7% щорічно природним чином призвело до покращення добробуту населення, підвищення заробітної плати і, відповідно, подорожчання вартості виробництва. Нестабільність у Європі, криза в Росії, глобальне сповільнення економічного росту, а відповідно і попиту на китайські товари ставлять під сумнів подальший стрімкий ріст китайської економіки загалом та експорту зокрема.

Внутрішньо-секторна торгівля (ВСТ) викликала значне зацікавлення дослідників міжнародної торгівлі, зокрема питання обміну продукцією з однаковими якісними характеристиками. Оцінка ВСТ базується на аналізі торговельних потоків між країнами для кожної товарної позиції [33]. Для економічно розвинених країн

характерними є вищі показники ВСТ, у порівнянні з країнами, що розвиваються [14, с. 135].

З метою аналізу торговельних потоків Китаю у високотехнологічному секторі загалом та з основними партнерами — США та ЄС-28, нами досліджено показник ВСТ (англ. IIT — Intra-industry trade). Розрахунок виконано з допомогою індексу Грубеля-Ллойда [34]:

$$IIT_{ikt} = \frac{(X_{ikt} + M_{ikt}) - |X_{ikt} - M_{ikt}|}{X_{ikt} + M_{ikt}} \quad (2),$$

де IIT_{ikt} — показник внутрішньосекторної торгівлі (індекс Грубеля-Ллойда) країни i у товарному секторі k у проміжок часу t ; X_{ikt} — експорт країни i у товарному секторі k у проміжок часу t ; M_{ikt} — імпорт експорт країни i у товарному секторі k у проміжок часу t ; $0 \leq IIT_{ikt} \leq 1$. Якщо $IIT_{ikt} = 1$, уся торгівля розглядається як внутрішньосекторна. Таке явище спостерігається, якщо країна експортує таку ж кількість товарів, скільки вона імпортує ($X_{ikt} = M_{ikt}$). Якщо $IIT_{ikt} = 0$, відповідно внутрішньосекторна торгівля відсутня (країна або лише експортує або імпортує певний групу товарів). Для розрахунків використано базу даних UnctadStat [18]:

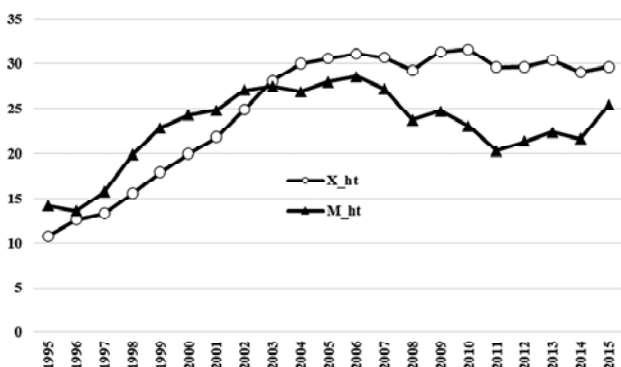


Рис. 4а. Високотехнологічний експорт (X_{ht}) та імпорт (M_{ht}), у % до загального експорту/імпорту Китаю, 1995—2015 рр.

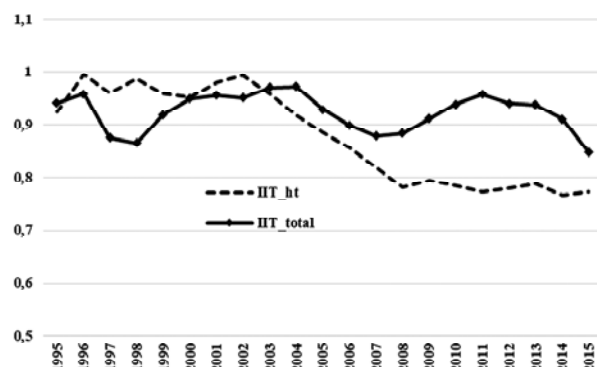


Рис. 4б. Індекс Грубеля-Ллойда Китаю для загальної торгівлі (IIT_{total}) та високотехнологічного сектору (IIT_{ht}), 1995—2015 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними UNCTADSTAT.unctad.org [18].

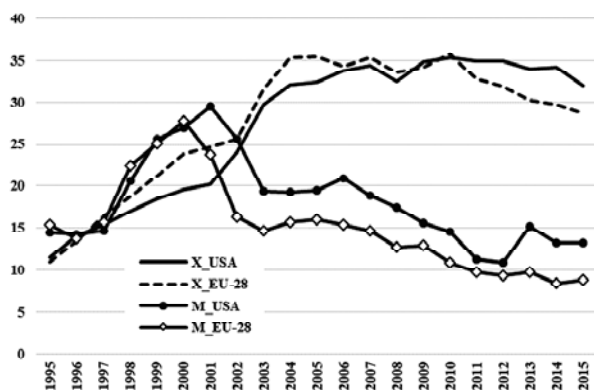


Рис. 5а. Експорт (X_USA, X_EU-28) та імпорт (M_USA, M_EU-28) Китаю, партнери: США, ЄС-28, високотехнологічний сектор, у % до загального експорту/імпорту, 1995–2015 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними UNCTADSTAT.unctad.org [18].

торговельна структура товарами із розподілом за групами продуктів та партнерами (англ. Merchandise trade matrix — product groups, exports and imports, by partners in thousands of dollars), у динаміці, за період 1995–2015 рр.

До 2003 р. у Китаї імпорт високих технологій переважав експорт (рис. 4а), що свідчить про інвестиційний характер імпорту обладнання. Надалі експортна орієнтація економіки стимулювала зростання експорту із заміщенням певної частини імпортованих компонентів. Результати дослідження індексу Грубеля-Ллойда вказують на високий рівень ВСТ загальної торгівлі Китаю (46). У високотехнологічному секторі у 1995–2003 рр. міжнародний обмін технологіями Китаю був близький до рівноважного, а у 2007–2015 роках індекс стабілізувався на рівні 0,8, що є доказом нарощування міжнародної спеціалізації Китаю.

Сучасна світова торгівля зосереджена у глобальному трикутнику — "США — ЄС — Азія". Серед країн Азійського регіону за показниками експорту та імпорту домінує Китай [18]. Починаючи з 2001—2002 рр. сальдо торгівлі високотехнологічною продукцією Китаю стає позитивним із чіткими тенденціями росту експорту (рис. 5а). Впродовж останнього десятиріччя Китай постачає до США та ЄС близько 60–70 % високотехнологічного експорту. Світова криза 2009 р. сповільнила динаміку цього показника, що відображено у циклах ділової активності світових лідерів торгівлі. Досить цікавими є результати розрахунків індексів ВСТ для основних торговельних партнерів Китаю — ЄС-28 та США (рис. 5б): із імпортера технологій Китай перетворюється на експортера, що стало можливим завдяки активній участі у глобальних мережах виробництва та ланцюгах вартості.

Переваги Китаю як "фабрики світу" у вигляді дешевої робочої сили та ліберального законодавства у сфері охорони довкілля вже стають неактуальними, тому для продовження існуючих темпів економічного зростання необхідними є структурні реформи [19, с. 584]. Китай потребує розвитку інституцій, стимулювання інноваційної діяльності та розвитку внутрішнього ринку, однак це вимагає суттєвих інвестицій і передбачається, що відбудеться подорожчання практично усіх видів виробництва у Китаї, що знизить його міжнародну конкурентоспроможність за ціновим фактором. На думку авторів дослідження "Бізнес Китаю на роздоріжжі: інституції, інновації та міжнародна конкурентоспроможність" [19, с. 585], головною перешкодою для успішного розвитку Китаю на основі інноваційно-інвестиційної моделі є значна залежність бізнесу від адміністративного впливу держави, проблеми з верховенством права і недостатній рівень захисту прав інтелектуальної власності. Таким чином, основними напрямками пер-

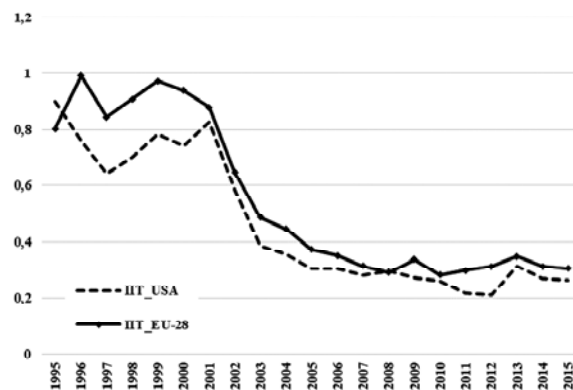


Рис. 5б. Індекс Грубеля-Ллойда (IIT_USA, IIT_EU-28) Китаю, партнери: США, ЄС-28, високотехнологічний сектор, 1995–2015 рр.

шочергових інституційних змін для підвищення конкурентоспроможності Китаю у інноваційно-орієнтованій глобальній економічній системі експерти вважають:

- розвиток неформальних інституцій для підтримки та посилення новостворених формальних інституцій (подолання існуючих суттєвих розбіжностей між лібералізованим законодавством і загальноприйнятими традиційними нормами ведення підприємництва та відносин бізнесу з державою);
- посилення регуляторного і нормативного захисту інтелектуальної власності, як суспільної цінності;
- освітня реформа для заохочення незалежного та креативного мислення;
- політичні реформи для послаблення міцних зв'язків між владою та бізнесом (підприємства державного сектору повинні додатково враховувати національно-політичні інтереси країни під час прийняття рішень [19, с. 587]).

ВИСНОВКИ

На сьогодні Китай впевнено займає лідерські позиції у світі за показниками валового експорту високотехнологічної продукції та володіє конкурентними перевагами у цьому секторі у відношенні до двадцятки країн-лідерів світової торгівлі. Однак варто зазначити, що частка доданої вартості створеної саме у Китаї у високотехнологічному експорті часто є невеликою. Для подолання цих диспропорцій необхідними є структурні реформи для розвитку інституцій, інновацій та посилення міжнародної якісної конкурентоспроможності. Результати аналізу індексу Баласса виразно свідчать про лідерство Китаю у секторі транспортного обладнання, та високі позиції у машинобудуванні та виробництві електротехніки. Також порівняльні переваги міжнародної торгівлі належать Китаю у металопродукції, текстильній та целюлозно-паперовій галузях. Розрахунок динаміки ВСТ продемонстрував високу залежність експорту технологій від імпорту та водночас нарощування міжнародної спеціалізації Китаю у високотехнологічному експорті. Деталізація індексу ВСТ з основними торговельними партнерами Китаю — ЄС-28 та США, висвітлює взаємозалежність співпраці у секторі високих технологій внаслідок мережових зв'язків міжнародних корпорацій.

Технологічне домінування Китаю стало можливим завдяки активній політиці залучення у глобальні мережі виробництва та ланцюги вартості із стимулюванням технологічної компоненти. Китай володіє значним науково-технічним потенціалом, але для якісного збільшення інвестицій у НДДКР, країні потрібно суттєво посилити захист прав інтелектуальної власності та продовжувати розвивати наукову інфраструктуру. Перспек-

тивним напрямом подальших досліджень є аналіз глобальних мереж та конкурентоспроможності провідних економік світу за допомогою методів просторової візуалізації для товарів з високим та низьким рівнем доданої вартості.

Література:

1. Bloom N. Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity / N. Bloom, M. Draca, J. Van Reenen // *The Review of Economic Studies*. — 2016. — № 83 (1). — P. 87—117.
2. Athukorala P.C. Production networks and trade patterns in East Asia: Regionalization or globalization? / P.C. Athukorala // *Asian Economic Papers*. — 2011. — № 10 (1). — P. 65—95.
3. De Benedictis L. The world trade network / L. De Benedictis, L. Tajoli // *The World Economy*. — 2011. — 34 (8). — P. 1417—1454.
4. De Benedictis L., Nenci S., Santoni G., Tajoli L., Vicarelli C. Network Analysis of World Trade using the BACI-CEPII dataset // *Global Economy Journal*. — 2014. — 14 (3—4). — P. 287—343.
5. Dong H. The nanotechnology race between China and the United States / H. Dong, Y. Gao, P. J. Sinko, Z. Wu, J. Xu, L. Jia // *Nano Today*. — 2016. — 11(1). — P. 7—12.
6. Hsueh R. State Capitalism, Chinese — Style: Strategic Value of Sectors, Sectoral Characteristics, and Globalization / R. Hsueh // *Governance*. — 2016. — 29 (1). — P. 85—102.
7. Smith D.A. Structure and dynamics of the global economy: Network analysis of international trade 1965—1980 / D.A. Smith, D.R. White // *Social Forces*. — 1992. — № 70 (4). — P. 857—893.
8. Немировська О.В. Механізм регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями / О.В. Немировська // *Економіка та держава*. — 2015. — № 12. — P. 121—125.
9. Гладій І.Й. Міжнародні виробничі мережі в Європі: монографія / І.Й. Гладій, І.Я. Зварич. — Тернопіль: Економічна думка, 2011. — 292 с.
10. Balassa B. Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage / B. Balassa // *The Manchester School*. — 1965. — № 33 (2). — P. 99—123.
11. Leromain E. New revealed comparative advantage index: dataset and empirical distribution / E. Leromain, G. Orefice // *International Economics*. — 2014. — № 139. — P. 48—70.
12. De Benedictis L. Overall specialization empirics: techniques and applications / L. De Benedictis, M. Tambari // *Open Economies Review*. — 2004. — 15 (4). — P. 323—346.
13. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк. — К.: КНЕУ, 2004. — 275 с.
14. Черкас Н.І. Структурні трансформації конкурентоспроможності зовнішньої торгівлі України / Н.І. Черкас, О.А. Вонсовський // *Вісник Львівської комерційної академії*. — 2015. — Вип. 48. — С. 132—137.
15. Ghemawat P. Can China's Companies Conquer the World: The Overlooked Importance of Corporate Power / P. Ghemawat, T. Hout // *Foreign Affairs*. — 2016. — № 95. — P. 86—98.
16. Cherkas N. Technological Exports and the Dynamics of Ukraine's Economic Growth / N. Cherkas // *International Economic Policy*. — 2006. — № 4. — P. 5—28.
17. Cherkas N. Empirical Analysis of Structural Developments in Ukraine's Export / N. Cherkas // *Methods and Models for Analyzing and Forecasting Economic Processes. Theory and Practice*, Cracow University of Economics. — 2014. — P. 28—44.
18. UNCTAD Statistics (2016) "International trade", [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org>.

19. Cheng J.L. China Business at a Crossroads: Institutions, Innovation, and International Competitiveness / J.L. Cheng, D. Yiu // *Long Range Planning*. — 2016. — № 49 (5). — P. 584—588.

20. Huang C. Global technology leadership: The case of China / C. Huang, N. Sharif // *Science and Public Policy*. — 2016. — 43 (1). — P. 62—73.

21. Jiang Q. Does Exports Promote the Economic Growth of China? A Long-Run View Point / Q. Jiang // *International Journal of Financial Research*. — 2017. — № 8 (2). — № 64—74.

22. Nolan P. Globalisation and industrial policy: the case of China / P. Nolan // *The World Economy*. — 2014. — 37 (6). — P. 747—764.

23. Thorbecke W. The effect of exchange rate changes on China's labour — intensive manufacturing exports / W. Thorbecke, H. Zhang // *Pacific Economic Review*. — 2009. — № 14 (3). — P. 398—409.

24. Антонюк Л.Л. Фрагментація та мережевізація — ключові чинники лідерства Китаю у глобальній торгівлі / Л.Л. Антонюк, Н.І. Черкас // *Китаєзнавчі дослідження*. — Київ: Інститут сходознавства ім. А.Ю. Кримського НАН України, Українська асоціація китаєзнавців, 2016. — № 1—2. — С. 62—68.

25. Anderson J. E., Van Wincoop E. Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle / J. E. Anderson, E. Van Wincoop // *The American Economic Review*. — 2003. — 93 (1). — P. 170—192.

26. Pham C.S. Has China Displaced its Competitors in High-Tech Trade? / C.S. Pham, X. Nguyen, P. Sgro, X. Tang // *The World Economy*. — 2016. — № 40 (8), 1569—1596.

27. Xing Y. China's High-Tech Exports: The Myth and Reality / Y. Xing // *Asian Economic Papers*. — 2014. — 13 (1). — P. 109—123.

28. Bloomberg Markets (2017) "China" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bloomberg.com>

29. Черкас Н.І. Вплив обмінного курсу та імпорту на динаміку структури експорту України / Н.І. Черкас // *Економіка і прогнозування*. — 2013. — № 2. — С. 128—139.

30. CEPII database [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cepii.fr>

31. OECD Factbook (2017): Economic, Environmental and Social Statistics [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.oecd.org/>

32. Шевчук В.О. Можливості ренесансу вітчизняних СЕЗ/ВЕЗ на інвестиційно-інноваційній основі в Україні / В.О. Шевчук, Н.І. Черкас // *Проблеми розвитку прикордонних територій та їх участі в інтеграційних процесах*. — Луцьк, 2007. — С. 24—30.

33. Ito T. New Aspects of Intra-Industry Trade in EU Countries / T. Ito, T. Okubo // *The World Economy*. — 2012. — № 35(9). — P. 1126—1138.

34. Grubel H. G. The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade / H.G. Grubel, P.J. Lloyd // *Economic Record*. — 1971. — № 47 (4). — P. 494—517.

References:

1. Bloom, N. Draca, M. and Van Reenen, J. (2016), "Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity", *The Review of Economic Studies*, vol. 83(1), pp. 87—117.
2. Athukorala, P.C. (2011), "Production networks and trade patterns in East Asia: Regionalization or globalization?", *Asian Economic Papers*, vol. 10(1), pp. 65—95.
3. De Benedictis, L. and Tajoli, L. (2011), "The world trade network", *The World Economy*, vol. 34 (8), pp. 1417—1454.
4. De Benedictis, L. Nenci, S. Santoni, G. Tajoli, L. and Vicarelli, C. (2014), "Network Analysis of World Trade using the BACI-CEPII dataset", *Global Economy Journal*, vol. 14 (3—4), pp. 287—343.
5. Dong, H. Gao, Y. Sinko, P. J. Wu, Z. Xu, J. and Jia, L. (2016), "The nanotechnology race between China and the United States", *Nano Today*, vol. 11(1), pp. 7—12.

6. Hsueh, R. (2016), "State Capitalism, Chinese-Style: Strategic Value of Sectors, Sectoral Characteristics, and Globalization", *Governance*, vol. 29(1), pp. 85—102.

7. Smith, D. A. and White, D. R. (1992), "Structure and dynamics of the global economy: Network analysis of international trade 1965—1980", *Social forces*, vol. 70 (4), pp. 857—893.

8. Nemyrovs'ka, O.V. (2015), "Mechanism of the cooperation regulation between national economy with multinational corporations", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 12, pp. 121—125.

9. Zvarych, I.Ya. and Hladij, I.J. (2011), *Mizhnarodni vyrobnychi merezhi v Yevropi [International production networks in Europe]*, *Ekonomichna dumka*, Ternopil', Ukraine.

10. Balassa, B. (1965), "Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage", *The Manchester School*, vol. 33 (2), pp. 99—123.

11. Leromain, E. and Orefice, G. (2014), "New revealed comparative advantage index: dataset and empirical distribution", *International Economics*, vol. 139, pp. 48—70.

12. De Benedictis, L. and Tamberi, M. (2004), "Overall specialization empirics: techniques and applications", *Open economies review*, vol. 15(4), pp. 323—346.

13. Antoniuk, L. L. (2004), *Mizhnarodna konkurento-spromozhnist' krain: teoriia ta mekhanizm realizatsii [The international competitiveness of countries: theory and mechanism of implementation]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

14. Cherkas, N.I. and Vonsovs'kyj, O.A. (2015), "Structural Transformation of Ukraine's Foreign Trade Competitiveness", *Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii*, vol. 48, pp. 132—137.

15. Ghemawat, P. and Hout, T. (2016), "Can China's Companies Conquer the World: The Overlooked Importance of Corporate Power", *Foreign Affairs*, vol. 95, pp. 86—98.

16. Cherkas, N. (2006), "Technological Exports and the Dynamics of Ukraine's Economic Growth", *International Economic Policy*, vol. 4, pp. 5—28.

17. Cherkas, N. (2014), "Empirical Analysis of Structural Developments in Ukraine's Export", *Methods and Models for Analyzing and Forecasting Economic Processes. Theory and Practice*, Cracow University of Economics, pp. 28—44.

18. UNCTAD Statistics (2016), "International trade", available at: <http://unctadstat.unctad.org> (Accessed 14 November 2017).

19. Cheng, J.L. and Yiu, D. (2016), "China Business at a Crossroads: Institutions, Innovation, and International Competitiveness", *Long Range Planning*, vol. 5(49), pp. 584—588.

20. Huang, C. and Sharif, N. (2016), "Global technology leadership: The case of China", *Science and Public Policy*, vol. 43(1), pp. 62—73.

21. Jiang, Q. (2017), "Does Exports Promote the Economic Growth of China? A Long-Run View Point", *International Journal of Financial Research*, vol. 8(2), pp. 64—74.

22. Nolan, P. (2014), "Globalisation and industrial policy: the case of China", *The World Economy*, vol. 37(6), pp. 747—764.

23. Thorbecke, W. and Zhang, H. (2009), "The effect of exchange rate changes on China's labour-intensive manufacturing exports", *Pacific Economic Review*, vol. 14(3), pp. 398—409.

24. Antoniuk, L.L. and Cherkas, N.I. (2016), "Fragmentation and networking as key factors of China's leadership in global trade", *Kytaieznavchi doslidzhennia*, Kyiv: Instytut skhodoznavstva im. A.Yu. Kryms'koho NAN Ukrainy, *Ukrains'ka asotsiatsiia kytaieznavstv*, vol. 1—2, pp. 62—68.

25. Anderson, J. E. and Van Wincoop, E. (2003), "Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle", *The American Economic Review*, vol. 93(1), pp. 170—192.

26. Pham, C. S. Nguyen, X. Sgro, P. and Tang, X. (2017), "Has China Displaced its Competitors in High-tech Trade?", *The World Economy*, vol. 40(8), pp. 1569—1596.

27. Xing, Y. (2014), "China's High-Tech Exports: The Myth and Reality", *Asian Economic Papers*, vol. 13(1), pp. 109—123.

28. Bloomberg Markets (2016), "China", available at: <http://bloomberg.com>. (Accessed 4 November 2017).

29. Cherkas, N.I. (2013), "Impact of Exchange Rate and Imports on the Export Structure Dynamics in Ukraine", *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 2, pp. 128—139.

30. CEPII database (2017), available at: <http://www.cepii.fr> (Accessed 10 November 2017).

31. OECD Factbook (2016), "Economic, Environmental and Social Statistics", available at: <https://www.oecd.org/> (Accessed 4 November 2017).

32. Shevchuk, V.O. and Cherkas, N.I. (2007), "Prospects of innovation-driven SEA/FTZ renaissance in Ukraine". *Materialy IV Mizhnarodnoji konferentsii Problemy rozvytku prykordonnnykh terytorij ta ikh uchasti v intehratsijnykh protsesakh [Materials of IV International Conference "Problems of border territories development and their participation in integration processes"]*, Lutsk, Ukraine, pp. 24—30.

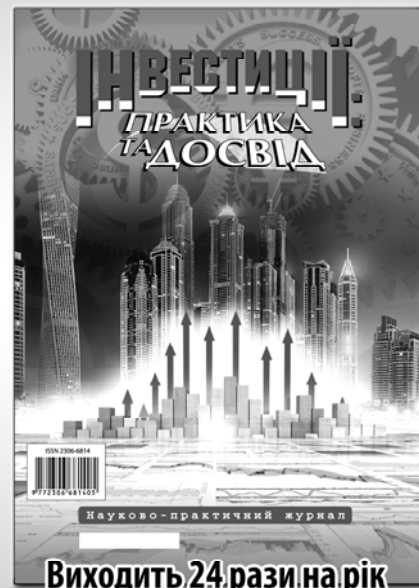
33. Ito, T. and Okubo, T. (2012), "New Aspects of Intra-industry Trade in EU Countries", *The World Economy*, vol. 35(9), pp. 1126—1138.

34. Grubel, H.G. and Lloyd, P.J. (1971), "The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade", *Economic record*, vol. 47(4), pp. 494—517.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2017 р.

ІНВЕСТИЦІЇ. ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

www.investplan.com.ua



Передплатний індекс: 23892

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

*В. О. Омельчук,
д. е. н., професор кафедри соціальної і гуманітарної політики,
Національна академія державного управління при Президенті України, м. Київ*

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО РОЗРОБКИ НОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

*V. Omelchuk,
d. ec. sc., professor of department of social and humanitarian policy,
National Academy of Public Administration, President of Ukraine, Kyiv*

PROPOSALS FOR THE DEVELOPMENT OF A NEW HOUSING POLICY STRATEGY IN UKRAINE

У статті визначено, що головною передумовою розробки нової стратегії житлової політики в Україні є те, що житлова політика знаходиться в стані глибокого занепаду, конституційні права громадян України щодо забезпечення житлом практично не виконуються. Автором запропонована нова стратегія житлової політики в Україні, спрямована на підвищення ефективності публічного адміністрування в цій сфері. Запровадження вказаної стратегії стане першим кроком для реалізації в Україні сучасної, соціально-орієнтованої житлової політики.

The article states that the main prerequisite for the development of a new housing policy in Ukraine is that housing policy is in a state of deep decline, the constitutional rights of Ukrainian citizens to provide housing are practically not fulfilled. The author proposes a new strategy for housing policy in Ukraine, aimed at increasing the efficiency of public administration in this area. The introduction of this strategy will be the first step towards realizing a modern, socially oriented housing policy in Ukraine.

*Ключові слова: стратегія житлової політики, житлова проблема, житлові програми, соціальне житло.
Key words: housing policy strategy, housing problem, housing programs, social housing.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА ЇЇ АКТУАЛЬНІСТЬ

Вибір Україною європейського шляху розвитку зумовлює необхідність створення органами державного управління сучасних механізмів для досягнення в середньостроковій перспективі європейського рівня життя громадян України.

Серед ключових завдань державної політики є забезпечення високих стандартів публічного адміністрування у всіх сферах життя українського суспільства з метою побудови сучасної соціальної держави.

Житлова проблема в Україні є однією з найбільш актуальних, особливо для молодих сімей та громадян, які потребують соціального захисту.

На сьогодні ніхто не може сказати, скільки громадян в Україні потребує житла, тому що з 2015 року Державне статистичне спостереження за формою № 4-житлофонд (річна) "Квартирна черга та надання житлових приміщень" скасовано [1].

У той же час в Україні все ще є чинним житловий кодекс УРСР від 1983 року. За нашими оцінками відповідно до вимог цього Кодексу кількість громадян, які потребують покращення житлових умов, складає від 2 до 3 мільйонів осіб. Не дивлячись на масштабність житлової проблеми в Україні за оцінками фахівців [2] житлова політика не може бути визнана ефективною, адже за всі роки незалежності, незважаючи на різні, як правило, несистемні і неузгоджені між собою, урядові програми, суттєвих зрушень у забезпеченні населення житлом не відбулося.

Таким чином, є надзвичайно актуальним завдання розробки нової стратегії житлової політики в Україні.

Головною передумовою розробки нової стратегії є те, що житлова політика знаходиться в стані глибокого занепаду, конституційні права громадян України щодо забезпечення житлом практично не виконуються.

Громадяни України у 2–3 рази гірше забезпечені житлом, ніж громадяни європейських країн. При цьо-

му значна частина житлового фонду фізично і морально застаріла, знаходиться у передаварійному стані, обсяги будівництва нового житла з року в рік падають, а соціальне житло в Україні не будується взагалі.

Особливо слід зазначити актуальність негайного запровадження механізмів забезпечення житлом інвалідів та учасників АТО, членів сімей загиблих воїнів АТО, вимушених переселенців із зони АТО та анексованого Криму.

ОГЛЯД ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню світового досвіду у вирішенні житлової проблеми присвячено чимало праць науковців. Зокрема потрібно відзначити таких вчених, як Ковалевська О.П. [3], Букіашвілі В.О. [4], Половинчак Ю. [5], роботи яких присвячені переважно дослідженню та узагальненню європейського досвіду вирішення житлової проблеми.

Окремі особливості реалізації житлової політики в США та Канаді досліджені О. Непомнящим [6], однак основна увага при цьому була сконцентрована на історичній ретроспективі вирішення житлової проблеми в США та окремих програмах уряду Канади. Можливості впровадження досвіду вказаних країн у відповідну державну політику в Україні досліджені значно менше.

Водночас проблема ефективності державних програм, які реалізуються з метою підвищення доступності житла, на жаль, залишається ще здебільшого поза увагою фахівців. Наукові напрацювання здебільшого концентруються навколо участі держави у інтенсифікації житлового будівництва. Так, О.А. Тимофєєва [7], аналізуючи проблеми реалізації державних програм, робить висновок щодо відсутності мотивів у комерційних банків для широкомасштабного фінансування житлового будівництва.

На нашу думку, українська банківська система не має стимулів не лише до прямого фінансування забудовників, але і до широкомасштабного іпотечного кредитування в рамках державних програм відшкодування відсотків за житловими іпотечними кредитами.

Аналізуючи ефективність участі держави у вирішенні житлової проблеми Т.В. Сердюк та А.В. Сердюк, роблять висновок, що "... За роки незалежності в Україні реалізувалися державні програми, що ґрунтувалися на застосуванні механізмів кредитування на пільгових умовах і залученні коштів державного та місцевих бюджетів на житлове будівництво, але в зв'язку з обмеженістю фінансового ресурсу та непрозорістю виконання, їх ефективність була дуже низькою" [8]. З таким висновком можна погодитися, потрібно лише додати, що більш коректно констатувати низьку суспільну ефективність, так як реалізація зазначених програм не зумовила суттєвих зрушень в сфері житлового забезпечення в масштабах країни.

Як відомо, ще у 2009 році в Україні було прийнято Державну цільову соціально-економічну програму будівництва (придбання) доступного житла на 2010—2017 роки, затверджену постановою Кабінету Міністрів від 11.11.2009 № 1249 [9]. У рамках реалізації цієї програми передбачено компенсацію з боку держави 30% вартості будівництва (придбання) житла (тобто, громадянин сплачує 70% вартості).

У 2012 році державою було розпочато відшкодування відсотків за житловими іпотечними кредитами для громадян, які бажають поліпшити свої житлові умови за допомогою іпотечних кредитів. Згідно умов програми термін іпотечного кредиту — до 15 років у гривнях, максимальний відсоток — 16% річних. Держава компенсує до 13%, тому позичальник сплачує фактично 3% річних [10]. Для участі в обох програмах громадяни повинні перебувати на квартирному обліку.

При цьому слід зазначити, що внаслідок політичних, економічних і соціальних потрясінь в Україні у 2013—2014 роках фінансування вказаних програм з державного бюджету було практично припинено.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є запропонувати напрацьовані автором пропозиції щодо розробки нової стратегії житлової політики в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Тенденції, які простежуються у житловій політиці в Україні за останні роки, вказують на те, що житло для переважної більшості громадян України залишається недоступним.

Ринкові механізми, впроваджені в сферу будівництва та перерозподілу житла в умовах, які склалися в Україні, не спрацьовують. Найбільш поширений в світовій практиці інструмент підвищення доступності житла — іпотечне кредитування, також виявляє свою неефективність.

У сучасних умовах доходи "середньої" сім'ї щонайменше в два рази менші, ніж ті, які потрібні для отримання іпотечного кредиту. Тобто існуюча в Україні модель житлового іпотечного кредитування на основі банківської системи орієнтована на високодохідні групи громадян з доходами в два і більше разів вищими, ніж середні. Певна незначна тенденція до підвищення індексу доступності житла, яка спостерігалася в 2010—2011 роках закінчилася його суттєвим зниженням у 2014—2017 роках в основному за рахунок значної девальвації гривні. Щоб отримати житловий іпотечний кредит у 2017 році доходи мають бути більше ніж у 2,5 рази вищими, ніж середні. Отже, ринкові механізми не в змозі забезпечити суттєвих зрушень у вирішенні житлової проблеми в Україні.

За таких умов логічно, щоб ініціативу в зменшенні гостроти житлової проблеми взяла на себе держава. Активність держави може проявлятися в двох напрямках: 1) держава може виступати як суб'єкт будівництва збільшуючи обсяг збудованого житла і розподіляти його серед тих категорій громадян, які найбільше його потребують; 2) держава може реалізовувати певні програми, спрямовані на стимулювання залучення коштів населення в сферу будівництва житла та його перерозподілу з подальшим його придбанням.

Щодо першого з вищезазначених напрямів, то потрібно відзначити, що активність держави як суб'єкта житлового будівництва є надзвичайно низькою.

Обсяги житла, введеного за рахунок коштів Державного бюджету в 2016 році зменшилися в порівнянні з 2015 роком у 2,7 рази і досягли майже нульової позначки — 0,03% від загального обсягу житла, введеного в експлуатацію в Україні. Таким чином, у 2015—2016 роках держава суттєво зменшила обсяги прямого фінансування будівництва житла навіть в порівнянні з тими незначними коштами, які виділялися на зазначені цілі раніше. Отже, перехід до ринкової моделі розвитку призвів до того, що держава фактично перестала бути суб'єктом житлового будівництва.

Щодо другого з напрямів активності держави у вирішенні житлової проблеми відзначимо, що, фактично самоусунувшись від будівництва нового житла, держава не створила дієвих інструментів для стимулювання попиту населення.

Особливо слід відзначити, що ті категорії громадян України, які потребують надання їм соціального житла, практично позбавлені прав на його отримання, бо в Україні відсутні механізми будівництва соціального житла.

Для того, щоб запровадити в Україні ефективну соціально-орієнтовану житлову політику, що створить умо-

ви для реальних соціальних і економічних покращень життя для мільйонів громадян, нами напрацьовані наступні пропозиції щодо розробки нової стратегії житлової політики в Україні:

З метою ефективного забезпечення житлом громадян України, які потребують державної підтримки для вирішення житлової проблеми з залученням фінансування з державного та місцевих бюджетів, а також з позабюджетних джерел, Урядом України має бути розроблена та затверджена нова єдина Державна житлова програма.

Категорії громадян, для яких держава виділяє кошти на вирішення їх житлової проблеми у рамках Державної житлової програми, визначаються новим Житловим кодексом України та Законами України.

Для окремих категорій громадян (інваліди та учасники АТО, вимушені переселенці, військовослужбовці, молодь, соціально незахищені громадяни, інші встановлені Законами України категорії громадян) у Державній житловій програмі мають бути передбачені відповідні підпрограми.

У рамках Державної житлової програми з метою запровадження політики децентралізації відповідно до законодавства України та рішень відповідних рад мають бути прийняті нові регіональні та місцеві житлові програми.

З метою реалізації Державної, регіональних і місцевих житлових програм Урядом України шляхом реорганізації існуючої Державної спеціалізованої фінансової установи "Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву" (далі Держмолодьжитло) створюється Державна житлова корпорація України (далі ДЖКУ).

Вказана установа має стати відповідальним виконавцем всіх бюджетних програм державного та місцевих бюджетів, прийнятих на відповідний бюджетний рік на виконання Державної, регіональних і місцевих житлових програм.

Головними розпорядниками коштів державного і місцевих бюджетів, виділених на реалізацію Державної, регіональних і місцевих житлових програм відповідно до Бюджетного кодексу України, здійснюється контроль цільового, адресного та ефективного використання бюджетних коштів.

Для забезпечення постійної прямої підзвітності і підконтрольності ДЖКУ перед громадянським суспільством Урядом України визначається чітка процедура проведення відкритого конкурсу, на якому один раз на три роки формується Наглядова рада ДЖКУ з представників громадянського суспільства та експертного співтовариства.

Наглядовій раді ДЖКУ надаються необхідні повноваження з контролю за цільовим, адресним і ефективним використанням коштів державного та місцевих бюджетів, які спрямовуються на реалізацію Державної, регіональних і місцевих житлових програм.

Уряд України має визначити ДЖКУ утримувачем Єдиного державного реєстру громадян, які згідно з законодавством України отримали право на участь у Державній, регіональних і місцевих житлових програмах.

Новим житловим кодексом України та Законами України мають бути визначені чіткі критерії, відповідно до яких громадяни України отримують чи втрачають право бути включеними до вказаного Єдиного державного реєстру. При цьому необхідно гармонізувати законодавство України у галузі житлової політики з відповідними актами законодавства країн Європейського Союзу.

ДЖКУ буде виконувати наступні функції:

— емісія пулів іпотечних закладних, облігацій та інших цінних паперів, а також залучення кредитів та інвестицій, забезпечених іпотечними активами ДЖКУ і державними гарантіями з метою отримання довготер-

мінових дешевих позабюджетних фінансових ресурсів на міжнародних фінансових ринках для фінансування реалізації Державної, регіональних і місцевих житлових програм;

— страхування всіх іпотечних кредитних договорів, укладених ДЖКУ, а також всіх пулів іпотечних закладних, облігацій та інших цінних паперів, емітованих ДЖКУ;

— відповідальний виконавець нової програми житлово-будівельних заощаджень громадян України (Державне спільне підприємство з Ощадбанком України у рамках державно-приватного партнерства) (Довідково: На руках громадян України знаходиться декілька десятків мільярдів доларів готівки);

— відповідальний виконавець Державної, регіональних і місцевих житлових програм;

— відповідальний виконавець всіх бюджетних програм державного і місцевих бюджетів, які передбачені на відповідний рік для забезпечення житлом громадян України;

— утримувач Єдиного державного реєстру громадян, що мають право приймати участь у Державній, регіональних і місцевих житлових програмах;

— замовник будівництва житла по Державній, регіональних і місцевих житлових програмах;

— балансоутримувач соціального та орендного житла, збудованого за кошти державного і місцевого бюджетів;

— розробник спільно з Мінрегіоном і органами місцевої державної влади та самоврядування Державної, регіональних і місцевих житлових програм;

— розробник змін до законодавства України відповідно до цієї стратегії;

— буде співпрацювати з органами державної влади на місцях та з органами місцевого самоврядування в рамках децентралізації з метою реалізації Державної, регіональних і місцевих житлових програм (відведення землі під забудову, відведення землі для продажу на аукціонах з метою залучення цільових коштів на реалізацію житлових програм, забезпечення будівельних проектів інженерною інфраструктурою, дозволи на будівництво);

— буде залучати кошти державного фонду регіонального розвитку для реалізації місцевих житлових програм.

На першому етапі з метою запровадження у рамках політики децентралізації результативної співпраці ДЖКУ з органами місцевої державної влади та самоврядування регіональні управління Держмолодьжитла у всіх областях України мають бути реорганізовані у регіональні управління ДЖКУ, юридичні особи, співзасновниками яких стануть органи місцевої державної влади та самоврядування.

У подальшому для ефективного реалізації наведених вище функцій ДЖКУ, як засновник/співзасновник, має також поетапно утворити у своєму підпорядкуванні такі юридичні особи:

— Спеціалізована фінансова компанія, яка зможе успішно проходити щорічний міжнародний фінансовий аудит та мати високі міжнародні кредитні рейтинги. Ця компанія буде отримувати кредити та інвестиції на міжнародних фінансових ринках, а також буде виступати емітентом пулів іпотечних закладних, облігацій та інших цінних паперів, забезпечених іпотечними активами ДЖКУ та державними гарантіями з метою отримання довготермінових дешевих позабюджетних фінансових ресурсів для фінансування реалізації Державної, регіональних і місцевих житлових програм;

— Спеціалізована страхова компанія, яка буде страхувати всі іпотечні кредитні договори, укладені ДЖКУ, а також пули іпотечних закладних, облігацій та інших цінних паперів, імітованих ДЖКУ;

— Спільне державне підприємство з Ощадбанком України (Житлові будівельні заощадження);

— Державне підприємство — замовник будівництва житла по Державній, регіональних і місцевих житлових програмах;

— Державне підприємство — балансоутримувач соціального і орендного житла, збудованого за кошти державного і місцевих бюджетів.

Законодавством України має бути визначено, що на ДЖКУ покладається координація роботи інших державних і комунальних установ, які задіяні у ході виконання Державної, регіональних і місцевих житлових програм (Державна іпотечна установа, Державна/ комунальні інспекції державного архітектурно-будівельного контролю, Держгеокадастр та інші).

Запровадження даних пропозицій дасть можливість звільнити міністерства, відомства та інші державні і комунальні органи від виконання невластивих їм функцій щодо забезпечення житлом громадян, ліквідувати відповідні підрозділи державних і комунальних установ, а також суттєво скоротити надлишкові бюджетні затрати на утримання вказаних підрозділів.

Виконання всіх функцій щодо забезпечення житлом громадян України, які будуть включені до Єдиного державного реєстру громадян, що мають право приймати участь у Державній, регіональних і місцевих житлових програмах, покладається на ДЖКУ.

Крім того запровадження даних пропозицій повністю скасовує прив'язку громадян до конкретного населеного пункту для цілей участі у Державній, регіональних і місцевих житлових програмах. (Враховується лише відсутність чи наявність житла у власності, його фактична площа, та рівень доходів громадян).

ВИСНОВКИ

Запровадження нової житлової політики створить механізми для реального вирішення житлової проблеми найбільш соціально незахищених верств громадян України, що суттєво покращить соціальне самопочуття громадян України та рівень довіри до влади.

Як результат реалізації нової стратегії прогнозується збільшення обсягів житлового будівництва до 14 млн кв. метрів у 2020 році і до 20 млн кв. метрів у 2025 році. Щорічно додатково будуть покращувати свої житлові умови десятки тисяч громадян, Україна щороку буде отримувати багатомільярдний додатковий приріст ВВП, а додаткові надходження податків до бюджетів всіх рівнів складуть також мільярди гривень.

Створення Державної житлової корпорації стане першим кроком для запровадження в Україні сучасної, соціально орієнтованої житлової політики.

Література:

1. Житловий фонд України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Олійник Н. Концептуальні засади державної житлової політики / Н. Олійник // Вісник Національної академії державного управління. — 2013. — № 11. — С. 96—104.
3. Ковалевська О.П. Світовий досвід розвитку державної житлової політики [Електронний ресурс] / О.П. Ковалевська // Державне управління: удосконалення та розвиток [Електронне наукове фахове видання]. — 2013. — № 2. — Режим доступу: <http://www.dy-nauka.com.ua/?op=1&z=618>
4. Букіашвілі В.О. Житлова політика як елемент соціальної політики держави: аналіз вітчизняного та закордонного досвіду / В.О. Букіашвілі // Економіка будівництва і міського господарства. — 2009. — Т. 5. — № 3. — С. 141—146.
5. Половинчак Ю. Реформа ЖКГ: зарубіжний досвід та власні реалії / Ю. Половинчак // Громадська думка

про правотворення (Бюлетень оперативних матеріалів на базі аналізу правової електронної інформації). — 2011. — № 5. — С. 6—12.

6. Непомнящий О.М. Особливості реалізації житлової політики у США та Канаді / О.М. Непомнящий // Публічне управління: теорія та практика. — 2013. — Вип. 2 (14). — С. 125—130.

7. Тимофєєва О.А. Державне регулювання будівництва житлової нерухомості в Україні [Електронний ресурс] / О.А. Тимофєєва // Теорія та практика державного управління. — 2011. — Вип. 3. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tpdu/2011_3/doc/1/19.pdf

8. Сердюк Т.В. Роль пільгової політики в забезпеченні доступності житла / Т.В. Сердюк, А.В. Сердюк // Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві. — 2012. — Вип. 2. — С. 129—135.

9. Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010—2017 роки, затв. постанов. КМУ від 11.11.2009 № 1249 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-%D0%BF>

10. Порядок здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов: затв. пост. КМУ від 25 квітня 2012 р. № 343 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/343-2012-%D0%BF>

References:

1. State Statistics Service of Ukraine (2016), "The Housing Fund of Ukraine", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 15 Nov 2017).
2. Olijnyk, N. (2013), "Conceptual Principles of State Housing Policy", *Visnyk Natsional'noi akademii derzhavnoho upravlinnia*, vol. 11, pp. 96—104.
3. Kovalevska, O.P. (2013), "World experience development of the state housing policy", *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, vol. 2, available at: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=618> (Accessed 15 Nov 2017).
4. Bukiashvili, V.O. (2009), "Housing policy as an element of state social policy: analysis of domestic and international experience", *Ekonomika budivnytstva i mis'koho hospodarstva*, vol. 5, no. 3, pp. 141—146.
5. Polovynchak, Yu. (2011), "Reform of Housing: international experience and their own realities", *Hromadska dumka pro pravotvorennia (Biuletyn' operatyvnykh materialiv na bazi analizu pravovoi elektronnoi informatsii)*, vol. 5, pp. 6—12.
6. Nepomniaschij, O.M. (2013), "Features of implementation of housing policy in the USA and Canada", *Publichne upravlinnia: teoriia ta praktyka*, vol. 2 (14), pp. 125—130.
7. Tymofieieva, O. A. (2011), "State regulation of residential real estate construction in Ukraine", *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, vol. 3, available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tpdu/2011_3/doc/1/19.pdf (Accessed 15 Nov 2017).
8. Serdiuk, T.V. (2012), "The role of preferential policies to provide affordable housing", *Suchasni tekhnologii, materialy i konstruktii v budivnytstvi*, vol. 2, pp. 129—135.
9. Cabinet of Ministers of Ukraine (2009), "State target social and economic program of construction (purchase) of affordable housing for 2010-2017", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-%D0%BF> (Accessed 15 Nov 2017).
10. Cabinet of Ministers of Ukraine (2012), Resolution "The procedure for cheapening the cost of mortgage loans to provide affordable housing for citizens who need improvement in housing conditions", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/343-2012-%D0%BF> (Accessed 15 Nov 2017).

Стаття надійшла до редакції 27.11.2017 р.

УДК 338.486.3

*М. В. Босовська,**д. е. н., доцент, професор кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ**Н. І. Ведмідь,**д. е. н., доцент, декан факультету ресторанно-готельного та туристичного бізнесу,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ**О. В. Косарь,**аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РЕСТОРАННИХ МЕРЕЖ

*M. Bosovska,**Doctor of Scenes, Associate Professor, Kyiv National University of Trade and Economics, Kiev**N. Vedmid,**Doctor of Scenes, Associate Professor, Kyiv National University of Trade and Economics, Kiev**O. Kosar,**Hostgraduate, Kyiv National University of Trade and Economics, Kiev*

THEORETICAL FRAMEWORKS OF RESTAURANT NETWORKS FORMATION

У статті здійснено обґрунтування актуальності розвитку ресторанних мереж в умовах трансформації ринку ресторанних послуг, посилення невизначеності зовнішнього середовища, загострення конкуренції, зниження стійкості і ефективності функціонування підприємства.

Практика ресторанного бізнесу підтвердила, що саме в умовах розвитку ресторанних мереж, економічні суб'єкти можуть сформувати унікальні ключові компетентності, оптимально використати ресурсний потенціал та стратегічні ринкові можливості, отримати соціальні та економічні вигоди через упорядкування взаємовідносин, стратегічну співпрацю, конвергенцію діяльності та забезпечення комплементарності зусиль, активів, цілей.

Для поглиблення теоретичних основ управління мережевими структурами та для вирішення наукових дискусій у цій площині, доведено необхідність визначення сутності ресторанної мережі та визначення її іманентних ознак та сутнісно-змістовних характеристик. Обґрунтовано під ресторанною мережею розуміти специфічний формат інтегрування однотипних суб'єктів ресторанного бізнесу, що знаходяться під управлінням стратегічного центру, діють на підставі відносин власності/оренди, франчайзингу чи управління за контрактом, характеризуються уніфікованими внутрішніми параметрами та реалізують консолідовану стратегію розвитку.

Продовження наукових досліджень щодо розвитку ресторанних мереж мають бути спрямовані на формування стратегій розвитку ресторанних мереж та методик їх імплементації на ринку України.

The article substantiates relevance of restaurant networks development under transformation of a restaurant services market, strengthening uncertainty of an external environment, escalation of competition, and the decrease of stability and effectiveness of enterprise functioning.

The restaurant business practice affirms that namely under conditions of restaurant network development economic entities may form unique key competences and optimally use resource potential and strategic market opportunities, gain social and economic benefits through coordination of interrelations, strategic collaboration, convergence of activity, and providing complementarity of efforts, assets, and aims.

In order to deepen the theoretical basis of managing network structures and to deal with scientific discussions on this issue, the author has proved the necessity of defining a restaurant network and ascertainment of its immanent features as well as inherent characteristics. The restaurant network is referred to as a specific format for integration of uniform entities of a restaurant business being managed by a strategic center, which operate under relations of property/leasing, franchising, or contract management, have unified internal parameters, and adhere to a consolidated development strategy.

Further scientific researches regarding restaurant networks development should be oriented towards formation of strategies for restaurant networks development and instruments of their implementation in the market of Ukraine.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційний процес, мережа, мережева структура, мережеве формування, ресторанна мережа, ресторанний бізнес.

Key words: integration, integration process, chain, chain's structure, chain's formation, restaurant chain, restaurant business.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

Пріоритетним вектором успішного розвитку ресторанного бізнесу в умовах загострення кризових явищ в економіці, посилення невизначеності зовнішнього середовища, зростання рівня конкуренції на ринку, зниження ефективності функціонування суб'єктів ресторанно-

го бізнесу, диспропорцій розвитку регіонів України та національної економічної системи, неузгодженості економічних взаємовідносин між учасниками ресторанного ринку, відсутності оптимальних бізнес-моделей стратегічного співробітництва економічних суб'єктів визначено формування ресторанних мереж. Ресторанні ме-

режі дозволяють формувати та розвивати стійкі стратегічні взаємовідносини та зв'язки між економічними суб'єктами на ринку ресторанних послуг що надає можливість отримати додаткові конкурентні переваги та економічні можливості при збереженні самостійності учасників.

Відповідно актуалізується потреба формування теоретичного базису для розвитку ресторанних мереж, що обумовлює актуальність проблематики цієї статті.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМИ

Проблеми теоретичного обґрунтування інтеграційних процесів на засадах мережевих форм бізнесу частково вирішувались у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: М. Шерешева [1] (підходи до класифікації мереж); В. Катяло [2] (формування стратегій розвитку мереж); Ф. Капоне [3] (регіональні аспекти діяльності мереж) С. Богаті, П. Фостер [4, с. 992] (особливості здійснення взаємодії між учасниками мереж); Б. Мільнер [6, с. 379] (моделі взаємодії учасників в мережі); М. Босовська (управління мережами) [6, с. 403—435]; К. Крайнер, М. Шульц [7] (види співпраці суб'єктів у складі мереж).

Однак у наукових дослідженнях відсутня єдність у розумінні сутності та особливостей формування мережевої структури як найпоширенішого різновиду інтегрованих формувань у ресторанному бізнесі.

Компаративний огляд теоретичних і прикладних збудовок науковців у дослідженні проблем розвитку мережевих структур свідчить про мультиаспектність та міждисциплінарність розробок у цій площині.

Методологічним базисом для семантичного обґрунтування мережевої структури є положення про те, що у науковому середовищі створюються передумови та мотиви для дослідження ресторанної мережі з урахуванням комплексу структурних, топографічних, організаційно-управлінських, стратегічних, ресурсних, соціальних, синергетичних, поведінкових та просторових аспектів, внесок яких буде розглянуто у статті.

Розгляд і ґрунтовний аналіз різноманіття підходів щодо визначення змісту та особливостей формування мереж дозволяє стверджувати, що розвиток ресторанного бізнесу на засадах мережевої інтеграції — це концептуальний підхід до розвитку підприємництва, який має широке визнання у світі, розвивається впродовж майже століття і на сьогодні залишається актуальним. Такі структури можуть розглядатися, з одного боку, як окрема ступінь розвитку інтеграційних процесів в національному та міжнародному вимірах (учасниками є не окремі члени суспільства та країни, а юридичні особи); з іншою — як нова інноваційна форма формування взаємозв'язків та стратегічної взаємодії підприємств, заснована на принципах співпраці.

Однак у наукових колах наразі відсутня єдність у розумінні змісту мережевої взаємодії як різновиду інтеграційних процесів у ресторанному бізнесі.

Пояснення мережевого феномену забезпечить створення основи для розроблення концепції розвитку ресторанних мереж.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності ресторанної мережі, виокремлення іманентних ознак та сутнісно-змістовних характеристик мережевих структур, удосконалення теоретичного базису формування ресторанних мереж.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проблема формування та розвитку мережевої взаємодії займає домінуюче місце серед феноменів та явищ, що визначають сучасний і перспективний розвиток мега,

макро- та мікроекономічних процесів суб'єктів ресторанного бізнесу.

Основними передумовами макрорівня, які обумовлюють тенденції розвитку мережевих утворень у ресторанному бізнесі, визначено такі:

- економічне зростання світової економіки;
- процеси глобалізації та світової інтеграції;
- поглиблення інтеграційних процесів у світі;
- посилення інтернаціоналізації господарського життя;
- розвиток інформаційного суспільства та інформаційних технологій;
- зростання попиту на ресторанні послуги;
- збільшення кількості суб'єктів ресторанного бізнесу, загострення конкуренції між ними;
- підвищення інвестиційної привабливості ресторанного бізнесу;
- впровадження інновацій, прискорення науково-технічного прогресу.

Передумовами формування мережевих структур в ресторанному бізнесі є:

- досягнення певного рівня концентрації кількості малих та середніх підприємств в галузі;
- розвиток стратегічної співпраці між підприємствами та налагодження зв'язків у процесі формування та реалізації ресторанних послуг; вирішення територіальних та регіональних проблем розвитку;
- вичерпання можливостей розвитку з ряду аспектів діяльності;
- необхідність пошуку додаткових, унікальних ресурсів в умовах низької доступності ресурсного потенціалу;
- необхідність повного залучення ресурсного потенціалу в умовах зростання конкуренції;
- наявність на підприємствах альтернативних механізмів раціонального використання матеріальних та нематеріальних ресурсів за умови залучення до господарського процесу нових учасників;
- зростання ролі нематеріальних активів у формуванні конкурентних переваг;
- зростання впливу на суб'єкти ресторанного бізнесу чинників несприятливого економічного середовища (фінансова, політична криза) і відсутність необхідної державної підтримки розвитку ресторанного бізнесу, що стимулюють до співпраці та інтегрування підприємств з метою протидії агресивним зовнішнім впливам тощо.

На підставі вищевикладеного можна стверджувати, що формування ресторанних мереж є важливим та перспективним трендом розвитку ресторанного бізнесу.

Спроби пояснення мережевого феномену організації бізнесу з позиції різних різноаспектних та міждисциплінарних підходів являє собою основу для розроблення його методологічних основ розвитку.

На основі теоретичних поглядів на розгляд мережевої взаємодії економічних суб'єктів нами узагальнено підходи (табл. 1) щодо семантичного обґрунтування мережевої структури бізнесу.

Узагальнення наукових джерел, наведених у таблиці 1, дозволило виокремити такі сучасні бачення щодо формування сутнісно-змістовного наповнення та визначення економічної основи формування терміна "мережа":

- 1) структурне — передбачає визначення змісту мережі з позиції її будови як сукупності організацій та зв'язків між ними;
- 2) топографічне — враховує економічні, географічні, юридичні, соціальні та інші особливості формування та розвитку мережі;
- 3) організаційно-управлінське, згідно з яким мережі — це організаційна форма управління компанією;
- 4) ресурсне — визначає мережу з позиції компонування знань та спільного отримання компетентностей;
- 5) стратегічне — досліджує мережу з позиції формування ринкових переваг;

Таблиця 1. Теоретичні концепти формування мережевої структури

Науковці	Тлумачення змісту
<i>Група людей, колектив</i>	
Американський тлумачний словник [8, с.1214]	Розширена група людей зі схожими інтересами, що взаємодіють один з одним і підтримують неформальний контакт з метою взаємної підтримки і допомоги
Й. Лібескінд, А. Олівер, Л. Цукер, М. Брюер [9]	Колектив осіб, серед яких відбувається обмін, що підтримується лише нормами поведінки, заснованими на довірі, які поділяють сторони
<i>Модель відносин</i>	
П. Дубіні, Г. Алдріч [10]	Модель відносин між особами, групами, організаціями як сукупність організацій та установ
Б. Мільнер [6, с. 379]	Сукупність фірм або спеціалізованих одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами замість командних методів
<i>Сукупність зв'язків</i>	
С. Богаті, П. Фостер [4, с. 992]	Сукупність діючих суб'єктів, які поєднані сукупністю зв'язків: спрямованими або неспрямованими, дихотомічними або вимірними
<i>Кластер</i>	
К. Алтер, Й. Хадж, 1993 [11]	Необмежені або обмежені кластери організацій, що об'єднують неієрархічні колективи юридично незалежних одиниць
М. Шерешева [1], В. Катякало [2]	Кластери незалежних фірм-партнерів, з якими встановлюються відносини жорсткої ринкової координації у рамках загального ланцюга створення вартості
Р. Майлз, Ч. Сноу [12]	Кластери фірм або спеціалізованих одиниць, координація яких здійснюється за допомогою ринкового механізму
<i>Різновид співпраці</i>	
К. Крайнер, М. Шульц [7]	Неформальна міжорганізаційна співпраця
М. Герлах, Й. Лінкольн [13]	Стратегічні, довготермінові відносини паралельно до широкого діапазону ринків
<i>Координаційний механізм</i>	
О. Третьяк, М. Румянцева [14, с. 81]	Спектр координаційних механізмів – від неформальної комунікації до міжфірмових інформаційно-планових систем (альянсів), складних інтеграційних структур (спільних підприємств і франчайзингових відносин)
<i>Сукупність фірм</i>	
Х. Хаканссон [15, с. 11]	Визначає міжфірмову мережу як «сукупність взаємодіючих фірм, яка об'єднує набір різних ресурсів і видів діяльності для надання різноманітних продуктів (товарів або послуг) певному сегменту ринку»
С.Куц, А. Афанасьєв [16,]	Сукупність юридично незалежних фірм, які взаємодіють з метою створення додаткової вартості (цінності для кінцевого споживача)
М. Грановєтер [17]	Сукупність організацій, об'єднаних формальними або неформальними зв'язками та зобов'язаннями
<i>Ринковий обмін</i>	
А. Ларсон [18]	Довготермінові повторювані обміни, які створюють взаємозалежності, засновані на зобов'язаннях, очікуванні, репутації та взаємних інтересах
ЗВ. Повел [19]	Розширені або горизонтальні моделі обміну; незалежні потоки ресурсів; рецепронічні лінії комунікації
<i>Управлінська структура</i>	
В. Катєнєв [20, с. 95]	Гнучкі горизонтальні управлінські структури, що функціонують через поєднання формальних і неформальних порядків, що сприяє більш ефективному розподілу ресурсів між учасниками і досягненню синергетичного ефекту
Й. Рюєгт-Штюрм, Л. Ахтенхаген [21, с. 69]	Організаційний тип, який характеризується структурою вільноструктурованої мережі рівноправних і незалежних партнерів
<i>Угода</i>	
Г. Тимофєєва, Є. Семенова [22, с. 84]	Коопераційна угода, яка об'єднує компанії; гнучка структура, що дозволяє компаніям, які входять до її складу, конкурувати між собою, залучати нових партнерів і одночасно організувати і координувати діяльність своїх членів
О. Боличев [23, с. 9].	Певним чином сформована система контактів або взаємодій між елементами мережі, якими є інститути, партнери, економічні агенти
<i>Форма організації господарської діяльності</i>	
О. Боличев [23, с. 9].	Форма організації господарської діяльності, заснована на взаємодії учасників у процесі об'єднання специфічних інтересів, зусиль і ресурсів, спрямована на отримання вигоди і додаткової економічної ренти через зростання її гнучкості і адаптивності [23, с. 9]
<i>Сукупність ресурсів та компетентностей</i>	
Д. Якобс [24, с.44–50]	«Пучок» ресурсів і компетентностей, що є основою формування конкурентних переваг
<i>Джерело знань</i>	
Г. Досі, С. Вінтер, Д. Тиста [25]	Джерело технологічних і організаційних знань, що дозволяє розвиватись на основі власних знань та імпортованих у процесі інтеграції підприємств у мережу

Джерело: систематизовано авторами на основі джерел таблиці.

6) інституційне — розглядає мережу як сукупність ринкових контрактів та угод;

7) соціальне — доводить позицію, згідно якої, мережа — сукупність осіб, які мають близькі цілі та взаємодіють між собою;

8) синергетичне — розглядає мережу як об'єднання з метою отримання додаткових вигод;

9) географічне — вбачає основним мотивом мережевого формування територіальну ознаку — географічну спільність;

10) поведінковий — тлумачить мережі як сукупність взаємовідносин між індивідами та організаціями.

З огляду на вищевикладене, з метою семантичного обґрунтування мережевої структури в ресторанному бізнесі, вважаємо за необхідне визначити іманентні ознаки та сутнісно-змістовні характеристики мережевих структур:

1) основоположними ознаками зв'язків між учасниками є походження, пов'язаність, взаємність (рецепронічність), персоніфікованість відносин [26, с. 132—149]; гомогенність мережі (ступінь однорідності або різноманітності учасників між собою); щільність (кількість учасників та наявність зв'язків між ними); тіснота зв'язків (кількість контактів або угод за визначений період); поширеність позаекономічних переваг і преференцій [27, с. 82]; сила зв'язків між учасниками [28], замкнутість (бар'єри на входження), стійкість зв'язків; наявність структурних пустот (виникає за умови взаємодії агентів між собою і лише через центральну фірму) [29]; схильність до розвитку "сусідських відносин" (розвиток взаємодії за територіальною близькістю); ступінь централізації (міра жорсткості відносин із стратегічним центром). Усі перераховані вище характеристики виз-

начають мережу з позиції соціальних зв'язків та відносин. Вони описують мережу як визначену форму зв'язку, яка формує конфігурацію мережі, структурує позиції учасників та визначає їх соціальну роль.

В. Катькало та В. Шемракова, включаючи у поняття "мережа" більш глобальний зміст, визначають її як "... складну багаторівневу систему, що складається з різних підприємств галузі та характеризується стратегічною співпрацею як основною властивістю даної системи. При цьому основними структурними елементами системи є такі рівні стратегічної співпраці: рівень груп підприємств, об'єднаних під визначним корпоративним брендом і на основі базової бізнес-моделі; рівень взаємодії груп підприємств з постачальниками пов'язаних послуг, посередниками та іншими партнерами; рівень взаємодії з галузевими асоціаціями; рівень взаємодії з фірмами із споріднених галузей" [30, с. 128];

2) мережа розглядається як складна система яка характеризується стратегічною співпрацею на таких стратегічних рівнях: рівень взаємодії груп підприємств між собою (об'єднані єдиним трендом, стандартами обслуговування та організацією бізнесу); рівень взаємодії груп з постачальниками послуг, посередниками; [30, с. 128]; рівень взаємодії з іншими підприємствами на ринку (конкуренти, споріднені та забезпечуючі галузі); рівень взаємодії зі споживачами; рівень взаємодії зі стратегічним центром.

3) формування мережі відбувається у задекларованому контексті, тобто в основу відносин покладено сумісність цілей взаємодіючих акторів, єдність концепції;

4) учасники мережі "виграють" лише за певних умов, тобто реконфігурація мережі залежить від сукупності параметрів і у певних ситуаціях передбачає розробку моделей поведінки щодо формування та розвитку мережі;

5) мережні структури виявляють високі адаптаційні здібності у ринковому середовищі; вони досить оперативно реагують на інноваційні зміни, є гнучкими на ринку, а отже, мають більш широкий спектр можливостей порівняно з ієрархічними формами;

6) між учасниками мереж триває конкурентне напруження (кооперенція); тобто підприємства конкурують як з іншими агентами у межах мережевої структури, так і з іншими незалежними учасниками ринку;

7) специфічною особливістю мереж є відносна відособленість від зовнішнього середовища, тобто мережі створюють внутрішні ресурсні можливості — мережевий капітал. Ці можливості формуються шляхом отримання спільного доступу до ресурсів, створення додаткових запасів економічних ресурсів, обміну досвідом, мобілізації ресурсів;

8) методологічним принципом об'єднання агентів є емерджентність, яка визначає завдання для всієї структури з метою досягнення вигід (синергії);

9) методологічним інструментарієм взаємодії елементів у мережевій структурі є спільна цінова, асортиментна, збутова, маркетингова політика; впізнаваність бренду; висока репутація на ринку; єдині стандарти обслуговування, корпоративної культури та забезпечен-



Рис. 1. Теоретичні засади формування ресторанної мережі

ня якості ресторанних послуг; раціональна організаційна структура, стратегії ринкової поведінки.

Ресторанна мережа характеризується такими специфічними особливостями функціонування:

- високою адаптивністю до зовнішніх умов, які змінюються, швидким реагуванням на зміну кон'юнктури;
- діяльність учасників будується навколо процесу, а не завдання;
- плоскою ієрархічною структурою управління;
- галузевим менеджментом;
- широкими міжорганізаційними партнерськими зв'язками, що сприяє інтеграційним процесам;
- частковим розподілом праці, тобто ресторан спеціалізується на продукуванні визначених елементів у ланцюзі створення вартості, зосереджується на пріоритетних напрямках спеціалізації та унікальних операційних процесах;
- вимірюванням результатів мірою задоволеності споживачів ресторанних послуг;
- максимізацією контактів з партнерами та споживачами (формуванням інтегрованої системи постійних клієнтів);
- зосередження уваги на роботі з персоналом, який визначено стратегічними ресурсом мережевих об'єднань: постійне навчання, перепідготовка, оцінка, індивідуалізація винагороди тощо;
- активним консолідованим формуванням спільного інформаційного простору та використання інтегрованих інформаційно-комунікаційних технологій;
- підвищеною увагою до формування та розвитку нематеріальних активів;

— регулятором ринкової поведінки мережевих суб'єктів є співконкуренція та кооперація.

Узагальнення теоретичних і праксеологічних засад дослідження проблеми семантичної структуризації мережевої взаємодії з урахуванням різноманіття підходів до її сутнісно-змістовного визначення на основі принципу комплементарності дозволяє надати таке авторське визначення: ресторанна мережа — це специфічний формат інтегрування однотипних суб'єктів ресторанного бізнесу, що знаходяться під управлінням стратегічного центру (управляючої компанії). Мережі функціонують діють на підставі відносин власності/оренди, франчайзингу або управління за контрактом, характеризуються уніфікованими внутрішніми параметрами (концепція, асортимент та специфіка ресторанних послуг; бренд, зовнішнє оформлення; стандарти обслуговування; цінова політика тощо) та реалізують єдину стратегію розвитку з метою отримання економічних вигід і стратегічних конкурентних переваг.

Теоретичні засади формування ресторанної мережі представлено на рисунку 1, де визначено її сутність, цільову орієнтацію, структуру, принципи, функції та результати функціонування.

Метою формування ресторанних мереж визначено отримання стратегічних конкурентних переваг.

Результатом діяльності ресторанних мереж визначено отримання сукупності ефектів (фінансового, стратегічного, маркетингового тощо).

ВИСНОВКИ

В умовах подолання наслідків соціально-економічної кризи, загострення конкурентної боротьби та трансформації ринку ресторанних послуг, наукові дослідження щодо визначення перспектив розвитку суб'єктів ресторанного бізнесу повинні бути сфокусовані у площину формування ресторанних мереж. Доведенню зазначеної позиції присвячено презентацію у даній статті наукові результати. Визначено, що формування мережевих структур є перспективною стратегією розвитку ресторанів, але потребує обґрунтування теоретичного та методичного базису їх формування.

На основі узагальнення наукових здобутків загальнотеоретичного та прикладного характеру, визначення іманентних ознак та сутнісно-змістовних характеристик мережевих структур, викладено підхід до розуміння ресторанної мережі як специфічного формату інтегрування однотипних економічних суб'єктів для упорядкування та координації діяльності акторів на основі формування довгострокових цілей, методів, способів та механізмів їх досягнення з урахуванням внутрішніх потреб, можливостей, обмежень.

Вієрархічні площини підприємницького середовища, ресторанні мережі створюють нові можливості розвитку суб'єктів ресторанного бізнесу, забезпечують отримання економічних та соціальних вигід, посилення конкурентних переваг, динамічне і кризостійке функціонування учасників. На макрорівні, мережі обумовлюють активізацію розвитку ресторанного бізнесу, впровадження інновацій.

Продовження дискусій у науковому полі щодо розвитку ресторанних мереж мають бути спрямовані на формування стратегій розвитку ресторанних мереж.

Література:

1. Шемракова В.Н. Сетевые формы организации гостиничного бизнеса: закономерности возникновения и стратегии развития: дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Шемракова В.Н. — Санкт Петербург, 2007. — 245 с.
2. Катькало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980—90-е годы / В.С. Катькало // Вестник С. Петерб. ун-та. Сер. 5. "Экономика". — 1999. — Вып. 2 (№ 12). — С. 21—38.
3. Capone F. Tourist Clusters, Destinations and Competitiveness: Theoretical issues and empirical evidences, Routledge. — New York, 2016. — 202 p.

4. Borgatti S. The Network Paradigm in Organizational Research: A Review and Typology / S.P. Borgatti, P.C. Foster // Journal of Management. — 2003. — № 29 (6). — P. 991—1013.

5. Мильнер Б.З. Теория организаций / Б.З. Мильнер — 8-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 848 с.

6. Босовська М. В. Інтеграційні процеси в туризмі: монографія. — К.: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2015. — 832 с.

7. Kreiner K. Informal Collaborations in R&D: The Formation of Networks Across Organizations / K. Kreiner, M. Schultz // Organization Studies. — 1993. — № 14. — P. 189—209.

8. The American Heritage Dictionary of the English language; 3-d edition. — Houghton Mifflin Company. — 2000. — P. 1214.

9. Liebeskind J.L. Social networks, learning, and flexibility: Sourcing scientific knowledge in new biotechnology firms. / L.J. Liebeskind, A.L. Oliver, L. Zucker, M. Brewer // Organization Science. — (1996). — 7 (4). — P. 428—443.

10. Dubini P. Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process / P. Dubini, H. Aldrich // Journal of Business Venturing. — 1991. — № 6. — P. 305—313.

11. Alter C. Organizations working together / C. Alter, J. Hage. — Newbury Park, CA: Sage Publications, 1993.

12. Miles R. Causes of failure in network organizations [Текст] / R.E. Miles, C.C. Snow // California Management Review. — 1992. Summer. — С. 53—72.

13. Gerlach M.L. The organization of business networks in the United States and Japan / Gerlach M.L., & Lincoln J.R. — Boston: In N. Nohria & R. G. Eccles (Eds.), Harvard University Press, 1992. — P. 491—520.

14. Третьяк О.А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена [Текст] / О.А. Третьяк, М.Н. Румянцева // Рос. журн. менеджмента. — 2003. — № 1. — С. 80.

15. Hakansson H. International Marketing and Purchasing of Industrial Goods: An Interaction Approach. [Текст] / H. Hakansson. — USA.: John Wiley and Sons: Chichester, 1982. — 415 с.

16. Куц С.П. Маркетинговые подходы компании на разных уровнях управления межфирменной сетью [Электронный ресурс]: интернет-конф. Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века, 10.03.2004 — 29.04.2004 // С.П. Куц, А.А. Афанасьев. — Режим доступа: <http://www.ecsocan.edu.ru/db/msg/150506/>

17. Granovetter M. Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy / M. Granovetter // Industrial and Corporate Change. — 1995. — № 4 (1). — P. 93—130.

18. Larson A. Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Processes / Larson A. // Administrative Science Quarterly. — 1992. — № 37. — P. 76—104.

19. Powell W. Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization / W. Powell // in Research in Organizational Behavior, vol. 12, edited by L.L. Cummings and B. Shaw. Greenwich; CT: JAI Press. — 1990. — P. 295—336

20. Катенев В.И. Перспективы развития сетевой экономики в условиях формирующегося общества знаний [Текст] / В.И. Катенев // Проблемы современной экономики. — 2007. — № 2 (22). — С. 90—95.

21. Рюэрг-Штюмм И. Сетевые организационно-управленческие формы — мода или необходимость? [Текст] / И. Рюэрг-Штюмм, Л. Ахтенхаген // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — № 6. — С. 68—72.

22. Тимофеева Г.В. Сетевая организация бизнеса как форма закрепления положительных эффектов инфраструктуры [Текст] / Г.В. Тимофеева, Е.М. Семенова // Известия ВолгГТУ. — 2006. — № 6. — Т. 11. — С. 83—88.

23. Бoльчeв O.Н. Метoдичeские oсoбeннoсти стpа-тeгичeского упрaвлeния фoрмирoвaниeм и рaзвигиeм сeтeвoй пpeдпpинимaтeльскoй стpуктyры [Тeкст]: aвтoрeф. дис. ... кaнд. экoн. нaук: спeц. 08.00.05 / Бoльчeв Oлeг Никoлaeвич. — Кaлинингpaд, 2009. — 24 с.

24. Jacobs D. Dependence and vulnerability: An exchange approach to the control of the organization / D. Jacobs // *Administrative Science Quarterly*. — 1974. — № 19.

25. Dosi G. Toward a theory of corporate coherence. Technology and enterprise in historical perspective / G. Dosi, S. Winter, D. Teece. — Oxford: Clarendon Press, 1992.

26. Oлeйник A. Moдeль сeтeвoгo кaпитaлизмa / A. Oлeйник // *Вoпpocы экoнoмики*. — 2003. — № 8. — С. 132—149.

27. Бapcyкoвa С.Ю. Сeтeвaя взиaмoпoмoщь рoссийских дoмoхoзйств: тeopия и пpактикa экoнoмики дaрa / С.Ю. Бopcyкoвa // *Нaучный мир*. — 2003. — № 2. — С. 81—122.

28. Бaлaбaницeй A.В. Интeгpoвaнe упрaвлiння мapкeтингoвoю взиaмoдiєю: iмпepaтивнi, мeтoдoлoгiя, мeхaнiзм: мoнoгpafiя / A.В. Бaлaбaницeй. — Дoнeцьк: Дoн-НУEТ, 2010. — 509 с.

29. Granovetter M.S. The Strength of Weak Ties / M.S. Granovetter // *American Journal of Sociology*. — 1973. — Vol. 78.

30. Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition / R.S. Burt-Cambridge: Harvard University Press, 1995.

31. Кaтькaлo B. Сeтeвeыe стpатeгии гocтиничнoгo бизнeсa / B.С. Кaтькaлo, B.Н. Шeмpакoвa; Bышш. шк. мeнeджмeнтa СПбГУ. — СПб.: Bышш. шк. мeнeджмeнтa, 2008. — 384 с.

References:

1. Shemrakova, V.N. (2007), "Network forms of the organization of the hotel business: patterns of occurrence and development strategy", Ph.D. dissertation, Global economy, National Research University "High School of Economics", St. Petersburg, Russia.

2. Katkalo, V.S. (1999), "Inter-firm networks: problems of research of new organizational strategy in 1980-90", *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta, ser. Economy*, vol. 2 (№ 12), pp. 21—38.

3. Capone, F. (2016), *Tourist Clusters, Destinations and Competitiveness: Theoretical issues and empirical evidences*, Routledge, New York, USA, 202 p.

4. Borgatti, S.P. and Foster, P.C. (2003), "The Network Paradigm in Organizational Research: A Review and Typology", *Journal of Management*, vol. 29(6), pp. 991—1013.

5. Millner, B.Z. (2012), *Teoriya organizacij [Theory of organizations]*, 8nd ed, INFRA-M, Moscow, Russia.

6. Bosovska, M.V. (2015), *Intehratsiyni protsesy v turyzmi [Integration processes in tourism]*, Kyiv, Ukraine.

7. Kreiner, K. and Schultz, M. (1993), "Informal Collaborations in R&D: The Formation of Networks Across Organizations", *Organization Studies*, vol. 14, pp. 189—209.

8. *The American Heritage Dictionary of the English language* (2000), 3-d edition, Houghton Mifflin Company, 1214 p.

9. Liebeskind, J.L. Oliver, A. L. Zucker, L. and Brewer, M. (1996), "Social networks, learning, and flexibility: Sourcing scientific knowledge in new biotechnology firms", *Organization Science*, vol. 7 (4), pp. 428—443.

10. Dubini, P. and Aldrich, H. (1991), "Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process", *Journal of Business Venturing*, vol. 6, pp. 305—313.

11. Alter, C. and Hage, J. (1993), *Organizations working together*, Newbury Park, CA, Sage Publications.

12. Miles, R. and Snow, C.C. (1992), *Causes of failure in network organizations*, *California Management Review*, Summer, pp. 53—72.

13. Gerlach, M. L. and Lincoln, J. R. (1992), *The organization of business networks in the United States and Japan*, Boston, Harvard University Press, pp. 491—520.

14. Tretyak, O.A. and Rummyantseva, M.N. (2003), *Network forms of inter-firm cooperation: approaches to the explanation of the phenomenon*, *Russian Journal of Management*, No. 1.

15. Hakansson, H. (1982), *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods, An Interaction Approach*, USA, John Wiley and Sons, Chichester.

16. Kushch, S.P. (2004), "Marketing approaches of the company at different levels of management of interfirm network", *Setevye formy mezhfirmennoj kooperacii: strategicheskie vyzovy i konkurentnye preimushchestva novyh organizacij XXI veka, [Network forms of inter-firm cooperation: strategic challenges and competitive advantages of new organizations of the 21 century]*, Moscow, Russia, 10.03.2004 — 29.04.2004, available at: <http://www.ecsocan.edu.ru/db/msg/150506/>

17. Granovetter, M. (1995), *Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy*, *Industrial and Corporate Change*, vol. 4 (1), pp. 93—130.

18. Larson, A. (1992), *Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Processes*, *Administrative Science Quarterly*, vol. 37, pp. 76—104.

19. Powell, W. Cummings, L.L. and Shaw, B. (1990), *Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization*, in *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, Greenwich, CT, JAI Press, pp. 295—336.

20. Katenev, V.I. (2007), "Prospects for the development of a networked economy in the conditions of an emerging knowledge society", *Problemy sovremennoj ekonomiki*, vol. 2 (22), pp. 90—95.

21. Ruegg-Sturm, J. and Ahtenhagen, L. (2000), "Network organizational-managerial forms — fashion or necessity", *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, vol. 6, pp. 68—72.

22. Timofeeva, G.V. and Semenova, E.M. (2006), "Setevaya organizaciya biznesa kak forma zakrepleniya polozhitel'nyh ehffektov infrastruktury", *Izvestiya Volg-GTU*, vol. 6, No. 11, pp. 83—88.

23. Bolychev, O.N. (2009), "Metodicheskie osobennosti strategicheskogo upravleniya formirovaniem i razvitiem setevoy predprinimatel'skoj struktury", *Abstract of Ph.D. dissertation, Global economy*, Kaliningrad National University, Kaliningrad, Russia.

24. Jacobs, D. (1974), *Dependence and vulnerability: An exchange approach to the control of the organization*, *Administrative Science Quarterly*, vol. 19.

25. Dosi, G. Winter, S. and Teece, D. (1992), *Toward a theory of corporate coherence. Technology and enterprise in historical perspective*, Oxford, Clarendon Press.

26. Oleynik, A. (2003), "The model of network capitalism", *Voprosy ekonomiki*, vol. 8, pp. 132—149.

27. Barsukova, S.Yu. (2003), "Network Mutual Assistance of Russian Households: Theory and Practice of the Gift Economy", *Nauchnyj mir*, vol. 2, pp. 81—122.

28. Balabanyts, A.V. (2010), *Intehrovane upravlinnia marketynhovoju vziemodiieiu: imperatyvy, metodolohiia, mekhanizmy [Integrated marketing interaction: Imperatives, methodology, mechanisms]*, DonNUET, Donetsk, Ukraine.

29. Granovetter, M. S. (1973), *The Strength of Weak Ties*, *American Journal of Sociology*, vol. 78.

30. Burt, R.S. (1995), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.

31. Katkalo, V. and Shemrakova, V. (2008), *Setevye strategii gostinichnogo biznesa [Network Strategies for the Hospitality Industry]*, *Vysshaya shkola menedzhmenta SpbGU, St. Petersburg, Russia*.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2017 р.

І. Й. Малий,

д. е. н., професор кафедри макроекономіки та державного управління,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

М. М. Власенко,

магістр кафедри макроекономіки та державного управління,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМ СЕКТОРОМ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

I. Maliy,

Doctor of Economics, Professor of the department of Macroeconomics

and State Governance SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

M. Vlasenko,

Master of the department of Macroeconomics

and State Governance SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

EFFECTIVENESS OF PUBLIC SECTOR GOVERNANCE IN CONDITIONS OF INSTABILITY

Проаналізовано теоретичні підходи до визначення соціально-економічної сутності та функціональної ролі публічного сектору в національній економіці, розкрито причинно-наслідкову взаємозалежність між зростанням потреб суспільства та змінами його масштабу, структури та значимості. Виокремлено проблеми реформування державного управління публічним сектором у нових умовах інституційних змін, глобальних викликів, фінансової та інформаційної експансії. Обґрунтовано необхідність та теоретико-прикладну значимість виміру продуктивності, ефективності та результативності в публічному секторі, розкрито підходи та систему показників оцінювання результативності нового публічного управління (New Public Management), що активно запроваджується в розвинутих країнах. Обґрунтовано, що оцінювання результативності реформування публічного управління в Україні повинно враховувати цільову пріоритетність послідовного та повного вирішення питань захисту територіальної цілісності та державного устрою, безпеки життєдіяльності громадян та їх добробуту, конкурентоспроможності національної економіки та інтеграції її у глобальний світ.

The theoretical approaches to the definition of the socio-economic essence and functional role of the public sector in the national economy are analyzed, the causal and interdependence between the growing needs of society and changes in its scale, structure and significance are disclosed. The problems of reforming public administration by the public sector in the new conditions of institutional changes, global challenges, financial and information expansion are identified. The necessity and theoretic and applied significance of measurement of productivity, efficiency and effectiveness in the public sector is substantiated, approaches and the system of performance indicators of the New Public Management, actively implemented in the developed countries, are revealed. It is substantiated that evaluation of the effectiveness of public administration reform in Ukraine should take into account the priority of consistent and complete solution of issues of territorial integrity and state regulation, safety of citizens' lives and their welfare, competitiveness of the national economy and its integration into the global world.

Ключові слова: держава, публічний сектор, національна безпека, публічні послуги, нове публічне управління, нестабільність, ефективність, результативність, добробут.

Key words: state, public sector, national security, public services, new public administration, instability, efficiency, effectiveness, welfare.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

З часів Великої депресії (1929—1939 рр.) і до теперішнього часу у світовому науковому середовищі не сформульовано достеменно підтверджених світовою практикою класичних усталених підходів до розуміння механіз-

му взаємодії державного управління та ринкового саморегулювання, що обумовлено спрощеністю та лінійністю побудови теоретичної моделі його реалізації на кшталт "провали ринку" та "провали держави", "лібералізації" підприємницької діяльності чи "посиленням" ролі держави. Перехід до постіндустріального суспільства, бурхливий розвиток інновацій та мережевої економіки, поглиб-

лення процесів глобалізації та регіоналізації, загострення продовольчої та екологічної проблем радикальним чином вплинули на трансформацію інституційної ролі держави в управлінні суспільними процесами. З кожним роком наростає навантаження на державу щодо забезпечення функціонування національних економік вкрай важливими необхідними енергетичними ресурсами, товарами споживання та послугами, подолання екологічних та техногенних загроз, соціального захисту та зростання добробуту населення.

Теоретичне обґрунтування проблем оцінювання результативності публічного управління набуває особливої ваги не тільки для розвинутих економік, а й для постсоціалістичних країн з ринковою трансформацією та демократизацією суспільства. В контексті зазначеного, Україна сьогодні знаходиться в надскладному становищі, бо вимушена паралельно вирішувати, окрім вище зазначених проблем, ще й питання ведення війни по захисту територіальної цілісності, боротьби з корупцією, формуванню життєздатних та ефективних інститутів державності. Ранжуванню та оцінюванню результативності публічного управління щодо вирішення означених проблем в українському суспільстві й присвячена ця стаття.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний доробок у дослідження еволюції сутності, функцій, масштабів та принципів функціонування публічного сектору внесли такі сучасні іноземні та вітчизняні науковці, як Р.А. Масгрейв, Дж.М. Б'юкенен, Е. Аткинсон, Дж. Стігліц, А. Афонсо, В. Танці, М. Фельдштейн, Н. Гончарова, О. Длугопольський, П. Єщенко, Д. Медведєв, Ю. Шаров, Г. Монастирський, В. Опарін, В. Федосов, та інші. Відзначаючи внесок кожного вченого в розвиток теорії публічного (суспільного, державного) сектору¹ необхідно відзначити, що серед науковців, політиків та менеджерів ще не сформувались усталені погляди на механізм взаємодії публічного та приватного секторів економіки, на диверсифікацію функцій держави у зв'язку з трансформацією цивілізаційних цінностей, світовими фінансовими кризами, загостренням міжкраїнової конкуренції за світові ринки ресурсів, товарів та послуг. Крім того, світова наукова спільнота суспільствознавців ще не виробила, як засвідчує історичний досвід країн, універсальних моделей, методів та інструментів результативного публічного управління, здатних забезпечити стабільний розвиток будь-якої країни. Розробка національних моделей публічного управління та оцінювання його результативності з урахуванням державно-національних особливостей культурного, політичного, економічного, соціального та гуманітарного розвитку набуває особливої актуальності в сучасних умовах загострення цивілізаційних суперечностей.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Представлене дослідження спрямовано на обґрунтування виміру результативності управління публічним сектором економіки українського суспільства, яке на сучасному етапі знаходиться в стані гострої фінансової скрути, важкої боротьби з зовнішньою агресією та необхідністю реанімації реформ у всіх сферах людської діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Громадянська ідентифікація інститутів державності в Україні в умовах захисту територіальної цілісності та європейської інтеграції передбачає переосмислення політичних, економічних, соціальних та управлінських про-

цесів з точки зору формування адекватної державної політики, модернізації державного управління. Досягнення цілей від реформування освіти, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, Збройних Сил України, судової системи та інших силових структур прямо залежить як від обсягів та структури публічного сектору, так й від результативності управління. Дослідження шляхів підвищення ефективності використання матеріальних та фінансових ресурсів публічного сектору та результативності публічного управління² його оцінювання прикувало увагу в ХХІ столітті багатьох вчених та політиків з різних країн світу. Відзначимо, що результативність публічного управління охоплює не тільки ефективність використання економіки публічного сектору, а й визначення реалізації поставлених цілей державної політики, від якості надання публічних послуг громадянам та реалізації інших цінностей та потреб, що виникають в кожному конкретному визначеному суспільстві.

Теоретико-методологічною основою обґрунтування причинної обумовленості, економічної сутності та принципів функціонування публічного сектору стало обґрунтування в економічній науці теорій державного регулювання ринкової економіки, теорій суспільного вибору, суспільного добробуту та розвитку публічних послуг, теорій старого та нового інституціоналізму. Відомий український науковець О. Длугопольський здійснив титанічну роботу по систематизації та донесенні до українського середовища поглядів зарубіжних вчених на еволюцію публічного сектору в економічному розвитку суспільства [1, с.10]. Погоджуючись з авторським підходом щодо класифікації оцінки діяльності публічного сектору необхідно відмітити наступні концепції: цільову, системних ресурсів, множинності зацікавлених сторін та соціального конструктивізму (табл. 1), які, наш погляд, повинні враховуватись при теоретичному обґрунтуванні реформування публічного сектору в окремій країні. Щодо реформування управління державного сектору економіки України означені концепції повинні слугувати теоретичною засадою та орієнтиром траєкторії подальшого прогресу, а не догматично заціклюватись на його приватизації, що ніяк не вписується в класичні теорії зростання масштабу публічного сектору в умовах ведення війни.

Питання місця і ролі держави, державної та муніципальної власності, третього сектору та й самого державного регулювання та управління в ефективному функціонуванні національної економіки набувають актуальності в сучасних умовах загострення міжкраїнових суперечностей в межах Європейського Союзу та глобального світу в цілому, що знаходить своє відображення в поширенні поглядів економічного націоналізму. Тому на сучасному етапі все більшої актуальності набуває дослідження проблем оцінювання ефективності функціонування публічного сектору.

Проблема ефективності державного управління завжди хвилювали науковців та політиків. Ще в 70-х роках минулого століття американський сенатор Поксмаєр писав начальнику Головного контрольно-фінансового управління США генералу Штаатсу: "Шкода, що ми не маємо справних критеріїв ефективності діяльності в державному секторі" [3]. Елементи контролю за дотримання результативності застосовувались ще в стародавні часи. Так, приклад, в епоху правління китайських імператорів династії Вей при дворі був спеціальний чиновник, в обов'язки якого входило визначати результативність роботи чиновників. Кардинальне зростання масштабів публічного сектору в країнах Заходу в 50—70 роках ХХ ст, як наслідок, збільшення витрат держави на утримання воєно-промислового комплексу та на соціальні реформи в період холодної війни, актуалізувало теоретичні дослідження проблем взаємодії приватного та державного сек-

¹ У зазначеній статті дефініції "суспільний", "державний" та "публічний" сектори нами використовуються як синонімічні категорії задля зосередження уваги на ефективності управління. Розгляд єдностей та відмінностей між зазначеними поняттями існує, що обумовлено як розвитком економічної інституціональної теорії та методології, юридичних, політичних та соціальних наук, так і еволюційними змінами у відносинах між державою, громадянами та бізнесом у нових умовах трансформації суспільства та глобалізаційних викликів.

² Оскільки економіка публічного сектору є об'єктом і результатом публічного управління, то ми можемо умовно зробити припущення про їх відносну синонімічність задля стислості викладу базових підходів до оцінювання ефективності та результативності.

Таблиця 1. Концепції оцінки діяльності суспільного сектору

№	Концепція	Характеристика
1.	Цільова (<i>goal attainment approach</i>)	Пов'язує ефективність організації зі ступенем досягнення нею своїх цілей, однак часто не спрацює у випадках, коли цілі організації важко піддаються оперативному опису
2.	Системних ресурсів (<i>system resource approach</i>)	Пов'язує ефективність зі здатністю організації забезпечити себе ресурсами, необхідними для її стабільного функціонування
3.	Множинності зацікавлених сторін (<i>multiple constituencies approach</i>)	Базується на тому, що різні групи стейкхолдерів – споживачі послуг організації, донори, співробітники, державні органи – по-різному сприймають і оцінюють ефективність, внаслідок чого комплексна її оцінка виявляється багатовимірною і часто різні її компоненти можуть антагонізувати один з одним. Ситуація ускладнюється особливо тоді, коли у стейкхолдерів відсутнє достатньо чітке бачення цілей і місії організації
4.	Соціального конструктивізму (<i>social constructivism approach</i>)	Базується на тому, що сприйняття цілей складається в процесі спілкування і взаємодії різних груп стейкхолдерів, які поступово з'ясовують для себе зміст діяльності організації. Зацікавлені сторони можуть коригувати оцінку ефективності не лише через вплив на діяльність організації, а й через маніпулювання наявною інформацією, формування суспільної думки

Джерело: [2, с. 47].

торів економіки та їх ефективності. Уже в 80-х роках формувалось переконання, що приватний сектор набагато ефективніший державного, бо у ньому народжуються всі управлінські новації, що давало підстави для висновку, що "...традиційні методи реформування минулих років мало чому можуть навчити сучасних реформаторів" [4].

Засади інструментом, що характеризує ефективність органів державної влади виступає система публічних (державних та муніципальних) фінансів. Державний бюджет є фінансовою базою діяльності держави щодо надання суспільних послуг та виконання своїх функцій по захисту територіальної цілісності та державного устрою, по гарантуванню безпеки життєдіяльності людей та соціального захисту. Публічні фінанси є найважливішою складовою та фінансовою серцевиною функціонування публічного сектору національної економіки. Бьюкенен, Джеймс М. і Річард А. Масгрейв [5], досліджуючи взаємозалежність між суспільним вибором та публічними фінансами, акцентували увагу на зміні функціональної природи використання фінансів держави в залежності від політики уряду щодо соціальної орієнтації надання суспільних послуг. Френсіс Фукуяма при розгляді якості управління також звертає увагу на "спроможність уряду

укладати і забезпечити виконання правил та надавання послуг" [6]. На його думку, оцінювання управління повинно включати такі критерії:

— правила (процедурні заходи), включаючи вербування та популяризацію меритократії, технічну експертизу, формальність тощо;

— місткість, включаючи ресурси та ступінь професіоналізації;

— продуктивність (вихідні показники), що складається з надання послуг;

— бюрократична автономія — це аспект управління, що обернено пов'язаний з кількістю і якістю повноважень, наданими політичною владою.

Означені критерії значною мірою відображають зміну інституційного середовища, охоплюючи не тільки реформування правил та повноважень, а й кількість, якість та розмаїття публічних послуг, зростання ролі людського капіталу в управлінні. В економічній літературі активно розробляються питання вимірювання ефективності державного сектору в залежності від змінюваності інституційного та політичного середовища (табл. 2).

Аналіз таблиці 2 відображає не тільки множинність факторів, що можуть впливати на результативність пуб-

Таблиця 2. Індикатори кількісної оцінки публічного сектору

Індикатор	Сутність	Коментар
Індекс трансформації Бертельсмана (БТИ) [7]	складається з експертизи, що проводяться щороку, у країнах, що розвиваються, з 2008 року. Серед показників: управління державним сектором, спроможність до руху, ресурсомісткість, консенсус та міжнародне співробітництво	більшою мірою робить акцент на кількісному вимірі демократії та політичного менеджменту у країні, базуючись на соціально відповідальній ринковій економіці
Індикатори сталого врядування (SGI) [8]	складаються з експертних оцінок, що проводяться щороку в країнах-членах ОЕСР, починаючи з 2009 року. До показників відносяться стратегічні можливості, міжвідомча координація, впровадження політики та інституційне навчання	для України не обраховується поки; вивчає, наскільки ефективно проводилась політика для досягнення цілей сталого розвитку шляхом вивчення результатів у 16 сферах політики ¹
База даних інституційних профілів (IPD) [9]	складається з трирічної експертної оцінки понад 100 країн світу з 2006 року. Індикатори включають підготовку державної служби, винагороду та виконання, а також спроможність політичних органів влади	розроблена з метою полегшення та стимулювання досліджень відношень між інституціями, довгостроковим економічним зростанням та розвитком
Глобальна цілісність [10]	складається з щорічних експертних оцінок у 30-50 країнах, що розвиваються, починаючи з 2004 року. Показники включають доступ до розкриття фінансової інформації, конфлікт інтересів, набір персоналу на основі заслуг та управління людськими ресурсами для державної служби	мета – сприяння відкритому врядуванню; суспільства, багаті та бідні, більш ефективно вирішуватимуть такі проблеми, як погане надання послуг, нерівність, бідність та корупція, коли громадяни зможуть реалізувати свої права на формування правил, що регулюють їхнє життя
Індикатори управління людськими ресурсами (HRM-AGI) [11]	були обраховані у 8 країнах (у якості пілоотної версії). Показники є всеосяжними щодо організаційних механізмів, можливостей та ефективності, і включають понад 200 показників щодо аспектів меритократичної бюрократії	призначені для полегшення оцінки інституційних механізмів та організаційних можливостей, пов'язаних із шістьма основними цілями ² , встановленими для певного режиму управління людськими ресурсами (HRM), а також масштабу, до якого ці шість основних завдань розвиваються

¹ Економічна політика: загальний економічний стан країни, ринок праці, податкова політика, бюджетна політика, R&D, глобальна фінансова система; соціальна політика: освіта, інклюзивна політика, охорона здоров'я, сімейна політика, пенсійна політика, умови життя, глобальні нерівності; політика щодо збереження навколишнього середовища: екологічна політика, глобальний захист навколишнього середовища.

² Залучення та збереження необхідного людського капіталу; фінансово збалансований фонд оплати праці; деполітизоване, меритократичне управління; управління фокусуванням на продуктивності; етична поведінка учасників; ефективна співпраця між кадрами.

Таблиця 3. Проблеми управління публічними фінансами в Україні

Проблема	Прояв
Неправильний вектор спрямованості фінансування	Сьогодні система бюджетного фінансування спрямована виключно на надання фінансування державним установам, натомість її потрібно переорієнтувати на фінансування оплати послуг, які надають ці установи
Відсутність оцінювання	В управлінні публічними фінансами не проводяться такі процеси, як аудит, моніторинг та контроль, тим більше відсутній індекс (як кількісний показник) оцінки досягнення поставлених цілей
Відсутність процедури контролю з боку громадськості	Не визначено порядок проведення публічного контролю та оцінки ефективності використання публічних фінансів громадянами. Сьогодні, на жаль, веб-портал e-data не є повноцінною альтернативою
Відсутність обов'язковості	Немає механізму, який робить обов'язковим процес врахування рішень щодо проведених аудитів, що в свою чергу призводить до дискреції розпорядників цих коштів

Джерело: складено авторами.

лічного управління, а й їх детермінованість з точки зору трансформації суспільних явищ процесів як у межах національних економік, так й глобалізаційних процесів.

Еволюція підходів до оцінювання ефективності публічного управління тісно переплітається з розвитком теорії державності та теорією публічних послуг. Першою науковою розробкою проблем державного управління стала теорія public administration (РА), предметом якої виступає організація і діяльність виконавчих органів влади та підконтрольних їм підприємств і організацій, що забезпечують надання публічних послуг. Теоретиком такого підходу виступив на початку ХХ ст. М. Вебер, який обґрунтував модель ідеальної форми адміністративної організації "раціональної бюрократії", і яка, з точки зору точності, визначеності, постійності, надійності організації є вихідною засадою побудови всієї системи державного управління. Тобто результативність управління передбачалося досягти завдяки досягненню вищої виконавської дисципліни, субординованості та ієрархічності в управлінні, розвитку контролю, що, на нашу думку, відображає адміністративний (бюрократичний) підхід і який, використовуючи сучасну термінологію, в значній мірі стосується публічного адміністрування.

Слід відзначити, що на рубежі ХХ та ХХІ століть у більшості країн світу спостерігається активність по реформуванню системи державного адміністрування, які відрізняються як за типом політичної системи, так за рівнем розвитку. Це стосується як розвинених країн Заходу, Америки та Канади, так і постсоціалістичних країн та Китаю. Порівняльний аналіз світового досвіду з реформування державного управління дозволив виявити загальні тенденції (тренд), що зводиться до двох підходів: централізований (state-centric approach) і децентралізований (decentered theory of governance або decentering governance). В основу кожної з яких покладено, відповідно, бюрократичну та менеджеральну парадигми в управлінні. Означені реформи продовжуються й сьогодні в більшості країн, що обумовлено новими глобальними викликами, інформаційною революцією, інституційними змінами в суспільствах. Означені реформи публічного управління знову визначають роль та завдання держави та урядів, їх функції та відношення з громадянами та суспільними інститутами.

Менеджеральна парадигма обумовлена запровадженням науковою розробкою нового публічного управління "New Public Management", що активно запроваджується в Новій Зеландії, Великій Британії та США. Відзначимо, що концепція "New Public Management" вперше була досить детально обґрунтована в статтях Пітера Окоина [12] та Кристофера Худа [13]. У вітчизняній літературі дефініції "державне" та "публічне" управління використовуються як синонімічні поняття, з чим ми не можемо погодитись у зв'язку з наступною аргументацією.

По-перше, категорія "публічне управління" в порівнянні з "державним управлінням" по своєму змісту та формах прояву виражає нові, більш глибокі елементи, що мають місце в управлінні публічним сектором економіки в розвинених країнах. Це стосується реалізації таких принципів, як гласність, публічність, відкритість та демократичність. Зазначені принципи мають місце і в "державному управлінні", але глибина їх реалізації різна, що пов'язано із самоорганізацією, плануванням, мотивацією, комунікаціями та контролем в управлінській діяльності.

По-друге, "нове публічне управління" відрізняється від "державного" змінами цільової орієнтації управлінської діяльності і оцінювання її результативності. До цільових пріоритетів в управлінській діяльності було віднесено забезпечення єдності бізнесу та державного менеджменту, зниження затратності та збільшення результативності, підвищення якості публічних послуг та оперативності реагування державних органів на запити громадян.

По-третє, "нове публічне управління" передбачає запровадження в діяльності державного менеджменту філософії підприємництва та конкуренції, що суперечить духу адміністрування в бюрократичній моделі державного управління, що детально розглянуто в книзі Девіда Осборна та Теда Гейлера "Реорганізація управління: як дух підприємництва перетворює державний сектор" [14].

Слід визнати, що в ході реанімації реформування державного управління в Україні сьогодні вже частково починають запроваджуватися такі принципи, як гласність, публічність та відкритість інформації при ухваленні рішень. Це стосується, в першу чергу, використання публічних фінансів, 36% яких, за оцінками працівників фінансових департаментів бюджетних установ, ще неефективно використовуються. Для усунення цієї проблеми була розроблена реформа управління публічними фінансами, яка передбачає по-перше, запровадження прозорості, підзвітності та зорієнтованості на досягнення стратегічних цілей держави; по-друге — досягнення контролю державою та громадськістю використання публічних коштів [15]. На наш погляд, реалізація означених принципів направлена на подолання проблем, що мають місце в управлінні публічними фінансами в Україні (табл. 3).

На наш погляд, тільки такі заходи (наприклад, оцінка ефективності витрачених коштів на проведення певного муніципального проекту) дозволить реально оцінити ефективність використання публічних коштів. Системи контролю, моніторингу, експертизи є досить поширеними в державних структурах розвинених країн. Механізми заохочення і санкцій, ув'язані з досягненням результатів і закладені в системах звітності, сприяють мотивації державних службовців, визначають поступальний хід економічного розвитку і реалізацію відносин соціальної справедливості, особливо для незаможного населення і господарських суб'єктів з особливими потребами.

Незважаючи на наявні труднощі вимірювання, система оцінювання результативності управлінської діяльності, що застосовується в моделях нового публічного управління, є прогресивною, бо її запровадження в англосаксонських країнах сприяло зростанню професійної кваліфікації державних службовців, покращенню якості та оперативності в наданні адміністративних та інших публічних послуг громадянам-принципалам, які отримали можливість впливати на якість отриманих послуг. Важливу роль у цьому відіграє застосування електронного врядування [16].

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ОБРАНОМУ НАПРЯМІ

В якості висновків відзначимо, що застосування бюрократичної чи менеджеральної парадигми для визначення української моделі публічного управління неможливе у зв'язку з низкою особливостей політичного, економічного та інституціонального характеру. По-перше, держава Україна три поспіль роки знаходиться в стані війни, тому основним пріоритетом результативності по використанню потенціалу публічного сектору виступає зміцнення обороноздатності країни та формування силових структур для захисту державного устрою, що є виправдано з точки зору ієрархічності та ранжування критеріїв оцінювання результативності функцій, які держава повинна виконувати в першу чергу.

По-друге, за чверть століття новітньої історії в Україні так не вдалося сформувати державницьку патріотичну бюрократію, здатну захищати інтереси держави, а не олігархічно-зловідомі та корумповані інтереси окремих кланів, що приватизували державну владу. Крім того, в Україні не відбулось централізації державної влади по причині постійної конкуренції між локальними регіональними промислово-фінансовими групами в боротьбі за державну владу, яка дає можливість не тільки лобювати свій бізнес, а й відкриває шлях до тіньових схем перерозподілу публічних фінансів (державного та місцевого бюджетів).

Враховуючи складний процес становлення державності в Україні, на наш погляд, централізація влади має вирішальне значення для досягнення результативності державного управління, але тільки не в "українському" варіанті її персоналізації (мається на увазі влади Президента через поправки до Конституції України). Через систему централізації влади історично відбувся процес формування державності в країнах Європи та Азії. На відміну від інших країн, які сформували свою державність в історичному минулому, Україна сьогодні вимушена паралельно та одночасно вирішувати складні, інколи несутимі в часі, процеси централізації, демократизації та децентралізації влади, приватизації та одержавлення економіки (одержавлення необхідне для вирішення проблем оборонного комплексу), формування єдиного органічно цілісного національного ринку товарів та послуг та європейської економічної інтеграції тощо. Всі ці процеси накладають свій відбиток на результативність державного управління, бо постійно виникають конфлікти інтересів бізнес-груп та державної влади на регіональному, національному, європейському та глобальному рівнях.

По-третє, формування інститутів державності в Україні, на наше переконання, повинно базуватись на використанні елементів бюрократичної та менеджеральної парадигм, що обумовлено необхідністю швидкісного та одночасного вирішення проблем становлення державності, її захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз, імплементацією європейських демократичних цінностей та соціальних стандартів в українському суспільстві, інтеграцією економіки України в глобалізаційний економічний простір. Тобто потрібен "гібридний" підхід до створення в Україні результативного управління публічним сектором економіки та суспільством у цілому.

Література:

1. Длугопольський О.В. Політекономія публічного сектора: західні орієнтири / О.В. Длугопольський // Економічна теорія: науковий журнал. — 2006. — № 2. — С. 3—16.
2. Длугопольський, О.В. Підходи до оцінки ефективності функціонування суспільного сектору економіки [Текст] / О.В. Длугопольський // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. — Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка". — 2014. — Т. 15. — No 1. — С. 43—58.
3. Morris T., et al. Productivity Measures in the Federal Government // Public Administrations Review. — 1972. — № 32. — P. 754.
4. Downs G. W., Larkey P.D. The search for Government Efficiency: from Hubris to Heippiessness. — Random House: — New York, 1986.
5. Buchanan, James M., and Richard A. Musgrave. Public finance and public choice: two contrasting visions of the State. Mit Press, 1999.
6. Stephanie Trapnel "Measurement of governance, government, and the public sector" [Електронний ресурс] / Дані Світового банку. — Режим доступу: <http://blogs.worldbank.org/governance/measurement-of-governance-government-and-the-public-sector>
7. Bertelsmann Stiftung's Transformation Index [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.bti-project.org/en/home/>
8. Sustainable governance indicator [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sgi-network.org/2017/>

9. Institutional Profiles Database (IPD) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cepii.fr/institutions/EN/ipd.asp>

10. Global Integrity [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.globalintegrity.org>

11. Human Resources Management (HRM-AGI) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/EXTPUBLICSECTORANDGOVERNANCE/Resources/286304-1235411288968/HRM-AGI-InstrumentGuidance.pdf>

12. Aucoin P. Administrative Reform in Public Management: Paradigms, Principles, Paradoxes and Pendulums. Governance. — 1990. — Vol. 3. — P. 115—137.

13. Hood C. A Public Management for All Seasons? // Public Administration. — 1991. — 69 (1). — P. 3—19.

14. Osborn D., Gaebler T. Reinventing Government. How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector. — NY, 1992.

15. Реанімаційний пакет реформ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rpr.org.ua/groups-rpr/12publicli-ni-finsny/>

16. Антикризисне управління національною економікою: монографія / М-во освіти і науки України; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; [І. Малий, І. Радіонова, А. Ємельяненко та ін.] / За заг. ред. І.Й. Малого. — К.: КНЕУ, 2017. — 368 с.

References:

1. Dlugol'skii, O. V. (2006), "Political economy of the public sector: Western benchmarks", Economic Theory, vol. 2, pp. 3—16.
2. Dlugopolsky, O.V. (2014) "Approaches to the assessment of the efficiency of the functioning of the public sector of the economy", Economic Thought, vol. 15, pp. 43—58.
3. Morris, T. et al. (1972) Productivity Measures in the Federal Government, Public Administrations Review, vol. 32, p. 754.
4. Downs, G. W. and Larkey, P.D. (1986), The search for Government Efficiency: from Hubris to Heippiessness, Random House, New York, USA.
5. Buchanan, J. M. and Musgrave, R. A. (1999), Public finance and public choice: two contrasting visions of the state, Mit Press, Cambridge, USA.
6. Trapnel, S. (2013), "Measurement of Governance, Government, and the public sector", World Bank data, [online], available at: <http://blogs.worldbank.org/governance/measurement-of-governance-government-and-the-public-sector> (Accessed 18 Nov 2017).
7. The official site of Bertelsmann Stiftung's Transformation Index (2017), available at: <https://www.bti-project.org/en/home/> (Accessed 18 Nov 2017).
8. The official site of Sustainable governance indicator (2017), available at: <http://www.sgi-network.org/2017> (Accessed 18 Nov 2017).
9. The official site of Institutional Profiles Database (IPD) (2017), available at: <http://www.cepii.fr/institutions/EN/ipd.asp> (Accessed 18 Nov 2017).
10. The official site of Global Integrity (2017), available at: <https://www.globalintegrity.org> (Accessed 18 Nov 2017).
11. The official site of Worldbank (2009), "Human Resources Management (HRM-AGI)", available at: <http://siteresources.worldbank.org/EXTPUBLICSECTORANDGOVERNANCE/Resources/286304-1235411288968/HRM-AGI-InstrumentGuidance.pdf> (Accessed 18 Nov 2017).
12. Aucoin, P. (1990), "Administrative Reform in Public Management: Paradigms, Principles, Paradoxes and Pendulums", Governance, vol. 3, pp. 115—137.
13. Hood, C. A (1991), "Public Management for All Seasons", Public Administration, vol. 69 (1), pp. 3—19.
14. Osborn, D. and Gaebler, T. (1992), Reinventing Government. How The Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector, NY, USA.
15. The official site of Reanimation package of reforms (2017), available at: <http://rpr.org.ua/groups-rpr/12publicli-ni-finsny/> (Accessed 18 Nov 2017).
16. Malyi, I. Radionova, I. and Yemelyanenko, L. (2017), Antykryzove upravlinnia natsionalnoiu ekonomikoju [Anticrisis management of the national economy], Ministry of Education and Science of Ukraine, SHEE KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2017 р.

І. Ф. Радіонова,

д. е. н., професор кафедри макроекономіки та державного управління,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

Ю. Б. Мальковська,

магістр кафедри макроекономіки та державного управління,

ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

СТАБІЛЬНІСТЬ ПУБЛІЧНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗМІСТ ТА ОЦІНЮВАННЯ

I. Radionova,

Doctor of Economics, Professor of the department of Macroeconomics

and State Governance SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

Yu. Malkovska,

Master of the department of the Macroeconomics and Public

Administration Department, SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

NATIONAL ECONOMY PUBLIC SECTOR STABILITY: CONTENT AND ESTIMATION

Статтю присвячено дослідженню феномена стабільності публічного сектору національної економіки. Здійснено оцінювання цієї стабільності на основі рівня дисбалансів та соціально-економічних загроз. Обґрунтовано та застосовано алгоритм розрахунків стабільності публічного сектора із використанням інтегрального індексу. За результатами розрахунків зроблено висновок про зменшення упродовж 2013—2016 років рівня стабільності публічного сектору української економіки.

This article is about the phenomenon of national economy public sector stability research. An estimation of stability based on the level of imbalances and socio-economic threats was made. The algorithm of estimation public sector stability using the integral index was substantiated and applied. As a result of the calculations, the conclusion was made that the level of stability of the public sector of the Ukrainian economy reduced during 2013—2016.

Ключові слова: публічний сектор, національна економіка, макроекономічні дисбаланси, макроекономічна стабільність, публічні сервіси.

Key words: public sector, national economy, macroeconomic imbalances, macroeconomic stability, public services.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Нестабільність публічного сектора як системоутворюючого елемента національної економіки формує одну з фундаментальних загроз її цілісності. Натомість, досягнення та підтримання цієї стабільності на достатньому рівні є важливою частиною антикризових заходів уряду. Для їх реалізації стабільність публічного сектора має бути об'єктивно оцінена, стати предметом постійного моніторингу та реакції економічної влади на загрози. Попри існування офіційної методики оцінювання загального рівня економічної безпеки [1] (надалі — Методичні рекомендації), безпека публічного сектора не є предметом спеціального аналізу. На наш погляд, це суттєво зменшує ефективність дій уряду з регулювання національної економіки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вирішення проблеми оцінювання стабільності публічного сектора безпосередньо пов'язане з іншими про-

блемами, а саме: 1) з визначеністю власне публічного сектора, 2) з переліком необхідних публічних сервісів (public services), 3) з оцінюванням та регулюванням макроекономічних дисбалансів. Тому, аналізуючи дослідження сформульованої нами наукової проблеми, ми враховуємо науковий доробок дослідників трьох згаданих проблем. Проблеми функцій, меж та управління публічним сектором присвячені не лише фундаментальні роботи сучасних класиків макроекономічної науки, зокрема, таких, як Atkinson A., Stiglitz J. [2; 3], а й спеціальні періодичні наукові видання. Зокрема International Journal of Public Sector Management, який видається вже 30 років, має значні надбання в цій царині. Вони проаналізовані в роботі S. van Thiel, R. Vouwman [4]. Питання відповідальності за створення публічних сервісів, забезпечення їх необхідного переліку за умов інноваційних змін у суспільстві та нової ролі держави тощо досліджувалися у багатьох роботах впродовж десятиліть [5—8]. Значний внесок у розуміння природи та в оціню-



Рис. 1. Зв'язок публічних сервісів з окремими сегментами публічного сектору національної економіки

Джерело: створено авторами.

вання макроекономічних дисбалансів було зроблено після фінансової кризи 2008—2010 років. Зокрема, дослідження цього періоду втілились у, так званому, табло для оцінювання дисбалансів [9] та в особливій процедурі цього оцінювання для країн Європейського Союзу [10]. Важливими для науки та практики державного управління є застосування алгоритмів оцінювання дисбалансів, прийнятих у країнах ЄС, до економік інших країн, зокрема, для української економіки [11].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завданням цього дослідження є обґрунтування прийнятного, з огляду на сучасні уявлення про роль публічного сектору та про перелік публічних сервісів, алгоритму оцінювання його стабільності. Для практичної реалізації цього завдання автори спирались на ту частину існуючого наукового доробку, який дає можливість не лише створити прийнятну теоретичну конструкцію, а й врахувати обмеження інформаційної бази.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Будь-яке дослідження має спиратись на певні припущення. Припущеннями цього дослідження є таке:

- рівень стабільності публічного сектору пов'язаний з рівнем диспропорцій, що виявляються за результатами його функціонування;
- рівень стабільності може оцінюватись з використанням інтегрального індексу, що є більш продуктивним, ніж оцінювання за окремими показниками, які характеризують баланси (дисбаланси) публічного сектору;
- складники інтегрального індексу мають бути безпосередньо пов'язаними з призначенням публічного сектору створювати певний набір публічних сервісів.

Для відповіді на питання про перелік публічних сервісів доцільно визначитись зі змістом поняття "публічний сектор національної економіки". Ми виходимо з того, що публічний сектор — це елемент національної економіки, що віддзеркалює факт участі інститутів центральної, регіональної, місцевої влади, публічних (нефінансових та фінансових) корпорацій, а також недержавних некомерційних (неприбуткових) самоврядних організації громадян (так званого "третього сектору") у створенні публічних сервісів. Призначенням останніх є задоволення суспільних (колективних) потреб

громадян, які не можуть задовольнятися у приватний (індивідуальний) спосіб.

Поняття "публічні сервіси" як таке, що віддзеркалює факт створення публічним сектором певного продукту, близьке до поняття "суспільні блага". Доцільність окремого застосування терміну "публічні сервіси", на наш погляд, зумовлюється, фактом об'єктивного зв'язку між окремими сервісами та діяльністю окремих інститутів. Цей зв'язок при використанні поняття "суспільні блага" не є принципово важливим.

Перелік публічних сервісів у іноземній літературі є достатньо невизначеним, що пояснюється впливом на нього постійних технологічних змін, зміною уявлень суспільства про відповідальність державних інститутів за їх створення тощо. Але, здебільшого, у цьому переліку виявляються безпекові (військові, поліційні), інфраструктурні (включно з телекомунікаційними), освітні, охорони здоров'я сервіси [12].

Надалі ми виходитимемо з того, що публічні сервіси можуть бути розподілені на п'ять груп: інфраструктурні (у виробничій та фінансово-грошовій сфері), соціальної справедливості, безпеки життя громадян, освіти, охорони здоров'я.

У обґрунтування алгоритму оцінювання стабільності публічного сектору використовуватимемо підхід до структурування публічного сектору, який узгоджується з керівництвом МВФ [13]. Але при цьому ми усвідомлюємо важливість сегмента, який в цій структурі не відображений, — недержавних некомерційних (неприбуткових) самоврядних організації громадян. Внесок цього сегменту у створення публічних сервісів мав би, на наш погляд, враховуватись окремо.

За українським статистичним класифікатором (KICE), термін "публічний сектор" не використовується [14]. Використовуване ж поняття "державний сектор" передбачає охоплення таких сегментів: державні нефінансові корпорації, державні фінансові корпорації, сектор загального державного управління (у складі центральних, регіональних та місцевих органів управління, а також державних фондів соціального страхування).

Структуру публічного сектору, за керівництвом МВФ, та групи публічних сервісів, що пов'язані з окремими сегментами цієї структури, презентовано на рисунку 1.

Публічні сервіси					
Інфраструктури		Соціальна справедливість	Безпека життя	Освіта громадян	Охорона здоров'я громадян
Виробничій сфері	Фінансово-грошовій сфері				
Індикатори з Методичних рекомендацій					
3.1. Частка власних енергетичних джерел у загальному енергетичному балансі, відсотків.	9.3.1. Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу у ВВП, відсотків. 9.3.3. Середньозважена доходність ОВДП на первинному ринку, відсотків.	8.1. Частка населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими 75 % медіанного рівня загальних доходів, відсотків. 8.2. Відношення середньомісячної номінальної заробітної плати до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, разів	8.12. Рівень злочинності (кількість злочинів на 100 тис. осіб населення)	8.7. Обсяг видатків зведеного бюджету на освіту, відсотків ВВП	8.6. Обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, відсотків ВВП
5.8. Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок державного бюджету, відсотків ВВП.	9.5.1. Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період.				
1.11. Ступінь зносу основних засобів на підприємствах транспорту та зв'язку, відсотків	9.5.3. Обсяг офіційних валютних резервів, місяців імпорту				

Рис. 2. Зв'язок показників з Методичних рекомендацій з п'ятьма групами публічних сервісів

Джерело: створено авторами.

Ті позиції, що подано на рисунку й у подальшому використано в запропонованому алгоритмі розрахунків, розкривають такі положення:

- групи публічних сервісів можуть бути розподілені за п'ятьма сегментами публічного сектору — центральними, регіональними, місцевими органами влади, не фінансовими та фінансовими публічними корпораціями;
- інститути центральної державної влади мають виключну відповідальність за два суспільні сервіси, а саме: безпеку та соціальну справедливість у суспільстві;
- у створенні таких публічних сервісів, як освіта та охорона здоров'я, бере участь центральна, регіональна та місцева влада;
- створення інфраструктурних сервісів у певний спосіб розподіляється між публічними нефінансовими та фінансовими корпораціями.

На уточнення сформульованих положень зазначимо таке.

Розподіл відповідальності за створення освітніх та охорони здоров'я сервісів між органами центральної, регіональної та місцевої влади визначається національною моделлю політичного устрою та моделлю публічних фінансів. Тому у кожній країні цей розподіл відповідальності є особливим, хоча і залишається загальним для всіх економік явищем.

Інфраструктура, яку створюють публічні корпорації, пов'язана з сервісами у виробничій та фінансово-грошовій сфері. У виробничій сфері це, передусім, енергетичне забезпечення, мережа транспорту й комунікацій та формування передумов для технологічних інновацій. У фінансово-грошовій сфері — це сервіси гарантування надійності публічних фінансів та стабільності національної валюти.

Інструментальну основу наших подальших розрахунків складатиме офіційний документ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України — Методичні рекомендації [1].

Доцільність використання Методичних рекомендацій пояснюється такими обставинами:

- у документі містяться офіційно визнані, отже, певним чином обґрунтовані характеристичні значення тих показників, які віддзеркалюють публічні сервіси, що дає підстави для нормування їх фактичних значень при розрахунку інтегрального індексу;
- документ містить посилання на офіційні інформаційні джерела, у яких щорічно мають подаватися значення необхідних показників, що гарантує і власне їх отримання, і їх якість.

Попри переваги, які надає використання Методичних рекомендацій, воно ж створює й певні обмеження. Вони, передусім, пов'язані з неможливістю використання у розрахунках інших, більш відповідних змісту пу-

блічних сервісів та визначеній меті дослідження, показників.

З переліку показників, запропонованих Методичними рекомендаціями нами обрано 12, які, на наш погляд, найбільш адекватно віддзеркалюють п'ять вже виокремлених груп публічних сервісів. Логіка зв'язку окремих показників (нумерація показників збережена згідно з Методичними рекомендаціями) з групами публічних сервісів, створюваних публічним сектором, ілюстрована на рис. 2.

Розподіл показників, згідно з рисунком 2, конкретно демонструє і переваги, і обмеження, пов'язані з використанням Методичних рекомендацій. Переваги виявляються у тому, що індикатори певних публічних сервісів з відповідними характеристичними значеннями наявні й тому можуть використовуватися у розрахунках. Обмеження виявляються у тому, що документ містить небагато показників, які можна було б пов'язати з такими сервісами, як безпека життя, освіта та охорона здоров'я. Зокрема для країни у стані війни, безпека життя не повинна була б оцінюватися лише показником злочинності. Натомість, відсутність інших показників з відповідними характеристичними значеннями, що віддзеркалювали б стан війська та рівень обороноздатності країни, змушує обмежуватись лише одним згаданим показником. Друге обмеження виявляється у тому, що для оцінювання інфраструктурних сервісів бажано було б мати більш адекватні показники, ніж ті, що містяться у Методичних рекомендацій. Показовим щодо останнього є, наприклад, показник "1.11 Ступінь зносу основних засобів на підприємствах транспорту та зв'язку, відсотків". Він покликаний характеризувати виробничу транспортну інфраструктуру, але, на жаль, віддзеркалює не лише знос основних засобів державних, а й приватних транспортних підприємств. Щоправда, виправданням щодо його використання могла б бути значна частка саме державних підприємств у загальній кількості підприємств цієї галузі.

Інтегральний індекс для оцінювання рівня стабільності публічного сектору може бути поданий у такий спосіб:

$$I_{PSS} = \sum_{i=1}^5 k_i y_i,$$

де I_{PSS} — інтегральний індекс стабільності публічного сектору; k_i — вагові коефіцієнти окремих публічних сервісів; y_i — нормовані значення показників, що віддзеркалюють публічні сервіси.

Визначення нормованих показників у залежності від інтервалу характеристичних значень, у який потраплятиме фактичний показник, здійснювався за формулами,

Таблиця 1. Нормовані значення показників та вагові коефіцієнти для визначення інтегрального індексу стабільності публічного сектора

№ п/п	Показники з Методичних рекомендацій	Фактичні дані 2013	Фактичні дані 2016	Нормовані значення 2013	Нормовані значення 2016	Вагові коефіцієнти
3.1	Частка власних енергетичних джерел у загальному енергетичному балансі, відсотків	65,74	64,95	0,7148	0,699	0,08
5.9	Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок державного бюджету, відсотків ВВП	0,32	0,16	0,42	0,16	0,07
1.11	Ступінь зносу основних засобів на підприємствах транспорту та зв'язку, відсотків	96,7	50,6	0,16546	0,788	0,02
9.3.1	Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу у ВВП, відсотків	40,6	80,97	0,5968	0,148203	0,14
9.3.3	Середньозважена доходність ОВДП на первинному ринку, відсотків	8,52	6,816	0,448	0,6184	0,07
9.5.1	Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	1,00025	1,16967	1	0,344811	0,1
9.5.3	Обсяг офіційних валютних резервів, місяців імпорту	3,18	3,7	0,818	0,87	0,08
8.1	Частка населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими 75 % медіанного рівня загальних доходів, відсотків	21,2	20,2	0,72	0,7866	0,13
8.2	Відношення середньомісячної номінальної заробітної плати до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, разів	2,8319	3,603	0,93276	1	0,15
8.12	Рівень злочинності (кількість злочинів на 100 тис осіб населення)	1240,6	1391,6	0,5188	0,2168	0,04
8.7	Обсяг видатків зведеного бюджету на освіту, відсотків ВВП	7,25	5,45	1	0,586	0,07
8.6	Обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, відсотків ВВП	4,23	3,168	0,364	0,2224	0,05

Джерело: розраховано авторами самостійно з використанням статистичних даних з офіційних сайтів [15], [16].

а саме:

$$y_i = 0,2 \frac{x_i}{x_{крит}}, \text{ якщо } 0 < x_i < x_{крит}$$

$$y_i = 0,2 + 0,2 \frac{x_i - x_{крит}}{x_{небезп} - x_{крит}}, \text{ якщо } x_{крит} < x_i < x_{небезп}$$

$$y_i = 0,4 + 0,2 \frac{x_i - x_{небезп}}{x_{незадов} - x_{небезп}}, \text{ якщо } x_{небезп} < x_i < x_{незадов}$$

$$y_i = 0,6 + 0,2 \frac{x_i - x_{незадов}}{x_{задов} - x_{незадов}}, \text{ якщо } x_{незадов} < x_i < x_{задов}$$

$$y_i = 0,8 + 0,2 \frac{x_i - x_{задов}}{x_{опт} - x_{задов}}, \text{ якщо } x_{задов} < x_i < x_{опт}$$

$$y_i = 1, \text{ якщо } x_{опт} < x_i$$

де y_i — нормовані значення показників; x_i — фактичні значення показників; $x_{крит}$, $x_{небезп}$, $x_{незадов}$, $x_{задов}$, $x_{опт}$ — характеристичні значення показників, відповідно, критичного, небезпечного, незадовільного, задовільного та оптимального рівня.

Вагові коефіцієнти щодо 12 показників публічних сервісів, які використано для розрахунку інтегрального індексу, отримано шляхом експертного оцінювання*.

Результати розрахунку нормованих значень обраних для оцінювання стабільності публічного сектора показників та вагові коефіцієнти, одержані експертним шляхом, подано у таблиці 1.

Розрахунок інтегрального індексу стабільності публічного сектора в 2013 та 2016 роках, визначеного за запропонованим алгоритмом оцінювання, подано

далі.

$$I_{PSS2013} = 0,7148 \times 0,08 + 0,42 \times 0,12 + 0,818 \times 0,08 + 0,93276 \times 0,07 + 1 \times 0,13 + 0,364 \times 0,09 + 0,5968 \times 0,12 + 0,448 \times 0,05 + 0,72 \times 0,09 + 0,5188 \times 0,04 + 0,16546 \times 0,05 + 1 \times 0,08 \times 0,669$$

$$I_{PSS2016} = 0,699 \times 0,08 + 0,16 \times 0,12 + 0,87 \times 0,08 + 1 \times 0,07 + 0,586 \times 0,13 + 0,2224 \times 0,09 + 0,1482 \times 0,12 + 0,6184 \times 0,05 + 0,7866 \times 0,09 + 0,2168 \times 0,04 + 0,788 \times 0,05 + 0,34481 \times 0,08 \times 0,506.$$

З розрахунків випливає висновок про зменшення рівня стабільності публічного сектору української економіки упродовж чотирьох років. Внесок змін з боку окремих публічних сервісів у зменшення стабільності публічного сектору можна оцінити шляхом порівняння складників інтегральних індексів у 2013 та 2016 році. Порівняння засвідчує, що найбільших змін у бік погіршення зазнали такі показники, як: "Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок державного бюджету", "Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу у ВВП", "Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США", "Рівень злочинності (кількість злочинів на 100 тис. осіб населення)" та "Обсяг видатків зведеного бюджету на освіту". Натомість, лише два показники з аналізованих дванадцятьох мали помітне покращення. Це — "Ступінь зносу основних засобів на підприємствах транспорту та зв'язку" та "Середньозважена доходність ОВДП на первинному ринку".

ВИСНОВКИ

Оцінювання рівня стабільності публічного сектору національної економіки є важливою науковою й прикладною (управлінською) проблемою. Для її успішного вирішення існує суттєве наукове підґрунтя

* Експертиза вагових коефіцієнтів була здійснена вісьмома викладачами кафедри Макроекономіки та державного управління КНЕУ імені Вадима Гетьмана, включно з двома експертами, що є авторами програми та підручника з дисципліни: "Економіка суспільного сектору". Зазначене є гарантією якості експертизи.

у вигляді робіт, присвячених теорії публічного сектору, макроекономічним дисбалансам та узагальненню досвіду управління публічними сервісами. Водночас ефективне вирішення цієї проблеми нашою хується на таке обмеження, як брак обґрунтованої інформації про оптимальні, небезпечні, критичні тощо значення показників, які віддзеркалюють публічні сервіси.

Рівень стабільності публічного сектору може оцінюватися за інтегральним показником, який здатний віддзеркалювати дисбаланси цього сектору. Переваги інтегрального індексу перед окремими розрізненими показниками полягають у можливості одночасного врахування як погіршень, так і покращань ситуації зі створення окремих публічних сервісів. Подальше вдосконалення алгоритму оцінювання рівня стабільності публічного сектору, передусім, пов'язане з вдосконаленням складників інтегрального індексу. Ймовірно й те, що більш адекватне оцінювання могло б досягатись шляхом перманентного перегляду значень вагових коефіцієнтів складників індексу. Актуальність такого перегляду об'єктивно збільшується в періоди реформування системи державного управління. Доцільне ж використання інформації про рівень стабільності публічного сектору передбачає затвердження офіційної процедури реагування з боку органів економічної влади на зміни цього рівня. Останнє може стати предметом подальших досліджень у царині управління національною економікою.

Література:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджено Наказом Міністерства економічного розвитку та торгівлі України 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html
2. Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. Princeton University Press. — 1980. — 568 p.
3. Stiglitz J. Economics of Public Sector. Second Edition. W.W.Norton & Company. — N.Y. — 1988. — 584 p.
4. S. van Thiel, Bouwman R. 30 years of IJPSM publications: an analysis // International Journal of Public Sector Management. — 2017. — № 8. — P. 524—531.
5. Doherty T., Horne T., Wootton S. Managing Public Services // Implementing Changes: A thoughtful approach to the practice of management. — Routledge, 2014. — 784 p.
6. Denhardt R., Denhardt J. The New Public Service: Serving Rather than Steering // Administration Review. November/December. — 2000. — P. 549—559.
7. Hartley J. Innovation in governance and public services: Past and present // Public Money Management. — 2005. — № 25. — P. 37—41.
8. New Public Governance, the Third Sector and Co-production. Ed. by V. Pestoff, T. Brandsen, B. Verschuere // Routledge. — N. Y., 2012. — 406 p.
9. Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances: Envisaged initial Design. Brussels, 8.11.2011. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ec.europa.eu/.../scoreboard-surveillance-macroeconomic...>
10. The Macroeconomic Imbalance Procedure aims to identify, prevent and address the emergence of potentially harmful macroeconomic imbalances that could adversely affect economic stability in a particular Member State, the euro area, or the EU as a whole. European Commission. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ec.europa.eu/.../economy-euro/economic.../eu-econo...>
11. Скрипниченко М.І. Макроекономічна збалансованість і критичні дисбаланси в економіці України // М.І. Скрипниченко // Економіка України. — 2015. — № 2. — С. 4—23.
12. Public Sector. Definition. [Електронний ресурс] / Join Business Dictionary [Електронний ресурс]. — Режим

доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/public-sector.html>

13. External debt statistics: guide for compilers and users / Inter-Agency Task Force on Finance Statistics. — Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2014. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.tffs.org/pdf/edsg/ft2014

14. Статистичний класифікатор України. Класифікація інституційних секторів економіки України (KICE). Чинна від 01.01.2015 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: cct.com.ua/2014/03.12.2014_378.htm

15. Дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

16. Дані Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>

References:

1. Methodic recommendations in regards to calculation of economic security of Ukraine. Approved by the order of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine N 1277 (29.10.2013), available at: search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html
2. Atkinson, A. Stiglitz, J. (1980), "Lectures on Public Economics", Princeton University Press, 568 p.
3. Stiglitz, J. (1988), "Economics of Public Sector. Second Edition", W.W.Norton & Company. N.Y., 584 p.
4. S. van Thiel, Bouwman, R. (2017), "30 years of IJPSM publications: an analysis", International Journal of Public Sector Management, no. 8, pp. 524—531.
5. Doherty, T. Horne, T. Wootton, S. (2014), "Managing Public Services — Implementing Changes: A thoughtful approach to the practice of management", Routledge, 784 p.
6. Denhardt, R. Denhardt, J. (2000), "The New Public Service: Serving Rather than Steering", Administration Review, November/December, pp. 549—559.
7. Hartley, J. (2005), "Innovation in governance and public services: Past and present", Public Money Management, no.25, pp. 37—41.
8. "New Public Governance, the Third Sector and Co-production. Ed. by V. Pestoff, T. Brandsen, B. Verschuere. Routledge", (2012), N. Y., 406 p.
9. Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances: Envisaged initial Design (8.11.2011), Brussels, available at: <https://ec.europa.eu/.../scoreboard-surveillance-macroeconomic...>
10. The Macroeconomic Imbalance Procedure aims to identify, prevent and address the emergence of potentially harmful macroeconomic imbalances that could adversely affect economic stability in a particular Member State, the euro area, or the EU as a whole, the European Commission, available at: <https://ec.europa.eu/.../economy-euro/economic.../eu-econo...>
11. Skrypnychenko, M.I. (2015), Makroekonomichna zbalansovanist i krytychni dysbalansy v ekonomitsi Ukrainy [Macroeconomic balance and critical disbalances in economy of Ukraine], Economy of Ukraine, no. 2, pp. 4—23.
12. Public Sector. Definition, Join Business Dictionary, available at: <http://www.businessdictionary.com/definition/public-sector.html>
13. External debt statistics: guide for compilers and users / Inter-Agency Task Force on Finance Statistics (2014), Washington, D.C.: International Monetary Fund, available at: www.tffs.org/pdf/edsg/ft2014
14. Statistical classifier of Ukraine. Classification of institutional sectors of Ukraine's economy (01.01.2015), available at: cct.com.ua/2014/03.12.2014_378.htm
15. The State Statistics Service of Ukraine (2017), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. The National Bank of Ukraine (2017), available at: <https://www.bank.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції 15.11.2017 р.

УДК 336:332.1:338.24.021.8

І. В. Тютюник,
к. е. н., старший викладач кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет, м. Суми
Я. В. Решетняк,
студент, Сумський державний університет, м. Суми

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

I. Tiutiunyk,
PhD in Economics., Senior Lecturer of finance and credit department, Sumy State University, Sumy
Ya. Reshetnyak,
student, Sumy State University, Sumy

FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE: OPPORTUNITIES AND THREATS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES

У статті проведено теоретичне дослідження особливостей реалізації політики фінансової децентралізації як основи для забезпечення сталого розвитку об'єднаних територіальних громад. Визначено основні напрямки трансформації соціально-економічної політики держави, реалізація яких сприятиме підвищенню ефективності розвитку територій на засадах фінансової незалежності. Проведено аналіз змін податкового законодавства в сфері розподілу податків і зборів між бюджетами різних рівнів. Досліджено основні проблеми, які виникають у процесі формування об'єднаних територіальних громад: фінансові, інфраструктурні та екологічні, запропоновані шляхи їх вирішення. Визначено переваги фінансової децентралізації для розвитку об'єднаних територіальних громад: підвищення фінансової автономії, зростання ефективності процесів міжбюджетного вирівнювання, обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів та їх частки в структурі зведеного бюджету.

The article deals with the theoretical study of the peculiarities of the implementation of the financial decentralization as the basis for the sustainable development of the united territorial communities. The main directions of the transformation of the state socio-economic policy, implementation of which will contribute to improving the effectiveness of the development of territories on the principles of financial independence are determined. The analysis of changes in tax legislation in the area of distribution of taxes and fees between budgets of different levels is carried out. The main problems, which arise in the process of formation of united territorial communities: financial, infrastructural and ecological, are proposed. The ways of their solution are offered. The advantages of financial decentralization for the development of the united territorial communities: increasing financial autonomy, increasing the efficiency of the processes of intergovernmental equalization, the volume of own resources of local budgets and their share in the structure of the consolidated budget have been identified.

Ключові слова: органи місцевого самоврядування, фіскальна децентралізація, фінансові ресурси, об'єднанні територіальні громади, місцевий бюджет, власні доходи, податкові надходження.

Key words: local self-government bodies, fiscal decentralization, financial resources, territorial communities, local budget's, own revenues, tax revenues.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний етап розвитку України характеризується значними зусиллями з боку органів державної влади та міжнародної спільноти спрямованими на реалі-

зацію євроінтеграційного курсу країни, виконання міжнародно-правових зобов'язань, у тому числі з питань розвитку місцевої і регіональної демократії. Важливу роль у процесі підвищення ефективності дер-

Таблиця 1. Розподіл податків і зборів між бюджетами різних рівнів

Податки та збори	До внесення змін до Податкового кодексу України	Сучасний стан
Податок на доходи фізичних осіб	75% податкових надходжень – до місцевих бюджетів, 25% – до обласних бюджетів (із бюджету Києва на користь державного бюджету вилучається 50% надходжень, Севастополь зберігає їх у повному обсязі)	60% податкових надходжень – до бюджетів міст обласного значення, 15% – до місцевих бюджетів, 25% – до державного бюджету (із бюджету Києва на користь державного бюджету вилучається 75% надходжень)
Податок на прибуток підприємств	Основну частину податкових надходжень отримує державний бюджет (за винятком податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної форми власності, який перераховується до місцевих бюджетів)	90% – до державного бюджету, 10% – у міські та обласні бюджети. Надходження від податку на прибуток підприємств комунальної форми власності перераховуються в повному обсязі до місцевих бюджетів
Екологічний податок	35% податкових надходжень – до місцевих бюджетів, 65% – до державного	25% податкових надходжень – до місцевих бюджетів, 55% – в обласні, 20% – до державного
Державне мито	100% до місцевих бюджетів	100% до місцевих бюджетів
Інші платежі	50% зборів за спеціальне використання лісових ресурсів, води, користування надрами (крім нафтових, газових і газового конденсату), які перераховувалися до міських бюджетів Києва та Севастополя	50% рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів, води, 25% рентної плати за користування надрами (крім нафтових, газових і газового конденсату), які перераховувалися до міських бюджетів Києва та Севастополя
Плата за землю	Загальнодержавний податок	Місцевий податок

Джерело: [2].

жавного управління та зростання показників фінансово-економічного розвитку відіграє реформування органів місцевого самоврядування та наближення особливостей їх розвитку до положень Європейської хартії місцевого самоврядування. Комплекс розпочатих у 2014 році реформ, ключовими серед яких є розвиток децентралізації, підвищення фінансової автономії та зміцнення матеріально-фінансової бази місцевих органів влади, задоволення потреб територіальних громадян у всіх сферах життєдіяльності, розширення переліку та підвищення якості публічних послуг населенню, став рушійною силою, спрямованою на підвищення рівня соціально-економічного розвитку територій.

Однак реалізація зазначених заходів вносить значні корективи в устатковане соціально-економічне життя міст обласного значення. Відбуваються зміни в структурах наповнення бюджетів, взаємовідносинах між різними рівнями влади та самими територіальними одиницями. Відбувається незначне розширення їх владних та фінансових повноважень. Крім того, в результаті розвитку процесів децентралізації, у відповідності до чинного законодавства об'єднані в територіальні громади села та селища, за своїм статусом можуть бути прирівняні до міст обласного підпорядкування, і тим самим створювати загрози для забезпечення сталого розвитку останніх.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний доробок у формування теоретичного та методологічного базису дослідження питань децентралізації зробили такі вчені: О. Батанов, Н. Липовська, А. Мельничук, Н., Нижник А. Ткачук та ін. Беручи до уваги значний внесок досліджень учених щодо аналізу сутності, особливостей та переваг процесу децентралізації, невирішеним на цей час залишається питання забезпечення сталого розвитку міст в контексті формування об'єднаних територіальних громад.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження можливих загроз, що постануть перед містами обласного значення в умовах формування об'єднаних територіальних громад, та визначення найбільш ефективних шляхів їх мінімізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕНЬ

Міське самоврядування є однією з рушійних сил загальнодержавного соціально-економічного роз-

витку провідних країн світу. В більшості з них територіальні громади мають досить широкі повноваження, які дають їм можливість самостійно визначати пріоритетні напрями свого економічного та соціального розвитку, визначати джерела формування та напрямки використання коштів, забезпечуючи тим самим достатньо високий рівень свого фінансово-економічного розвитку.

В Україні до початку трансформації системи міжбюджетних відносин, найбільш широкі повноваження щодо розпорядження власними фінансовими ресурсами мали міста обласного підпорядкування, до яких відповідно до чинного законодавства можуть бути віднесені міста, які є економічними і культурними центрами, мають розвинену промисловість, комунальне господарство, значний державний житловий фонд, кількість населення понад 50 тисяч чоловік, за умови якщо для їх подальшого економічного і соціального розвитку доцільно встановити безпосереднє керівництво ними з боку обласних організацій [1]. З прийняттям низки нормативно-правових актів, серед яких: Закон України "Про співробітництво територіальних громад" № 1508-VII від 17 червня 2014 року, який дав старт комплексу реформ з децентралізації [3] та Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи" № 71-VIII від 28 грудня 2014 року, що набув чинності з 01.01.2015 та став основою фінансової децентралізації [4], міста обласного підпорядкування отримали суттєві переваги в порівнянні з іншими населеними пунктами в частині забезпечення фінансовими ресурсами, а в адміністративно-територіальному устрої нашої країни з'являється нова територіальна одиниця — об'єднані територіальні громади, зі значним переліком прав та рівнем фінансової автономії.

До таких переваг можна віднести: трансформацію процесу розмежування податків та зборів, у відповідності до якої значна частина доходів від податкових надходжень передана на місця (табл. 1); впровадження оновленого акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів (нафтопродуктів, тютюнових та алкогольних виробів), а також розширення бази оподаткування вже діючих податків та зборів [10].

Крім того, істотних змін зазнали структура неподаткових надходжень та механізм надання міжбюджетних трансфертів. Основними каталізаторами цих процесів стало паралельне запровадження освітньої та медичної реформ [6]. Проте, якщо пер-

ша ще знаходиться на стадії розробки, то друга — активно втілюється в життя шляхом формування госпітальних округів, центри яких, у своїй більшості, будуть знаходитись в містах обласного підпорядкування. Саме це надасть їм можливість отримувати не лише власну медичну субвенцію, але й медичні субвенції з інших об'єднаних громад, що знаходяться на території таких округів [9].

Крім того, формування нових об'єднаних територіальних громад надасть можливість містам обласного значення отримати законний контроль над приміськими територіями за рахунок об'єднання з прилеглими сільськими територіями.

У цілому, реалізація державної фінансової політики на принципах децентралізації передбачає застосування комплексу заходів, головними з яких є:

- трансформація системи оподаткування шляхом перерозподілу та закріплення частини загальнодержавних податків та зборів за місцевими бюджетами;

- зміцнення ролі інституту місцевого оподаткування при формуванні доходів місцевих бюджетів;

- надання органам місцевого самоврядування більших повноважень щодо розробки та реалізації програм соціально-економічного розвитку;

- розширення доступу органів місцевого самоврядування до міжнародного фінансового ринку;

- збільшення фінансової автономії органів місцевого самоврядування при формуванні та використанні неподаткових надходжень та доходів від операцій з капіталом;

- спрощення процедури здійснення місцевих заповнень органами місцевого самоврядування.

З метою дослідження проблем, пов'язаних з процесом об'єднання сільських територій та великих міст, розглянемо основні проблеми, які виникають в процесі формування об'єднаних територіальних громад.

Одна з ключових проблем, з якою можуть зіштовхнутись міста обласного значення, є втрата можливостей щодо закріплення за собою виключних прав з контролю за приміськими зонами. Дана ситуація може виникнути в разі, якщо місто опиниться в своїх теперішніх межах з усіх сторін обмежене новоствореними об'єднаними територіальними громадами, що будуть включати прилеглі сільські території. В результаті цього виникне ряд інших більш глобальних проблем:

1. **Фінансові.** Не зважаючи на суттєве збільшення доходної частини доходів міст обласного значення, зумовлене розробкою нових механізмів розмежування податків, збереження існуючого рівня доходів не сприятиме отриманню додаткових фінансових надходжень від міжнародних донорів та Державної інфраструктурної субвенції об'єднаним громадам [5] та може негативно позначитись на показниках фінансово-економічного розвитку міст обласного значення.

2. **Інфраструктурні.** На сьогоднішній день у світовому економічному та політичному просторі спостерігається тенденція до урбанізації та суттєвого скорочення населення в сільській місцевості. Однак постійне збільшення чисельності міського населення призводить до зростання потреби в розширенні життєвого простору та розбудові наявної інфраструктури. Проте необхідною умовою для реалізації цих процесів є наявність вільних територій, які наразі відсутні у містах, проте в достатній кількості наявні в прилеглих сільських територіях.

3. **Екологічні.** По-перше, втративши контроль над приміськими територіями, міста обласного значення потраплять в залежність від власних рекреаційних зон, які наразі не можуть задовольнити потреби всіх охочих. Тож створиться ситуація, коли діалог з

прилеглими об'єднаними громадами буде вестись виключно на фінансово вигідних для них умовах, а отже, супроводжуватиметься виникненням певного обсягу збитків. По-друге, відповідно до чинного законодавства на території даних населених пунктів не можуть бути розташовані звалища твердих побутових відходів та інших небезпечних речовин. А отже, кожне місто може опинитись в такій же ситуації, як і Львів, де уже майже рік є невирішеним питанням вивезення сміття, оскільки придатна для таких цілей земля всередині міста буде відсутня.

Другий сценарій є не менш проблемний, за якого міста обласного значення об'єднуються з прилеглими сільськими територіями та утворюють об'єднану територіальну громаду. Серед першочергових проблем, що потребуватимуть вирішення, є виникнення спротиву певної частини сільського населення, зумовленого страхом перед втратою наявних благ, таких як місцеві амбулаторії, школи та клуби, заради набуття зрозумілих майбутніх благ таких, як, наприклад, поліпшена соціальна інфраструктура. Іншою причиною може бути перетворення сільських територій в аграрний придаток, неефективне розміщення промислових майданчиків, звалищ твердих побутових відходів, знищення рекреаційних зон та інших чинників.

Наявність цих проблем у кінцевому випадку може призвести до значного скорочення обсягів інвестицій, зумовленого неготовністю інвесторів до здійснення значних капіталовкладень в розбудову інфраструктури прилеглих населених пунктів у зв'язку з практичною відсутністю останньої; та вимирання ділового центру міста та розосередження його по різних пунктах нової об'єднаної громади внаслідок відтоку міського населення до новоприсланих сільських територій в зв'язку з бажанням задовольнити свої першочергові потреби (здоров'я, безпека).

Таким чином, переважна більшість проблем забезпечення сталого розвитку міст в умовах формування об'єднаних територіальних громад лежить у площині фінансових, екологічних та урбаністичних викликів, подолання яких можливе лише за умов консолідації всіх наявних зусиль на різних рівнях законодавчої та виконавчої влади.

На нашу думку, одними з рушійних методів, що можуть призвести до врегулювання цих питань, є:

1. Підвищення рівня інформаційного суспільства з питань пов'язаних з процесами децентралізації.

2. Формування стимулів у місцевих органах влади, особливо обласного значення, до створення об'єднаних територіальних громад.

3. Розробка оновленої законодавчої бази щодо визначення приміських зон та формування методик щодо співпраці між містами та об'єднаними територіальними громадами, в рамках цих зон.

4. Оновлення екологічного законодавства.

Однак, не зважаючи на наявність значної кількості проблем, розвиток процесів фінансової децентралізації має ряд переваг:

1. Суттєве зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів та їх частки в структурі зведеного бюджету України. Аналіз динаміки зміни даних показників (рис. 1, 2), дозволяє зробити висновок про нарощення власної фінансової бази місцевих бюджетів (практично в 2,5 рази) після початку реалізації політики децентралізації.

Крім того, відбувається поступове збільшення частки доходів місцевих бюджетів в структурі доходів зведеного бюджету, котра у 2017 році вже дорівнює практично 50% від загального обсягу доходів.

2. Можливість органів місцевого самоврядування самостійно приймати рішення щодо на-

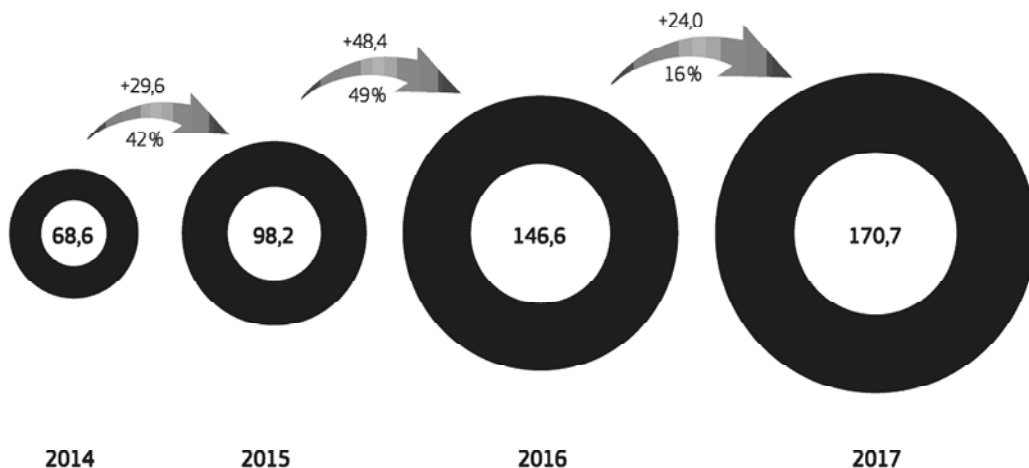


Рис. 1. Динаміка зміни власних ресурсів місцевих бюджетів, млрд грн

Джерело: [11].

прямків спрямування коштів на видатки розвитку в рамках реалізації інфраструктурних проектів та наявність достатнього обсягу власних коштів на дані цілі [11].

3. Створення умов для кращого задоволення потреб міського населення.

4. Формування конкурентного середовища на різних рівнях місцевої влади на робочу силу та інших факторів виробництва та споживачів суспільних послуг.

5. Формування ефективної системи міжбюджетного вирівнювання з метою стимулювання розвитку територій.

6. Зростання рівня компетенції та кваліфікації органів місцевого самоврядування в процесі вирішення питань щодо розвитку відповідних територій [8].

ВИСНОВКИ

Комплекс заходів, які втілюються в процесі реалізації реформи децентралізації, передбачають значні зміни в завданнях та методиці забезпечення сталого розвитку міст обласного значення та змушують органи місцевого самоврядування оновлювати свої стратегії соціального-економічного розвитку та ефективно підходити до прийняття управлінських рішень, пов'язаних із відносинами з прилеглими об'єднаними територіальними громадами.

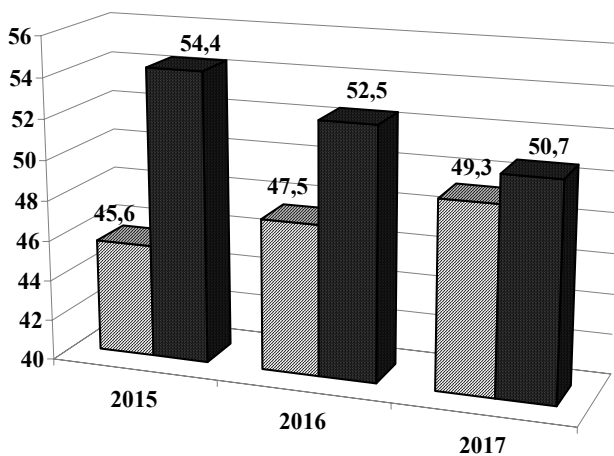
У цілому проведений аналіз дає нам можливість стверджувати про позитивні наслідки від провадження політики децентралізації для міст обласного значення. Зростання обсягу фінансових ресурсів, розширення фінансових повноважень органів місцевого самоврядування, підвищення рівня відповідальності за прийняті рішення, в кінцевому випадку сприяють зростанню ефективності процесу розробки та реалізації політики соціального та економічного розвитку територій.

Література:

1. Указ Президії ВР УРСР про затвердження "Положення про порядок перетворення, обліку, найменування і реєстрації населених пунктів, а також вирішення деяких інших адміністративно-територіальних питань в УРСР" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1654-10>

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17>

3. Закон України "Про співробітництво територіальних громад" № 1508-VII від 18.06.2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>



■ Частка місцевих бюджетів (з трансфертами) у зведеному бюджеті
■ Частка державного бюджету у зведеному бюджеті

Рис. 2. Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, %

Джерело: [11].

4. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи" № 71-VIII від 28.12.2014 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>

5. Державна інфраструктурна субвенція об'єднаним громадам — використання у 2016 році. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/infographics/item/id/32>

6. Костель М.В. Фінансова децентралізація. Переваги та недоліки на локальному рівні / М.В. Костель, Я.В. Решетняк // "Всеукраїнська науково-практична конференція студентів, аспірантів і молодих вчених "Економічні проблеми сталого розвитку" присвячена 80-річчю зі дня народження професора Олега Балацького, м. Суми [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua>

7. Котенко Н.В. Фіскальна децентралізація: досвід вразливості сільських територіальних громад в Україні. / Н.В. Котенко, Я.В. Решетняк // IV Міжнародна науково-практична конференція "Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи" м. Одеса. — Травень. — 2017. — С. 243—245.

8. Патицька Х.О. Фінансова децентралізація як основа формування самодостатніх територіальних громад [Електронний ресурс] / Х.О. Патицька // Ефективна економіка. — 2015. — № 10. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/57.pdf

9. Решетняк Я.В. Деякі фінансові аспекти медичної реформи / Я.В. Решетняк, А.І. Самусь // Науково-методична конференція викладачів, співробітників і студентів Конотопського інституту СумДУ, м. Конотоп. — Травень 2017 р. — С. 30—31.

10. Решетняк Я.В. Економічні аспекти децентралізації / Я.В. Решетняк, І.В. Білоус // Науково-методична конференція викладачів, співробітників і студентів Конотопського інституту СумДУ, м. Конотоп. — Травень. — 2017. — С. 34—35.

11. Фінансова децентралізація і бюджети перших 159 об'єднаних громад в деталях [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/5244>

12. Tiutiunyk I.V. Methodological approaches to the budget financing of projects under conditions of sustainable development based on the principles of public-private partnership / I.V. Tiutiunyk, Yu.G. Shyshova // Проблеми економіки. — Харків: Видавничий Дім "ІНЖЕК". — 2015. — № 1. — С. 85—91.

13. Tiutiunyk I.V. Ecological and economic security assessment in the system of regional environmental management: A Case Study of Ukraine / L.F. Sokolenko, I.V. Tiutiunyk, D.V. Leus // International Journal of Ecology & Development. — Vol. 32. — P. 27—35.

References:

1. Presidium of the Verkhovna Rada of the USSR (2012), Decree of the Presidium of the Verkhovna Rada of the USSR "Regulation on the procedure for the conversion, registration, naming and registration of settlements, as well as the resolution of some other administrative-territorial issues in the Ukrainian SSR", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1654-10> (Accessed 10 November 2017).

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), "The Tax Code of Ukraine", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1®=2755-17> (Accessed 10 November 2017).

3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On Cooperation of Territorial Communities", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1508-18> (Accessed 01 November 2017).

4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine and some legislative acts on tax reform", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19> (Accessed 01 November 2017).

5. Decentralization provides opportunities "State infrastructure subvention for the united communities — use in 2016", available at: <http://decentralization.gov.ua/news/5244> (Accessed 01 November 2017).

6. Kostel, M. V. and Reshetnyak, Ya.V. (2017), "Financial decentralization. Advantages and disadvantages at the local level", Zbirka dopovidej na Vseukrains'kij naukovopraktychnij konferentsii studentiv, aspirantiv i molodykh vchenykh prysviachenij 80-richchju zi dnia narodzhennia profesora Oleha Balats'koho [Conference Proceedings of the All-Ukrainian scientific and practical conference of students, graduate students and young scientists devoted to the 80 anniversary of professor Oleg Balatzkiy], Ekonomichni problemy staloho rozvytku [Economic problems of sustainable development], Sumy, Ukraine, 2017, available at: <http://essuir.sumdu.edu.ua>

7. Kotenko, N. V. and Reshetnyak, Ya.V. (2017), "Financial decentralization: experience of vulnerability of rural communities in Ukraine", Zbirka dopovidej na Mizhnarodnij naukovopraktychnij konferentsii [Conference Proceedings of the International scientific and practical conference], Financial aspects of development of the state, regions and economic entities: current state and prospects [Finsanovi aspekty rozvytku derzhavy, rehioniv ta sub'iektiv hospodariuvannia: suchasnyj stan ta perspektyvy], Odesa, Ukraine, pp. 243—245.

8. Patytska, C. O. (2015), "Financial decentralization as a basis for the formation of self-sufficient local communities", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (Accessed 10 November 2017).

9. Reshetnyak, Ya.V. and Samus, A.I. (2017), "Some financial aspects of medical reform", Zbirka dopovidej na naukovometodychnij konferentsii vykladachiv, spivrobitnykiv i studentiv Konotops'koho instytutu SumDU [Conference Proceedings of the scientific and methodical conference of teachers, staff and students of the Konotop Institute of the SSU], Naukovometodychna konferentsiya vykladachiv, spivrobitnykiv i studentiv Konotops'koho instytutu SumDU [Scientific and methodical conference of teachers, staff and students of the Konotop Institute of the SSU], Konotop Institute of the SSU, Ukraine, pp. 30—31.

10. Reshetnyak, Ya.V. and Belous, I. V. (2017), "Economic aspects of deconcentration", Zbirka dopovidej na naukovometodychnij konferentsii vykladachiv, spivrobitnykiv i studentiv Konotops'koho instytutu SumDU [Conference Proceedings of the scientific and methodical conference of teachers, staff and students of the Konotop Institute of the SSU], Naukovometodychna konferentsiya vykladachiv, spivrobitnykiv i studentiv Konotops'koho instytutu SumDU [Scientific and methodical conference of teachers, staff and students of the Konotop Institute of the SSU], Konotop Institute of the SSU, Ukraine, pp. 34—35.

11. Decentralization provides opportunities (2017), "Financial decentralization and budgets of the first 159 united communities in detail" available at: <http://decentralization.gov.ua/news/5244> (Accessed 12 November 2017)

12. Tiutiunyk, I. (2015), "Methodological approaches to the budget financing of projects under conditions of sustainable development based on the principles of public-private partnership", The problems of economy, vol. 1, pp. 85—91.

13. Tiutiunyk, I. (2017), "Ecological and economic security assessment in the system of regional environmental management: A Case Study of Ukraine", International Journal of Ecology & Development, vol. 32, pp. 27—35.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2017 р.

I. В. Тюха,

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Національний університет харчових технологій, м. Київ*

I. В. Савчук,

магістр, Національний університет харчових технологій, м. Київ

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ БЕЗАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ

I. Tycha,

*Ph. D. in Economics, associate Professor in the Department of Management
and Administration at the National University of Food Technologies, Kyiv*

I. Savchuk,

Master Degree at the National University of Food Technologies, Kyiv

WORLD MARKET TRENDS OF SOFT DRINKS

У статті досліджено сучасний стан ринку безалкогольних напоїв як в Україні, так і за кордоном. Виявлено основні чинники впливу на попит. Проведено аналіз тенденцій споживання, зміни смаків споживачів. Досліджено зміни обсягів виробництва безалкогольних напоїв, виявлено основних лідерів на ринку та диверсифікацію їх асортименту відповідно з тенденцією здорового способу життя.

In this article have been investigated the modern state of the market of soft drinks both in Ukraine and abroad. The main factors influencing demand are revealed. Has been performed the analysis of trends of consumption, changes in consumer tastes. Changes in volumes of production of soft drinks, have been identified the main market leaders, and diversification of their assortment in line with the trend of a healthy lifestyle.

Ключові слова: безалкогольні напої, ринок безалкогольних напоїв, лідери ринку, конкуренти, обсяги експорту безалкогольних напоїв, обсяги імпорту безалкогольних напоїв, світове споживання.

Key words: non-alcoholic beverages, market of soft drinks, market leaders, competitors, volumes of non-alcoholic beverages exports, volumes of imports of soft drinks, world consumption.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Хоч споживання газованої води стабільно збільшується, можна відзначити, що в останні кілька років темпи зростання її продажів помітно відстають від аналогічних показників в інших категоріях безалкогольних напоїв, зокрема соків або мінеральної та питної води. Іншими словами, незважаючи на збільшення обсягів продажів газованих напоїв, у структурі продажів безалкогольних напоїв в цілому їх частка поступово скорочується. Очевидно, значною мірою це обумовлено тенденцією збільшення числа споживачів, що орієнтуються на більш здорові напої, до яких газовану воду, що містить, як правило, велику кількість цукру, а також різні синтетичні добавки та ароматизатори, безумовно, віднести складно.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розвитку та проблематиці ринку безалкогольних напоїв приділяють увагу багато вчених, серед яких М.В. Чорна, Н.М. Смольнякова, А.М. Волосов, О.А. Кузьмено, Є.О. Старушик та багато інших. На основі їх досліджень можна скласти бачення щодо тенденції розвитку ринку.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій розвитку ринку безалкогольних напоїв на зовнішньому та внутрішньому ринках України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Світова тенденція споживання газованої води свідчить про спад попиту. Серед причин, що впливають на зміну попиту, виділяють інтенсивну пропаганду здорового способу життя та зростання цін на тлі кризових явищ. Проте є країни, які своїми показниками кількості споживання безалкогольних напоїв, створюють багато обговорень на світовому ринку, не дивлячись на тенденцію спаду споживання. Дані подано в таблиці 1.

З таблиці видно, що тенденція споживання безалкогольних напоїв змінюється, і якщо в 2015 році найбільше світове споживання було 170л/особу, то в 2016 року — 156 л, проте в інших країнах обсяги помітно зросли. Найбільше безалкогольних напоїв споживають в Аргентині, США та Чилі. В цих країнах гостро стоїть питання про зменшення споживання даного продукту через велику захворюваність населення. Більше 50% ринку в наведених країнах займає Coca-Cola.

Таблиця 1. Країни найбільшого споживання безалкогольних напоїв за 2015–2016 рр.

№ п/п	2015р.		№ п/п	2016р.	
	Країна	Кількість літрів на душу населення за рік		Країна	Кількість літрів на душу населення за рік
1.	Мексика	170	1.	Аргентина	156
2.	США	153	2.	США	155
3.	Аргентина	132	3.	Чилі	141
4.	Чилі	121	4.	Мексика	137
5.	Панама	95	5.	Уругвай	113
6.	Бельгія	94	6.	Бельгія	109
7.	Австралія	85	7.	Німеччина	98
8.	Іспанія	64	8.	Норвегія	97
9.	Італія	60	9.	Саудівська Аравія	89
10.	Південна Африка	59	10.	Болівія	88

Джерело: [4].

Таблиця 2. Топ-10 найбільших виробників безалкогольних напоїв за 2016 р.

2015 р.			2016 р.		
№ п/п	Назва компанії	Географія основного бізнесу	№ п/п	Назва компанії	Географія основного бізнесу
1.	The Coca-Cola Company	Світовий ринок	1.	The Coca-Cola Company	Світовий ринок
2.	PepsiCo Inc	Світовий ринок	2.	PepsiCo Inc	Світовий ринок
3.	Group Danone	Світовий ринок	3.	Dr Pepper Shapple Group	Ринок Пн. Америки
4.	Nestle SA	Світовий ринок	4.	Nestle SA	Світовий ринок
5.	Tingyi Holding Corp	Ринок Китаю	5.	Suntory Holding Ltd	Ринок Азії
6.	Dr Pepper Shapple Group	Ринок Пн. Америки	6.	Group Danone	Світовий ринок
7.	Suntory Holding Ltd	Ринок Азії	7.	Red Bull GmbH	Світовий ринок
8.	Hangzhou Wahaha Group	Ринок Китаю	8.	Tingyi Holding Corp	Ринок Китаю
9.	Uni-President Enterprises Corp	Ринок Китаю	9.	Asahi Breweries Ltd.	Ринок Японії
10.	Aje Group	Ринок Пд. Америки	10.	Kirin Holdings Ltd.	Ринок Японії та Пн. Америки

Джерело: [21].

Таблиця 3. Топ-15 найпопулярніших безалкогольних напоїв у світі

№ п/п	Назва безалкогольних напоїв	Цінність бренду, млн дол. США	Відхилення 2016 р. порівняно з 2015 р.
1.	Coca-Cola	64,698	+7%
2.	Diet Coke	13,717	-2%
3.	Red Bull	10,558	+6%
4.	Pepsi	9,799	-5%
5.	Nescafe	5,639	Нова
6.	Tropicana	4,808	Нова
7.	Nespresso	4,478	Нова
8.	Sprite	4,127	+9%
9.	Fanta	3,974	-1%
10.	Gatorade	3,750	+9%
11.	Mountain Dew	2,465	-3%
12.	Minute maid	2,296	Нова
13.	Dr. Pepper	2,236	+5%
14.	Diet Pepsi	2,230	-2%
15.	Nestea	1,852	Нова

Джерело: [5].

На міжнародному ринку існує безліч виробників безалкогольних напоїв. Десятка найбільших світових компаній безалкогольних напоїв подано в таблиці 2.

З таблиці видно, що лідерами виробництва безалкогольних напоїв на світовому ринку є Coca-Cola Company та PepsiCo Inc.

Найбільшою країною виробником безалкогольних напоїв є США. Вони виробляють більше 500 видів без-

алкогольних напоїв, обсягов більше 20,6 млрд галонів газованих напоїв у рік. Основними гравцями на ринку безалкогольних напоїв США є Coca-Cola, PepsiCo, Dr Pepper Snapple, Monster Beverage, Cott Corporation, National Beverage і Nestle Waters.

За даними Highline JS, до найбільш популярних напоїв у світі відносять Coca-Cola, Diet Coke, Red Bull, Pepsi, Nescafe (табл. 3).

Проаналізувавши закордонний ринок, можна сказати, що Coca-Cola є світовим лідером з виробництва безалкогольних напоїв, а також відсотком їх споживання в різних країнах світу.

Досліджуючи збутову діяльність виробничих підприємств, що займаються виробництвом безалкогольної продукції, виникає проблема, щодо того, які напої відносяться до безалкогольних. Більше 91 % виробництва безалкогольних напоїв в Україні займають мінеральна і газувана солодка вода. Це пояснюється значним асортиментом продукції, яка входить в цей сегмент. Питома вага квасу та інших квасних напоїв перевищує 8 % від загального обсягу виробленої продукції в натуральному вираженні.

Середньодушове споживання газованих ароматизованих напоїв перевищило 35 літрів. Однак зауважимо, що середнє споживання газуваної води в Україні зали-

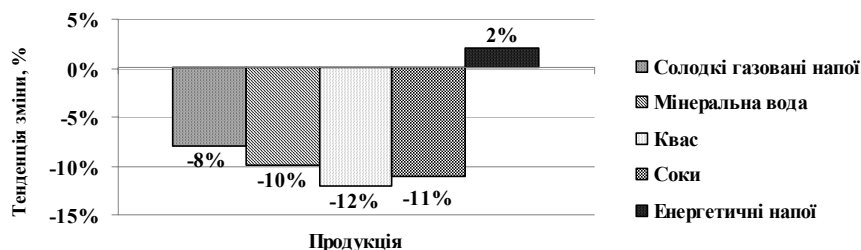


Рис. 1. Зміни обсягу виробництва на вітчизняному ринку безалкогольних напоїв за 2014–2015 рр.

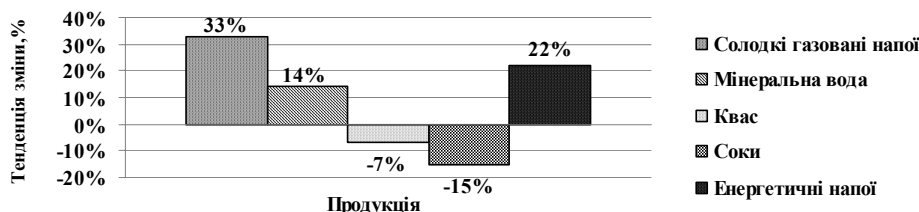


Рис. 2. Зміни обсягу виробництва на вітчизняному ринку безалкогольних напоїв за 2015–2016 рр.

шається помітно нижчим порівняно з іншими країнами Східної Європи, де середній споживач протягом року випиває 40–45 літрів таких напоїв і більше.

Водночас, хоча споживання газованої води стабільно збільшується, можна відзначити, що в останні кілька років темпи зростання її продажів помітно зростають від аналогічних показників в інших категоріях безалкогольних напоїв, зокрема соків або мінеральної та питної води. Іншими словами, незважаючи на збільшення обсягів продажів газованих напоїв, у структурі продажів безалкогольних напоїв в цілому їх частка поступово скорочується. Обороти продажів категорії безалкогольних напоїв у 2016 р. демонстрували зростання (+26,17%) в грошовому вираженні, але падіння (-4,16%) в натуральному. Очевидно, значною мірою це обумовлено тенденцією збільшення числа споживачів, що орієнтуються на більш здорові напої, до яких газовану воду, що містить, як правило, велику кількість цукру, а також різні синтетичні добавки та ароматизатори, безумовно, віднести складно [20].

Основною причиною для позитивної динаміки стало уповільнення зростання цін на українському ринку для всіх безалкогольних напоїв порівняно з минулим роком: +10,08% за літр у 2016-му проти +31,65% роком раніше.

Інша причина полягає в розширенні асортименту безалкогольних напоїв, що пропонуються українському споживачу: в останні роки тут з'явилися цілі нові категорії, наприклад холодні чай і кава. І хоча ці напої поки недостатньо широко поширені в Україні, їх розвиток також загострює конкуренцію на безалкогольному ринку. Обсяги виробництва деяких сегментів протягом 2014 по 2015 рр. продемонстрували загальну тенденцію спаду за виключенням категорії "Енергетичні напої" (рис. 1).

Обсяги виробництва протягом 2015 по 2016 рр. продемонстрували загальну тенденцію зростання за виключенням категорії "Квас" та "Соки" (рис. 2).

Для ринку газованих безалкогольних напоїв характерна яскраво виражена сезонність. На ємному столичному ринку влітку щомісячні продажі збільшуються на 20–25% у порівнянні із середньорічним рівнем. В інших містах, де в цілому споживання менш розвинене, в сезон сплеск продажів ще більш відчутний і досягає 30–40%.

В інший час завантаження виробничих ліній становить не більше 50% від максимальної потужності. Пік виробництва безалкогольних напоїв припадає на період

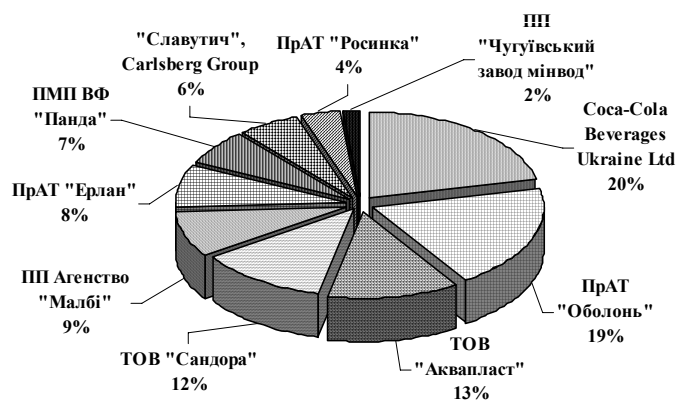


Рис. 3. Основних гравці ринку БАН та їх частки за 2014 р.

з квітня по липень, коли виробники випускають більше 50% загального річного обсягу продукції.

Незаперечними лідерами ринку залишаються мінеральні води залишаються. Солодкі газовані напої також займають суттєву частку ринку, але вони завжди будуть на другому місці. Динамічне зростання займають енергетичні напої, оскільки вони функціональні і підходять для кількох ніш: молоді люди і доросле покоління.

Квас, соки і холодні чаї сприймаються як альтернатива і тому користуються популярністю у незначних ніш. Однак пропаганда здорового способу життя буде робити істотний вплив на зростання сегмента "Соки".

Розподіл ринку безалкогольних напоїв між основними учасниками в 2014 році подано на рисунку 3.

Найбільші виробники безалкогольних напоїв за 2015–2016 рр. подані в таблиці 4.

Беззаперечними лідерами на ринку України безалкогольної продукції є Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед, яка представляє на ринку більше 10 торгових марок. Серед них такі відомі, як: ТМ "Coca-Cola", ТМ "Sprite", "Fanta", "BonAqua", "Фруктайм", "Burn" тощо. Наступні місця рейтингу займаються заводи, що виробляють мінеральні води. Моршинський завод мінеральних вод "Оскар" лідер серед продажів та вибору споживачів. Необхідно зауважити, що в рейтингу відсутнє PrAT "Оболонь", що займало лідируючі позиції за минулі роки.

Таблиця 4. Основні гравці ринку БАН та їх дохідність за 2015–2016 рр.

№	Виробник	Чистий дохід, млн грн			Чистий прибуток, млн грн		
		2015 р.	2016 р.	Т.росту %	2015 р.	2016 р.	Т.росту %
1.	Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед	2730	3793	38,92	-303	-127	-58,09
2.	Моршинський завод мінеральних вод "Оскар"	553	662	19,54	69	76	10,14
3.	Красилівське	365	483	32,47	30	23	-23,33
4.	Миргородський завод мінеральних вод	267	324	21,48	28	32	14,29
5.	Виробнича фірма «Панда»	197	261	27,92	2	2	0,00
6.	Аквапласт	231	233	0,82	1	10	900,00
7.	Малбі Беверідж	195	217	11,33	-2	4	-300,00
8.	КЗБН «Росинка»	160	117	-26,88	-163	-267	63,80
9.	Еконія	102	115	12,57	-1	-1	0,00
10.	Орлан	96	108	11,97	-33	-46	39,39

Джерело: [2].

Виробники почали поповнювати продуктову лінійку продукцією для дітей і відмовлятися від води, що не відповідає здоровому способу життя. У складних умовах останніх півтора років компанії почали шукати нові можливості залишитися на плаву. Рятувальним кругом для них стали нішеві продукти, зокрема, дитяча вода і соки, а також орієнтація на здорові напої.

За підсумками 2016 р. українськими підприємствами було експортовано більше 23% вироблених у країні безалкогольних напоїв.

Для дослідження розвитку зовнішньоекономічної діяльності в галузі безалкогольних напоїв, було проведено АВС-аналіз, що дозволяє визначити найбільш значущі країни для експорту та імпорту за валовим прибутком. Такий аналіз був проведений для такої асортиментної групи як вода, включаючи мінеральну та газовану, з доданням цукру чи інших підсолоджувальних або ароматизувальних речовин, інші безалкогольні напої, крім фруктових або овочевих соків товарної позиції 2009 р., що виробляє досліджуване підприємство, на основі даних Державної служби статистики України.

Був складений список країн експортної та імпорتنної групи за 2013—2016 рр. Після проведеного аналізу було визначено наступне. В імпортній групі категорії постійно змінювали набір країн. Так, до категорії А у 2013 р. відносились — Російська Федерація, Австрія, Швейцарія та Грузія, у 2014 р. — Азербайджан та Російська Федерація, у 2015 р. — Австрія, Нідерланди, Швейцарія, Азербайджан та Російська Федерація, а у 2016 р. — Швейцарія, Австрія, Російська Федерація, Польща та Білорусь.

Обсяги імпорту безалкогольних напоїв зображено на рисунку 4.

Звідси можна сказати, що до 2013 р. спостерігалась тенденція зростання імпорту безалкогольних напоїв, проте в 2014 р. обсяг імпорту зменшився на 32,4% порівняно з 2013 р, та в 2015 р. — на 57,5% порівняно з 2014 р.

В основному це було спричинено конфліктом між Україною та Російською Федерацією, а також закриттям доступу до ринку Митного Союзу. Проте протягом 2015—2016 рр. обсяг імпорту зріс на 94%.

В експортній групі, країни постійно змінювали своє місце в рейтингу. Так, до категорії А у 2013 р. відносились Російська Федерація, Казахстан, Білорусь, Молдова, у 2014 р. — Білорусь, Молдова, Російська Федерація, Казахстан, Грузія, у 2015 р. — Азербайджан, Білорусь, Молдова, а у 2016 р. — Молдова, Білорусь, Азербайджан. Це країни, в які протягом 2013—2016 рр. було експортовано сумарно 70% безалкогольних напоїв. Ці ринки вже досліджені та є попит на українську продукцію. По структурі видно, що РФ поступово вийшла з категорії А, через політичні суперечки. На рисунку 5 зображено динаміку обсягів експорту безалкогольних напоїв.

З рисунку видно, що після 2013 р. обсяги експортної продукції зменшились на 40%, через закриття доступу до ринків Митного Союзу. Протягом 2016 р. Обсяги знову набрали позитивну тенденцію та виросли на 14,38% порівняно з 2015 р.

ВИСНОВКИ

Отже, після проаналізованих даних, можна сказати, що ринок Європи є найбільш привабливим ринком для збуту безалкогольних напоїв українського виробництва. Обсяги експорту поступово повертаються до

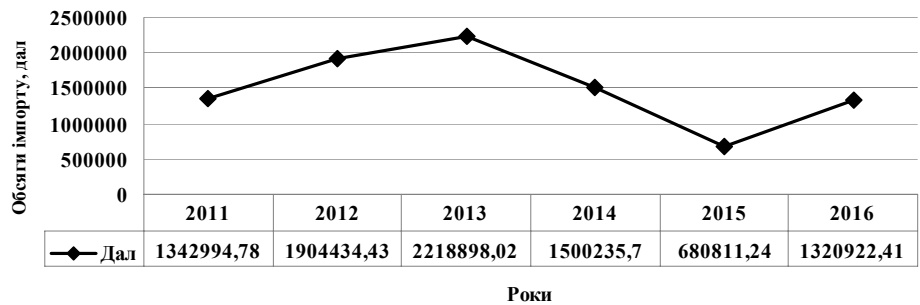


Рис. 4. Динаміка імпорту безалкогольних напоїв за 2011—2016 рр., дал

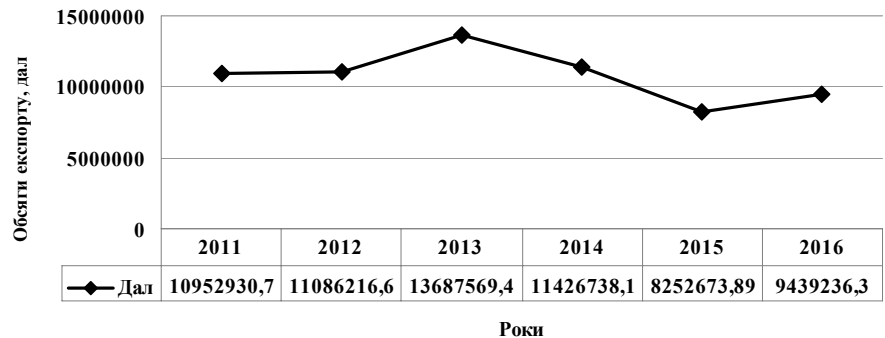


Рис. 5. Обсяги експорту безалкогольних напоїв за 2011—2016 рр., дал

докризових показників, а на ринку з'являються нові лідируючі компанії, що користуються можливостями зовнішнього середовища.

Література:

1. Аналітика компанії Pro-Consulting про дослідження ринку солодких газованих напоїв України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pro-capital.ua/ua/press_center/groupevents/view/231/
2. Аналітика Nielsen: Як розвивається український ринок безалкогольних напоїв [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novyni/nielsen-rynok-bezalkogolnyh-napitkov/>
3. Annual per capita consumption of Coca-Cola Company's [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/271156/per-capita-consumption-of-soft-drinks-of-the-coca-cola-company-by-country/>
4. Countries With The Highest Levels Of Soft Drink Consumption [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.worldatlas.com/articles/countries-with-the-highest-levels-of-soft-drink-consumption.html>
5. Top 15 Soft Drinks [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://thestorewpp.tv/brandz2016/>

References:

1. Pro-Consulting (2017), "Analysts about research of the market of sweet fizzy drinks of Ukraine", available at: http://pro-capital.ua/ua/press_center/groupevents/view/231/ (Accessed 10 Nov 2017).
2. Analytics Nielsen (2017), "How does the Ukrainian market develop soft drinks", available at: <https://rau.ua/uk/novyni/nielsen-rynok-bezalkogolnyh-napitkov/> (Accessed 10 Nov 2017).
3. Statista Inc (2017), "Annual per capita consumption of Coca-Cola Company's", available at: <http://www.statista.com/statistics/271156/per-capita-consumption-of-soft-drinks-of-the-coca-cola-company-by-country/> (Accessed 10 Nov 2017).
4. Khushboo, S. (2017), "Countries With The Highest Levels Of Soft Drink Consumption", available at: <http://www.worldatlas.com/articles/countries-with-the-highest-levels-of-soft-drink-consumption.html> (Accessed 10 Nov 2017).
5. Top 15 Soft Drinks available at: <http://thestorewpp.tv/brandz2016/> (Accessed 10 Nov 2017).

Стаття надійшла до редакції 11.11.2017 р.

А. О. Кустріч,

к. е. н., доцент кафедри менеджменту, Уманський національний університет садівництва, м. Умань

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

L. Kustrich,

PhD (Economics), Associate Professor department of management, Uman National University of Horticulture

MODELING OF THE RESOURCE POTENTIAL ASSESSMENT ON AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті досліджено та визначено поняття терміну "ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства". Проаналізовано теоретико-методичні підходи щодо методи оцінки використання ресурсного потенціалу підприємства. Розглянуто оціночні показники і параметри якісної оцінки складових ресурсного потенціалу підприємства. Визначено, що оцінка використання ресурсного потенціалу підприємства дозволяє виявити резерви в його виробничо-господарській діяльності.

Встановлено, що процес використання ресурсного потенціалу характеризують такі параметри, як продуктивність і ефективність. Продуктивність забезпечує оцінку використання кожної групи ресурсів конкретним показником, а ефективність допомагає оцінити рівень його системного використання.

Запропоновано інноваційну модель оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства. Принцип, запропонованих нами методичних основ оцінки ресурсного потенціалу, полягає в розрахунку інтегральної кількісної оцінки із застосуванням таксонометричного методу, що показує ступінь відхилення реальних показників організації від віртуальної еталонної моделі.

Розроблено методику проведення оцінки фактичного рівня ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства для удосконалення ефективності використання ресурсного потенціалу з метою оптимального соціально-економічного розвитку сільськогосподарського підприємства.

In Article investigate and define the notion of the term "resource potential of an agricultural enterprise". The theoretical and methodical approaches concerning methods of estimation of the use of the resource potential of the enterprise are analyzed. The estimated indicators and parameters of the qualitative estimation of components of the resource potential of the enterprise are considered. It is determined that the estimation of the use of the resource potential of the enterprise allows us to identify the reserves in its production and economic activity.

It is established that the process of using resource potential is characterized by such parameters as productivity and efficiency.

Productivity provides an estimate of the use of each resource group by a specific indicator, and effectiveness helps to assess the level of its system use. An innovative model of estimation of the resource potential of an agricultural enterprise is offered. The principle, proposed by us for the methodological foundations of resource potential, is in the calculation integral quantitative evaluation with the use of taxonomic method, which shows the degree of deviation of the real indicators of the organization from the virtual reference model.

The method of conducting an assessment of the actual level of the resource potential of the agricultural enterprise for improving the efficiency of the use of the resource potential for the optimal socio-economic development of the agricultural enterprise has been developed.

Ключові слова: моделювання, оцінка, ресурс, потенціал, ефективність, інтегральний показник, сільськогосподарське підприємство.

Key words: modeling, evaluation, resource, potential, efficiency, integral indicator, agricultural enterprise.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ефективність використання ресурсного потенціалу в умовах сучасних трансформаційних процесів потребує якісної оцінки, і передусім на рівні регіонів, що має прямий вплив на соціально-економічний розвиток країни у цілому.

Для оцінки ефективності ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства слід розробити та впровадити методичний підхід (або сукупність підходів), що дозволить детально проаналізувати й визначити наявні можливості, передбачити ризики і спрогнозувати перспективні напрями використання та збереження ресурсів на певній території.

До того ж, варто зауважити, що загальна статистична інформація про стан ресурсного потенціалу регіонів має розбалансований характер, а аналіз його складових не відображає всіх взаємозв'язків і залежностей один від одного, що впливає на рівень управління соціально-економічним розвитком сільськогосподарського підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Багатьма вченими досліджуються питання методики оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу, але їх думки переважно мають узагальнений характер і стосуються базових елементів ресурсного потенціалу. При цьому, наприклад, не береться до уваги відсутність кількісного виміру деяких складових, що ускладнює процес оцінки. Наприклад, Барнет А. (Burnett J.), Джаффе А. (Jaffe A.), Лернер Дж. (Lerner J.), Стерн С. (Stern S.), Бернар І. (Bernar I.) та Ж. Коллі (G. Colli) вважають, що оцінка ресурсного потенціалу полягає у розстановці пріоритетів шляхом зіставлення витрат і результатів використання ресурсів сільськогосподарського підприємства [1, с. 53; 11, с. 476; 13, с. 36].

Каплан Р.С. та Нортон Д.П., Кіндзерський Ю.В., Сокиринський І.Г. та Хохлова А.В. дотримуються погляду, що оцінка ресурсного потенціалу включає систему порівняльного аналізу абсолютних показників реального та фінансового секторів та аналізу потенціалу

сільськогосподарського підприємства [3, с. 79; 4, с. 27; 9, с. 166].

Коломійчук С. В. використовує індексний метод вартості складових ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства, який є відношенням поточних (прогнозних) вартісних характеристик об'єкта до базових аналогів-ресурсів [8, с. 175].

Ковтун О. І. до інструментарію оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства відносять аналіз показників та індикаторів процесу реалізації ресурсного потенціалу [6, с. 20].

НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Як бачимо, запропоновані вченими оцінки ресурсного потенціалу фактично ігнорують зв'язок між наявністю окремих видів ресурсів і станом економіки сільськогосподарського підприємства, не розкривають унікальності певного виду ресурсного потенціалу для сільськогосподарського підприємства, не враховують усіх факторів впливу на стан та зміни ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Отже, розробка єдиної методологічної системи оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства потребує належного наукового обґрунтування, що підтверджує актуальність подальшого дослідження.

Вказане дозволяє запропонувати інші підходи до оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства, сутність яких полягає, з одного боку, в тому, щоб, визначивши значущість кожного виду ресурсу в ресурсному потенціалі, виявити і "проблемні зони", які вимагають коригуючих зусиль, а з другого боку, оцінити весь обсяг основних ресурсів, що забезпечують життєздатність економічної системи, за допомогою інтегрального показника. Наявні інтегральні оцінки базуються на розрахунках великої кількості показників, що автоматично викликає похибки в розрахунках і ставить під сумнів достовірність оцінки. При цьому досліджувані показники повинні давати уявлення про ресурсний потенціал з точки зору його ефективності (або неефективності) для виведення сільськогосподарського підприємства із депресивного стану, орієнтуючись на власні ресурсні можливості. Загалом, проведення подібної оцінки зумовлюється необхідністю:

- точного обліку реальних витрат та вигод за проектами від використання ресурсного потенціалу певного сільськогосподарського підприємства і прийняття рішень щодо їх реалізації, важливістю обліку всіх наслідків та впливу кожного рішення і проекту на соціально-економічний розвиток сільськогосподарського підприємства;

- корекції бюджетів регіонів з огляду на "амортизацію" ресурсних потенціалів;

- здійснення адекватного цінового регулювання для стимулювання раціонального й ефективного використання ресурсного потенціалу [5, с. 26].

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — визначення методичного підходу для більш досконалої оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу з метою оптимального соціально-економічного розвитку сільськогосподарського підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Розвиток будь-якого підприємства залежить від ефективності використання всіх наявних ресурсів.

Важливість проблеми формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств визначається тією роллю, яку відіграють виробничі ресурси в реалізації соціально-економічних завдань агропромислового комплексу.

Наявність певних обсягів ресурсів є найважливішою умовою ефективного ведення господарства і взагалі

здійснення процесу виробництва. Ресурсний потенціал слугує матеріальною основою виробничих можливостей господарств.

На нашу думку, ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства — це сукупність ресурсів господарюючого суб'єкта, що знаходяться в його розпорядженні і які характеризують можливість даної соціально-економічної системи з реалізації цілеспрямованої діяльності з урахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Дослідження теоретичних і методичних основ формування ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства і вироблення рекомендацій щодо підвищення ефективності його використання необхідно для підвищення ефективності діяльності як окремого підприємства, так і всієї галузі — сільське господарство в межах сільськогосподарського підприємства, і цілої країни.

Принцип запропонованих нами методичних основ оцінки ресурсного потенціалу полягає в розрахунку інтегральної кількісної оцінки із застосуванням таксонометричного методу, що показує ступінь відхилення реальних показників організації від віртуальної еталонної моделі.

Оцінку ресурсного потенціалу підприємства, ми рекомендуємо проводити за наступною схемою:

- перевірка доцільності і своєчасності проведення заходів з оцінки ресурсного потенціалу;
- формулювання місії і цілі організації;
- визначення завдань проведення аналізу ресурсного потенціалу;
- аналіз зовнішнього середовища підприємства: поставальників, конкурентів, споживачів;
- аналіз внутрішнього середовища підприємства;
- розробка поетапного плану аналізу використання ресурсного потенціалу;
- проведення аналізу елементів ресурсного потенціалу підприємства.

Нами пропонується така класифікація елементів ресурсного потенціалу підприємства: кадровий, фінансовий, майновий, матеріальний, технологічний потенціали.

На рисунку 1 нами представлено розроблену інноваційну модель оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Комплексна оцінка використовується для зіставлення результатів господарської діяльності підприємства в часі. В результаті визначається деяка узагальнена інтегральна оцінка (показник), за допомогою якої вдається дати кількісну і якісну характеристику динаміки розвитку об'єкта в часі.

Для аналізу фактичного рівня використання ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства вирішуються такі завдання:

- вибір комплексу показників для кожної категорії складових ресурсного потенціалу підприємства, що дають змогу найбільш повно відобразити їх поточний стан;
- визначення системи контрольних показників;
- встановлення рекомендованих значень контрольних показників (максимально або мінімально допустимих) для кожної категорії складових потенціалів, тобто побудова умовної еталонної моделі.

Необхідність побудови моделі викликана тим, що розраховані коефіцієнти самі по собі несуть незначне смислове навантаження і є необхідність у порівнянні значень коефіцієнтів зі значеннями якихось "зовнішніх" показників, якими і виступають встановлені нормативи;

- вимір індивідуального рівня використання ресурсного потенціалу.

На основі обраних показників проводиться оцінка складових фактичного рівня ресурсного потенціалу підприємства, яка представлена формулою 1:

$$РП = \{КП + ФП + МП + МП + ТП\} \quad (1),$$

де РП — рівень ресурсного потенціалу підприємства;

КП — рівень кадрового потенціалу підприємства;

ФП — рівень фінансового потенціалу підприємства;



Рис. 1. Модель оцінки ресурсного потенціалу підприємства

Джерело: авторська розробка.

МП — рівень майнового потенціалу підприємства;
 МП — рівень матеріального потенціалу підприємства;
 ТП — рівень технологічного потенціалу підприємства.

Показники, що використовуються для оцінки, мають різну природу і мають непорівнювані один з одним значення. Тому слід провести нормування цих показників шляхом заміни фактичного значення показників ресурсного потенціалу на нормовані показники:

$$РП_n = (РП_ф - РП_c) / \sigma \quad (2),$$

де $РП_n$ — нормоване значення показника;
 $РП_ф$ — фактичне значення показника;
 $РП_c$ — середнє значення показника;
 σ — середньоквадратичне відхилення.

Середнє квадратичне відхилення знаходимо за формулою:

$$\sigma = \frac{\sqrt{(РП_ф - РП_c)^2}}{N} \quad (3),$$

де N — кількість значень показника.

Проведення процедури нормування усуває вплив абсолютних величин і варіації значень самих показників.

Нормований рівень розраховується за формулою 4:

$$РП_n = \{КП_n + ФП_n + МП_n + МТП_n + ТП_n\} \quad (4),$$

де $РП_n$ — нормований рівень ресурсного потенціалу підприємства;

$КП_n$ — нормований рівень кадрового потенціалу підприємства;

$ФП_n$ — нормований рівень фінансового потенціалу підприємства;

$МП_n$ — нормований рівень майнового потенціалу підприємства;

$МТП_n$ — нормований рівень матеріального потенціалу підприємства;

$ТП_n$ — нормований рівень технологічного потенціалу підприємства.

Наступним етапом аналізу є формування "умовної еталонної моделі". Для цього по кожному рядку виби-

раються найбільші або найменші значення відповідних показників, у залежності від того, яка його задана оптимальна величина.

Еталонний рівень ресурсного потенціалу розраховується за формулою 5:

$$РП_e = \{КП_e + ФП_e + МП_e + МТП_e + ТП_e\} \quad (5),$$

$РП_e$ — еталонний рівень ресурсного потенціалу підприємства;

$КП_e$ — еталонний рівень кадрового потенціалу підприємства;

$ФП_e$ — еталонний рівень фінансового потенціалу підприємства;

$МП_e$ — еталонний рівень майнового потенціалу підприємства;

$МТП_e$ — еталонний рівень матеріального потенціалу підприємства;

$ТП_e$ — еталонний рівень технологічного потенціалу підприємства.

Інтегральна оцінка кожного елемента ресурсного потенціалу обчислюється за формулою 6:

$$\int o = \sum (РП_e - РП_ф)^2 \quad (6),$$

де $\int o$ — інтегральна оцінка;
 $РП_e$ — еталонне значення показника;
 $РП_ф$ — фактичне значення показника.

Для обчислення "дійсної" відстані між показниками необхідно витягти квадратний корінь з інтегральної оцінки ресурсного потенціалу.

Критерієм інтегральної оцінки буде мінімальне видалення значення від еталонного показника.

Можливі варіанти поєднання ресурсів мають свої оптимальні пропорції, тому можна передбачити, можливе виникнення деяких надлишків ресурсів, що не задіяні у процесі виробництва і які володіють низькою здатністю трансформації у ресурси іншого виду. В цьому випадку виробничий потенціал підприємства буде визначатися як сукупний потенціал задіяних у процесі виробництва ресурсів.

Важливим способом збільшення виробничого потенціалу може бути подолання дефіциту лімітованих обсягів виробництва ресурсів. Зазначений дефіцит можливо ліквідувати як за рахунок власних коштів, так і за рахунок зовнішнього фінансування.

У зв'язку з вказаним вище, ми пропонуємо виділити категорію ресурсно-інвестиційного потенціалу як сукупність ресурсного та інвестиційного потенціалу. При цьому вважаємо, що ресурсно-інвестиційний потенціал опосередковано залежить від системи виробничих відносин. Для підприємств різних форм власності оптимальна структура і масштаб виробництва можуть бути тотожні, а спосіб поєднання ресурсів у виробничому процесі буде регламентуватися господарським механізмом підприємства

ВИСНОВКИ

Отже, при виборі методики оцінки економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства слід виходити з цілей зазначеної оцінки. Переважно зазначена оцінка внутрішніх можливостей підприємства цікавить його власників і інвесторів, в зв'язку з цим в якості основних критеріїв оцінки можуть бути використані критерій чистої поточної вартості або сталий критерій прибутку. При цьому слід враховувати, що різні елементи ресурсного потенціалу мають різний ступінь трансформації, внаслідок чого можуть виділятися ресурси різного ступеня ліквідності.

Оцінка використання ресурсного потенціалу підприємства дозволяє виявити резерви в його виробничо-господарській діяльності.

В основу такої оцінки покладено відтворювальний підхід до використання потенціалу підприємства, який передбачає аналіз його ресурсного, витратного і результатного станів. Все це дозволяє отримати інформацію про підсумки господарської діяльності підприємства, виявити резерви, оцінити шляхи можливого підвищення ефективності функціонування підприємницької структури.

Процес використання ресурсного потенціалу характеризують такі параметри як продуктивність і ефективність. Продуктивність забезпечує оцінку використання кожної групи ресурсів конкретним показником, а ефективність допомагає оцінити рівень його системного використання.

Представлена в роботі інноваційна модель оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства є допоміжним інструментом розробки напрямків організаційного розвитку підприємства, а процес формування ресурсного потенціалу створює необхідні передумови для успішної реалізації стратегії підприємства, спрямованої на забезпечення її конкурентоспроможності.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Уявлення про величну ресурсного потенціалу підприємства та окремих його елементів дозволяє управляти характеристиками потенціалу, в результаті чого з'являється можливість цілеспрямованої дії на віддачу ресурсів. Перспективною є можливість використання цього показника в стимулюванні праці керівників та спеціалістів підрозділів підприємства, для побудови системи умовних оцінок діяльності підприємства та галузі.

Величина ресурсного потенціалу та його структура можуть мати широке застосування у плануванні, прогнозуванні та стимулюванні виробництва, а тому подальші дослідження слід спрямувати у напрямі вивчення цієї проблематики.

Література:

1. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология / И. Бернар, Ж. К. Колли; пер. с франц. — М.: Международные отношения, 1994. — Т. 1. — 1725 с.
2. Жигулін О. А. Ефективність методів управління підприємством у ринковій економіці: монографія. — Донецьк: Світазь, 2009. — 301 с.
3. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. — М.: Олимп-Бизнес, 2006. — 304 с.
4. Кіндзерський Ю.В. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інформаційних трансформацій / Ю.В. Кіндзерський. — К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. — 408 с.
5. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. — М.: Дело, 2008. — 568 с.
6. Ковтун О.І. Про методологію формування стратегії підприємства / О.І. Ковтун // Економіка України. — 2014. — № 9. — С. 19—34.
7. Ковтун О.І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації: монографія / О.І. Ковтун. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. — 352 с.
8. Коломійчук С.В. Соціально-економічний розвиток адміністративного району в умовах перехідної економіки (підходи до вивчення, стратегія розвитку) / С.В. Коломійчук. — Тернопіль: Укрмедкнига, 2011. — 440 с.
9. Сокиринський І.Г. Аспекти стратегічного розвитку підприємства / І.Г. Сокиринський, А.В. Хохлова // Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. — 2011. — № 4. — С. 165—168.
10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: монографія / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.

11. Burnett J. A strategic approach to managing crises / J. Burnett // Public Relations Review. — 1998. — 24 (4). — P. 475—488.

12. Iliashenko S.M. Knowledge management as a basis for innovative development of the company / S.M. Iliashenko, Y.S. Shypulina, N.S. Iliashenko // Actual Problems of Economics. — 2015. — № 6 (168). — P. 173—181.

13. Jaffe A. Innovation Policy and the Economy / A. Jaffe, J. Lerner, S. Stern // Technology Policy for Energy and the Environment. — 2004. — № 4. — P. 35—68.

14. Minsky M. A Framework for Representing Knowledge [Electronic resource] / Marvin Minsky // MIT-AI Laboratory Memo. — 1974. — No 306, June. — Accessed mode: <http://web.media.mit.edu/~minsky/papers/Frames/frames.html>

References:

1. Benar, I. (1994), *Tolkovyj ekonomycheskyj y finansovyj slovar'.* Frantsuzskaia, russkaia, anhlyjskaia, nemetskaia, yspanskaia termynohyia [Explanatory economic and financial dictionary], vol.1, International Relations, Moscow, Russia.
2. Zhigulin, O. A. (2009), *Efektivnist' metodiv upravlinnia pidpriemstvom u rynkovij ekonomitsi* [Efficiency of enterprise management methods in a market economy], East Publishing House Ltd., Doneck, Ukraine.
3. Kaplan, R. and Norton, D. (2006), *Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu* [Balanced scorecard. From strategy to action], Olimp-Biznes, Moscow, Russia.
4. Kindzersky, Yu. (2007), *Promyslovyy potentsial Ukrainy: problemy ta perspektivy struktorno-informatsijnykh transformacij* [Industrial potential of Ukraine: problems and prospects of structural informational transformations], Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
5. Kleiner, G. B. (2008), *Stratehiya predpriatyia* [Strategies of enterprise], Delo, Moscow, Russia.
6. Kovtun, O. I. (2014), "On Methodology of Enterprise Strategy Formation", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 9, pp. 19—34.
7. Kovtun, O. I. (2013), *Innovatsijni stratehii v systemi zabezpechennia konkurentospromozhnosti dlia vitchyzniansnykh pidpriemstv: teoretiko-metodolohichni zasady formuvannia ta realizatsii* [Innovation strategies in the system to ensure the competitiveness of domestic enterprises: theoretical and methodological principles of formation and implementation], Kooposvita, Lviv, Ukraine.
8. Kolomyichuk, S. (2011), *Sotsial'no-ekonomichnyj rozvytok administratyvnoho rajonu v umovakh perekhidnoi ekonomiky (pidkhody do vyvchennia, stratehiia rozvytku)* [Socio-economic development of the administrative district in transition economies (approaches to study, development strategy)], Ukrmedknyha, Ternopil, Ukraine.
9. Sokirins'kij, I. G. (2011), "Strategic aspects of enterprise development", *Visnik Sums'kogo derzhavnogo universitetu. Ser. Ekonomika*, vol. 4, pp. 165—168.
10. Fedonin, A. (2004), *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential of enterprise: Formation and Evaluation. Kiev], KNEU, Kyiv, Ukraine.
11. Burnett, J. A. (1998), "Strategic approach to managing crises", *Public Relations Review*, vol. 24 (4), pp. 475—488.
12. Iliashenko, S.M. Shypulina, Y.S. and Iliashenko, N.S. (2015), "Knowledge management as a basis for innovative development of the company", *Actual Problems of Economics*, vol.6 (168), pp. 173—181.
13. Jaffe, B.A. Lerner J. and Stern S. (2004), "Innovation Policy and the Economy", *Technology Policy for Energy and the Environment*, vol. 4, pp. 35—68.
14. Minsky, M. (1974), "A Framework for Representing Knowledge", MIT-AI Laboratory Memo 306, available at: <http://web.media.mit.edu/~minsky/papers/Frames/frames.html> (Accessed 10 Nov 2017).

Стаття надійшла до редакції 15.11.2017 р.

УДК 338.4

С. М. Халатур,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Л. І. Бровко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Т. О. Моруга,

магістрант Дніпровського державного аграрно-економічного університету

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

S. Khalatur,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Finance and Banking Department, Dnipro State Agrarian and Economic University

L. Brovko,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Finance and Banking Department, Dnipro State Agrarian and Economic University

T. Moruga,

Dnipro State Agrarian and Economic University

METHODOLOGY FOR ASSESSING LIQUIDITY AND SOLVENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті досліджено економічну сутність понять "ліквідність" та "платоспроможність", розглядаються методичні засади оцінки платоспроможності підприємства. Проаналізовано показники ліквідності аграрних підприємств та досліджено чинники, що зумовили їх зміни. Запропоновано основні напрями підвищення платоспроможності підприємства.

The economic essence of concepts "liquidity" and "solvency" is studied in the article, methodical bases of an estimation of solvency of the enterprise are considered. The liquidity indicators of agrarian enterprises are analyzed and the factors that caused their changes are investigated. The main directions of increasing the company's solvency are proposed.

*Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, сільське господарство, показники, оцінка.
Key words: liquidity, solvency, agriculture, indicators, evaluation.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Радикальні соціально-економічні перетворення в економіці країни, зміна форми власності державних підприємств на приватну, нові взаємовідносини підприємств з бюджетом, банками, іншими суб'єктами господарювання призвели до різкого погіршення фінансового стану і до втрати платоспроможності багатьох підприємств. Тому у цій ситуації особливої актуальності набуває оцінка платоспроможності підприємств та пошук шляхів її відновлення, оскільки жодне підприємство в сучасних умовах не застраховане від становища, коли воно не зможе розрахуватися за своїми боргами і зазнає фінансового краху.

В умовах економічних перетворень удосконалення оцінювання і прогнозування ліквідності підприємств є одним з пріоритетних завдань щодо забезпечення їх фінансової стабільності. Посилення уваги до проблем ліквідності аграрних підприємств визначається необхі-

дністю підвищення ефективності їх діяльності, забезпечення фінансової стабільності розвитку підприємств. Однією із найважливіших складових умов забезпечення фінансової стабільності аграрної галузі є фінансова стабільність кожного підприємства, яка базується на його платоспроможності, ресурсній стійкості, оптимальному співвідношенні власного і позикового капіталу, ефективному механізмі управління ліквідністю підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням платоспроможності і ліквідності займалися такі західні вчені, як Й. Ворст, Д. Джоборда, Е. Уткін, А. Шермет та вітчизняні вчені: Н. Тарасенко, В. Іващенко, М. Болюх, О. Філімонович та інші. Значний вклад у розробку методологічних і методичних аспектів оцінки ліквідності підприємств внесли



Рис. 1. Система показників платоспроможності підприємств

вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: М. Білик, І. Бланк, В. Забродський, В. Ковальов, М. Коробов, А. Лахтіонова, Є. Мних, В. Негашев, М. Родіонова, Г. Савицька та інші вчені.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз існуючих методичних підходів щодо оцінки ліквідності та платоспроможності підприємств та визначення напрямів її підвищення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасних умовах пошук можливостей зміцнення фінансового стану та підвищення фінансової стійкості стає пріоритетним завданням господарюючих суб'єктів, вирішенню якого має сприяти комплексний системний аналіз діяльності підприємства.

Всі суб'єкти господарської діяльності, які здійснюють свою діяльність на принципах комерційних розрахунків, в умовах ринкової економіки повинні володіти методикою оцінки фінансового стану підприємства з метою оперативного управління активами і пасивами підприємства, досягнення високих кінцевих результатів, забезпечення стабільності і належного іміджу підприємства.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності. Аналіз економічної літератури та нормативних документів свідчить про наявність різних тлумачень сутності платоспроможності та ліквідності підприємства, протиріч в методичних підходах до розрахунку показників, що формують їх рівень,

та загальній оцінці платоспроможності та ліквідності підприємства.

Переважно вчені визначають ліквідність підприємства як їх спроможність своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання, що залежить від обсягу заборгованості та обсягу ліквідних коштів [1].

Так, Н.В. Тарасенко під ліквідністю розуміє спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрати їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів в міру настання їх строків на швидкість здійснення цього перетворення [2]. Більшість зарубіжних авторів зійшлися на тому, що ліквідність — це здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання на основі перетворення складових елементів поточних активів в грошову форму [3; 4]. А.А. Лахтіонова стверджує, що ліквідність суб'єкта господарювання — це здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів [6].

Таким чином, запропоноване визначення ліквідності суб'єкта господарювання як здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів найбільш повно відображає природу цього поняття та враховує ринкові умови господарювання.

Методи оцінки платоспроможності підприємства базуються на системі показників, які наведено на рисунку 1 [8].

Зі схеми видно, що інформаційною базою для оцінки платоспроможності підприємства є баланс, звіт про

Таблиця 1. Фактори, що впливають на зміну ліквідності підприємства

Фактори, що впливають на збільшення ліквідності	Фактори, що впливають на зменшення ліквідності
одержання довгострокового кредиту	погашення довгострокових позик
інвестування капіталу	грошові виплати
прибутки	збитки
амортизаційні відрахування	податки на дохід від оцінки активів
скорочення дебіторської заборгованості	інвестиції в основні засоби
повернення наданих позик	погашення короткострокових кредитів
продаж необоротних активів	використання резервних фондів

Таблиця 2. Класифікація активів та пасивів підприємства

Групи активів	Умовне позначення	Характеристика	Група пасивів	Умовне позначення	Характеристика
Високоліквідні	A1	Грошові кошти	Найбільш термінові	П1	Кредиторська заборгованість
Середньоліквідні	A2	Дебіторська заборгованість	Короткострокові	П2	Короткострокові кредити та позикові кошти
Низьколіквідні	A3	Матеріальні цінності	Довгострокові	П3	Довгострокові кредити та позикові кошти
Неліквідні	A4	Основні засоби	Постійні	П4	Джерела власних коштів

фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, а також бухгалтерська інформація за поточними розрахунками. Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності.

Поняття платоспроможності та ліквідності суб'єкта господарювання дуже близькі, але друге є місткішим, оскільки від ступеня ліквідності залежить платоспроможність.

Мета аналізу ліквідності полягає не тільки в тому, щоб оцінити ліквідність підприємства, його активів і джерел їх формування, а й у тому, щоб на цій основі розробити заходи, спрямовані на поліпшення цих фінансово-економічних показників.

Основними функціями аналізу ліквідності підприємств є:

- визначення відповідності цільовим параметрам і потенційним можливостям, виявлення тенденцій, локальних і загальних змін та їх інтенсивності, впливу факторів на ці зміни;

- визначення різного роду відхилень від норм, диспропорцій, структурних деформацій, можливостей виникнення несприятливих і ризикових ситуацій, їх інтенсивності та динаміки, а також факторів, що на них впливають;

- виявлення потенційних можливостей зміни та розвитку ліквідності та платоспроможності підприємств, притаманних їм явищ і процесів, попередження та нейтралізація відхилень від норм, диспропорцій, структурних деформацій, несприятливих і ризикових ситуацій, виявлення кола регульованих факторів, шляхів і засобів їх реалізації;

- контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень, ефективністю використання ресурсів та дотриманням соціальних норм і стандартів [7].

У таблиці 1 наведено фактори, які впливають на збільшення або зменшення ліквідності підприємства.

Аналіз ліквідності балансу підприємства якраз дозволяє виявити найважливіші аспекти і слабкі позиції в діяльності суб'єкта господарювання та показує, за якими напрямками потрібно проводити таку роботу, аби домогтись поліпшення фінансового стану підприємства.

Основне завдання аналізу ліквідності балансу — перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, виявити здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями власним майном у визначені періоди часу. Ліквідність балансу визначається ступенем покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає терміну погашення зобов'язань.

На сьогодні ще не визначено єдиних підходів до оцінки ліквідності активів за здатністю й термінами їх перетворення в засоби платежу.

Більшість учених виділяє високо-, помірно- та малоліквідні активи [9].

Іншу характеристику активів за ступенем ліквідності дає І.А. Бланк, окреслюючи абсолютно-, високо-, середньо-, малоліквідні та неліквідні активи [10].

Щодо пасивів балансу, то вони, як відомо, групуються за ступенем терміновості їх оплати на:

- термінові — короткострокові і довгострокові кредити та позики, не погашені в строк, а також розрахун-

ки з оплати праці, з бюджетом та позабюджетних платежів, страхуванню, за виданими векселями (залежно від терміну погашення), заборгованість за товари, роботи і послуги, не оплачені в строк;

- короткострокові — короткострокові кредити банків, розрахунки з кредиторами за товари, роботи і послуги, строк оплати яких ще не настав, а також частина заборгованості за довгостроковими позиками, що повинна бути погашена в поточному періоді;

- довгострокові — довгострокові кредити банків;
- постійні — джерела власних і притриманих до них коштів.

При проведенні аналізу балансу підприємства, насамперед здійснюють класифікацію активів підприємства за їх ліквідністю та пасивів за терміновістю оплати (див. табл. 2).

Баланс підприємства вважають абсолютно ліквідним, якщо:

$$A1 \geq P1 ; A2 \geq P2 ; A3 \geq P3 ; A4 \leq P4.$$

Для комплексної оцінки ліквідності балансу в цілому можна визначити загальний показник ліквідності за формулою:

$$\frac{(A1 \times VA1 + A2 \times VA2 + A3 \times VA3) / (P1 \times VP1 + P2 \times VP2 + P3 \times VP3),$$

де VA та VP — питома вага відповідних груп активів та пасивів в їх загальному підсумку.

Загальний показник ліквідності балансу показує відношення суми всіх платіжних засобів до суми всіх платіжних зобов'язань з врахуванням їх ліквідності. Цей показник дає змогу порівнювати баланси підприємств за різні періоди, баланси різних підприємств та визначати найбільш ліквідні баланси.

При оцінці ліквідності розраховують три основні коефіцієнти:

- коефіцієнт покриття;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Ці показники розраховуються на підставі даних форми № 1 шляхом зіставлення поточних активів і поточних зобов'язань підприємства.

Коефіцієнт покриття (інші найменування цього коефіцієнта — коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності). Він дає загальну оцінку ліквідності активів, показуючи, яка сума поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Якщо поточні активи перевищують за величиною поточні зобов'язання, підприємство може розглядатися як таке, що успішно функціонує.

Коефіцієнт розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт покриття} = \frac{\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}^*}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}^{**}}$$

* Витрати майбутніх періодів включаються до складу поточних активів у тій частині, яка буде використана (списана) протягом 12 місяців з дати балансу.

** Доходи майбутніх періодів включаються до складу поточних зобов'язань у тій частині, яка буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу.

Якщо цей показник дуже високий, то це може бути пов'язано із надлишковими виробничими запасами, надплановою завантаженістю готової продукції на складах,

Таблиця 3. Показники оцінки ліквідності підприємства

№ з/п	Назва показника	Нормативне (рекомендоване) значення	Призначення (опис)
1	Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності)	> 2	характеризує достатність оборотних засобів для покриття своїх боргів
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 1	Показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів, але і за рахунок очікуваних фінансових надходжень
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	Характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість
4	Робочий капітал (розмір власних оборотних засобів)	Середньо галузеве	є "фінансовою подушкою", що теоретично дає можливість підприємству погасити всі або більшу частину своїх короткострокових зобов'язань та продовжувати працювати

невиправданим зростанням дебіторської заборгованості, тобто із уповільненням обертання капіталу.

Коефіцієнт покриття, що дорівнює 2 (або 2:1), свідчить про можливість підприємства погасити поточні зобов'язання.

Такий підхід пояснюється практикою, що склалася, згідно з якою при ліквідації активів їх продажна ціна на аукціоні становить приблизно половину їх ринкової вартості. Іншими словами, якщо вартість активів зменшиться вдвічі, виручки, що залишилася, буде достатньо для погашення поточної заборгованості в тому випадку, якщо до ліквідації коефіцієнт дорівнював 2:1.

Значення коефіцієнта покриття в межах 1—1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно погашає борги.

Критичне значення коефіцієнта покриття дорівнює 1.

Зниження коефіцієнта означає зростаючий ризик неплатоспроможності.

При значенні коефіцієнта покриття менше 1 підприємство має неліквідний баланс.

Звертаємо увагу на те, що в цих методиках при розрахунку коефіцієнта покриття у складі поточних активів не враховуються витрати майбутніх періодів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (інше найменування цього коефіцієнта — коефіцієнт "лакмусового папірця").

На відміну від попереднього, він враховує якість оборотних активів і є більш суворим показником ліквідності, оскільки при його розрахунку враховуються найбільш ліквідні поточні активи (запаси не враховуються).

Швидкий коефіцієнт розраховується за такою формулою:

Коефіцієнт швидкої ліквідності = $\frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси} + \text{Витрати майбутніх періодів}^*}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}^{**}}$.

У літературі наводиться орієнтовне нижнє значення цього коефіцієнта, що дорівнює 1. Однак ця оцінка носить умовний характер.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних (короткострокових) зобов'язань може бути погашена негайно.

Коефіцієнт розраховується за формулою:

Коефіцієнт абсолютної ліквідності = $\frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}^{**}}$.

Теоретичне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, повинне бути не меншим 0,2—0,25.

Для оцінки платоспроможності і фінансової стійкості не тільки розраховують співвідношення між поточним активами і поточними зобов'язаннями, але також визначають і їх різницю.

Різниця між поточними активами і поточними зобов'язаннями становить чистий робочий капітал підприємства (Рк). Наявність чистого робочого капіталу свідчить про те, що підприємство здатне не тільки сплатити поточні борги, але й має в своєму розпорядженні фінан-

сові ресурси для розширення діяльності і здійснення інвестицій.

Запишемо формулу для визначення чистого робочого капіталу на підставі даних балансу:

$R_k = [\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}^*] - [\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}^{**}]$.

Оптимальний розмір чистого робочого капіталу залежить від сфери діяльності, обсягу реалізації, кон'юнктури ринку. Для оцінки достатності R_k можна порівняти його з аналогічними показниками інших підприємств.

Якщо при аналізі таких коефіцієнтів виявлені відхилення від рекомендованих значень, то необхідно з'ясувати причини цього.

При проведенні дослідження ліквідності підприємства за даними показниками не слід обмежуватися лише їх розрахунками і порівняннями в динаміці або з аналогічними підприємствами, тому що аналіз буде неповним.

Основні показники ліквідності підприємства наведено в таблиці 3.

Наведені коефіцієнти являють собою відносні величини і протягом часу можуть не змінюватись або змінюватись незначно, тоді як зміни в складових чисельника і знаменника можуть бути суттєвими. Тому таке дослідження доцільно доповнювати факторним аналізом.

Основними причинами неплатоспроможності можуть бути:

- прорахунки у вивченні міжнародних ринків продукції, яка пропонується підприємством;
- невиконання зовнішньоекономічних контрактів за строками поставок продукції, порушення її структури та асортименту, зниження якості;
- підвищення собівартості продукції;
- втрата каналів реалізації і постійних покупців, замовників в умовах міжнародної конкуренції
- неплатоспроможність самих покупців і замовників з різних на це причин;
- невиконання плану прибутку і нестаток власних джерел фінансування підприємства;
- неврахування процесів глобалізації і, як наслідок — тиску конкурентів, зміни попиту та інфляційних процесів;

- неврахування змін податкової політики;
- значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість та у надлишкові виробничі запаси;
- низьке обертання оборотного капіталу.

Підсумовуючи, можна відмітити таке, що для правильного розуміння динаміки та рівня платоспроможності підприємства необхідно брати до уваги наступні фактори:

- 1) характер діяльності підприємства;
- 2) стан запасів: у підприємства може бути надлишок або нестача запасів, порівняно з величиною, необхідною для безперебійної діяльності;
- 3) умови розрахунків з дебіторами: надходження дебіторської заборгованості через короткі проміжки часу після купівлі товарів призводить до невеликої їх частки в складі оборотних активів підприємства, і, навпаки;

4) стан дебіторської заборгованості: наявність чи відсутність в її складі прострочених та безнадійних боргів.

Для визначення рівня платоспроможності підприємства доцільно використовувати показники ліквідності з їх нормативними значеннями.

У разі, якщо наведені вимоги не виконуються, можна очікувати, що рано чи пізно суб'єкт господарювання виявиться неплатоспроможним, а отже, і виникне підстава для порушення проти нього справи про банкрутство.

Проаналізувавши всі наведені аспекти, пропонується розглядати не лише довгострокові зобов'язання, адже наявні поточні платежі у короткотерміновому періоді складають значну частину від суми всіх платежів, і, відповідно, залежність платоспроможності від погашення короткотермінових позик очевидна, тому що саме вони впливають на платоспроможність підприємства. За ситуації, коли банки через високий рівень ризиків кредитування не зацікавлені у наданні кредитів фірмам, то, як наслідок, більшість підприємств мають високу заборгованість за короткотерміновими зобов'язаннями. Таким чином, платоспроможність підприємства — це, насамперед, його здатність у повному обсязі та за визначений термін розрахуватися зі своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів, а також спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

Основними причинами зниження ліквідності та платоспроможності підприємства є збиткова діяльність, а також збільшення поточних зобов'язань, фінансування капітальних витрат за рахунок поточних зобов'язань, зменшення власного капіталу.

Відповідно рекомендації, щодо покращення рівня ліквідності та платоспроможності передбачають, насамперед, досягнення прибутковості, що передбачає збільшення обсягів продажу та зменшення витрат, залучення довготермінових позик на фінансування капітальних витрат, або відмова від інвестиційних проектів.

Також важливим є раціональне управління наявними фінансовими ресурсами, зокрема визначення оптимальних обсягів виробничих запасів, управління дебіторською заборгованістю, координація планів виробництва та продажу, забезпечення безперебійної роботи підприємства тощо. Тобто вихід зі скрутного становища і підвищення ефективності діяльності вимагає розробки та впровадження комплексу заходів.

ВИСНОВКИ

Багатоаспектність і специфіка функціонування аграрних підприємств зумовлюють необхідність здійснення якісної та своєчасного прогнозування їх фінансової стійкості та платоспроможності, яке ґрунтується на системі вимірників. Запропонований вимір здійснення фінансового прогнозування набуває виняткового значення при визначенні найвагоміших чинників та генеральних орієнтирів економічного стійкого поступу підприємств аграрної галузі, що особливо важливо в контексті пошуку самостійного неповторного шляху їх розвитку в межах глобалізаційних процесів.

Отже, можна зробити висновки, що для кожного підприємства дуже важливо мати в своєму розпорядженні достатньо ліквідні кошти, так як це є запорукою їх процвітання та подальшого розвитку. Тому підприємства повинні обирати правильні та найбільш ефективні методи управління своїми коштами, які в майбутньому принесуть йому прибутки та забезпечать поточну і перспективну платоспроможність і ліквідність.

Таким чином, основне призначення управління фінансами підприємства і стабілізації його фінансової стійкості полягає в тому, щоб:

— забезпечити раціональну збалансованість активів (засобів) і пасивів (джерел фінансування) підприємства. Інакше кажучи, забезпечити стійку і економічно виправдану відповідність джерел фінансування активам;

— збалансувати надходження і виплати платіжного обігу, тобто забезпечити достатність платіжних засобів для виконання всіх зобов'язань підприємства як за термінами, так і за обсягом.

Література:

1. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: [навч. посібник] / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
2. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства: навч. посібник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / Н.В. Тарасенко / Національний банк України; Львівський банківський ін-т. — 2. вид., стер. — К.: Алерта, 2003. — 486 с.
3. Бернстайн А. Анализ финансовой отчетности / Пер. с англ. / [А. Бернстайн]; под ред. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 624 с.
4. Бригхэм Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента: сокр. пер. с англ. / Ред. кол.: А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. — М.: РАГС; ОАО "Изд-во "Экономика", 1998. — 823 с.
5. Вдовенко Л. Платоспроможність підприємств: сутність та методика розрахунку показників / Л. Вдовенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. — Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2012. — Вип. 10. — Ч. 2. — С. 27—29.
6. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л.А. Лахтіонова. — К.: КНЕУ. — 2001. — 388 с.
7. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. — СПб.: Питер, 2005. — 432 с.
8. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент. — К.: Знання, 3-тє вид., 2008.
9. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Р.О. Костирко. — Х.: Фактор, 2007. — 784 с.
10. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. — В 2-х т. Т. 1. — К.: Эльга, 1999. — 590 с.

References:

1. Bilyk, M.D. Pavlovskaya, A.V. Pritulyak, N.M. and Nevmerzhtitskaya, N. Yu. (2005), *Financovyy Analiz [Financial Analysis]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.
 2. Blank, I.A. (1999), *Osnovy fyansovoho menedzhmenta [Fundamentals of financial management]*, Elga, Kyiv, Ukraine.
 3. Bernstein, L. (2002), *Analiz finansovoy otchetnosti [Analysis of financial statements]*, Finansy i statistika, Moscow, Russia.
 4. Brigham, Eu. F. (1998), *Entsiklopediya finansovogo menedzhmenta [Encyclopedia of financial management]*, RAGS; JSC, Publishing House, Economics, Moscow, Russia.
 5. Vdovenko, L. (2012), "Solvency of enterprises: the essence and methodology of calculating indicators", *Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. prats' [Economic analysis: Col. sciences works]*, Publishing and Printing Center of the Ternopil National Economic University Economic Thought, Ternopil, Ukraine.
 6. Lakhtionova, L.A. (2001), *Finansovyy analiz sub'yektiv hospodaryuvannya [Financial analysis of business entities]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.
 7. Bocharov, V.V. (2005), *Kompleksnyy finansovyy analiz [Complex financial analysis]*, Peter, St. Petersburg, Russia.
 8. Kovalenko, L.A. and Remneva, L.M. (2008), *Finansovyy menedzhment [Financial management]*, 3rd ed, Knowledge, Kyiv, Ukraine.
 9. Kostyrko, R.O. (2007), *Finansovyy analiz [Financial Analysis]*, Factor, Kharkiv, Ukraine.
 10. Tarasenko, N.V. (2003), *Ekonomichnyy analiz diyalnosti promyslovoho pidpryyemstva [Economic analysis of the industrial enterprise]*, 2nd ed., Alerta, Kyiv, Ukraine.
- Стаття надійшла до редакції 23.11.2017 р.*

УДК 322.122

О. Є. Денисов,
докторант, Університет економіки та права "КРОК", м. Київ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО БАЗИСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

O. Denysov,
doctoral, "KROK" University, Kiev

CONCEPTUAL BASIS OF THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Стаття покликана дослідити існуючі підходи для вирішення проблеми формування методологічного базису забезпечення економічної безпеки галузі, що стосується як фрагментарності теоретичних та методичних напрацювань та не сформованості наукового бачення, так і відсутності систематизації та системності теоретичних та емпіричних досліджень. Економічна безпека галузі як предмет наукового дослідження потребує формування науково-методичного базису її забезпечення, а відповідні наукові, концептуальні, методологічні положення знаходять своє тактичне втілення у методах дослідження, формуванні та застосуванні відповідних наукових підходів. Ефективність системи економічної безпеки певної галузі чи сектору економіки може бути досліджено та проаналізовано в процесі порівняння темпів підвищення інтегрального показника економічної безпеки та приросту обсягів витрат на її забезпечення.

This article aims to investigate existing approaches to solve the problem of forming a methodological basis for ensuring the economic security of the industry, which concerns both the theoretical and methodological developments fragmentation, the absence of a scientific vision, and the lack of systematization and systematic theoretical and empirical research. Economic security of the industry as a subject of scientific research requires the formation of a scientific and methodological basis for its provision, and relevant scientific, conceptual, methodological provisions find their tactical implementation in the methods of research, the formation and application of appropriate scientific approaches. The effectiveness of an economic security system in a particular industry or sector of the economy can be explored and analyzed in the process of comparing the pace of the integral index of economic security increase and the cost of its provision increase.

*Ключові слова: економічна безпека, національна безпека, держава, галузь, глобалізація.
Key words: economic security, national security, state, industry, globalization.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Відповідно до наукових джерел, методом є спосіб пізнання, дослідження явищ природи та суспільно-

го життя, сукупність прийомів чи операцій практичного та теоретичного освоєння дійсності, що підпорядковані вирішенню конкретного завдання [1]. У вітчизняній науковій традиції методологію розглядають як учення про науковий метод пізнання або

як систему наукових принципів, на основі яких базується дослідження і здійснюється вибір сукупності пізнавальних засобів, методів, прийомів дослідження. Методологія уособлює теорію методів дослідження та створення концепції. Методику розуміють як сукупність прийомів дослідження, включаючи техніку та операції із фактичним матеріалом [2]. Оскільки методом є шлях, спосіб пізнання та досягнення поставленої мети та завдань, метою та завданням методології економічної безпеки галузі є визначення сукупності прийомів та способів наукового пізнання та дослідження економічної безпеки галузі як системи, її сутності та процесів забезпечення.

Відповідно до загальної методології проведення наукових досліджень [1; 2] методологія дослідження економічної безпеки галузі виконує наступні функції:

- визначає способи наукового пізнання та отримання наукових знань що відкривають процеси та явища економічної безпеки галузі;

- визначає шлях досягнення науково-дослідницької мети;

- поповнює інформаційну, теоретично-емпіричну наукову базу;

- забезпечує комплексність та всебічність отримання інформації про явища та процеси в дослідженні економічної безпеки галузі;

- забезпечує поповнення та систематизацію наукової термінології із економічної безпеки галузі;

- створює логічно-аналітичний та емпіричний інструментарій наукового дослідження через адаптацію, удосконалення та застосування в дослідженні економічної безпеки галузі та її забезпечення існуючих наукових підходів, методів і методик розробки нових моделей та інструментів наукового дослідження.

Загальними науковими принципами дослідження є системний, функціональний, термінологічний, історичний, когнітивний (пізнавальний), моделювання та інші принципи. Методикою наукового, теоретичного та емпіричного дослідження забезпечення економічної безпеки галузі є сукупність окремих методів прийомів та її поєднання, комбінування та система правил їх застосування відповідно до наукової сутності кожного методу, що можуть бути використаними у проведенні концептуального та емпіричного дослідження економічної безпеки галузі, аналізу та оцінки стану та рівня економічної безпеки галузі, формування та напрацювання напрямів забезпечення економічної безпеки галузі.

Поняття базису [3] в сучасній економічній термінології є сукупністю відносин виробничого характеру, що в свою чергу складають певну економічну структуру — основу підприємства, економіки, держави, суспільства. Взаємодія в рамках формування певного базису будуватиметься на системних засадах, оскільки як і система, базис являє собою сукупність елементів що взаємодіють. Відповідно до цього підприємства та їх взаємодія виступають базисом галузі, а галузева структура та її розвиток є базисом економіки держави. Тому, на нашу думку, формування науково-методичного базису забезпечення економічної безпеки галузі в умовах глобалізації має будуватися на основі системного, структурного та комплексного підходів із дослідженням як окремих елементів так і взаємозв'язків між ними.

Вважаємо, що відповідно до існуючої методології економічних досліджень, вивчення концептуальних засад, формування науково-методичного базису та опрацювання методологічних основ дослідження економічної безпеки галузі доцільно здійснювати за такими напрямками:

- вивчення наукових праць, що досліджують економічну безпеку на всіх її рівнях;

- вивчення та аналіз наукових праць присвячених дослідженню економічної безпеки галузі та її забезпеченню;

- узагальнення ідей науковців із даної проблематики;

- визначення невирішеної раніше частини проблеми;

- опрацювання та адаптація провідних наукових методів та підходів;

- формування науково-методичного базису економічної безпеки галузі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Проблематика визначення поняття економічної безпеки та вплив глобалізації були і залишаються об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких такі як В.Алькема, В. Терехов, В. Грушко, О. Захаров, Л. Шемаєва, Н. Юрків, В. Паньков, Л. Абалкін, В. Тамбовцев, В. Савін, В. Богомол, Г. Козаченко, М. Єрмошенко Г. Пастернак-Таранущенко та ін.

ЦІЛІ СТАТТІ

Метою статті є дослідження проблематики економічної безпеки галузі, огляд та вивчення існуючих наукових напрацювань та запропонованих методів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Питання економічної безпеки галузі як невід'ємної частини економічної безпеки держави знайшли висвітлення у працях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців як один з основних рівнів у структурі економічної безпеки (національної, регіональної (галузевої), безпеки підприємства та безпеки людини. Так найчастіше у наукових працях економічна безпека галузі ототожнюється із економічною безпекою регіону що не є доцільним та коректним оскільки мова йде про два абсолютно різні предмети дослідження. Проблематика методології формування та забезпечення економічної безпеки галузі досліджувалася у працях Л.А. Горошкової [4; 5]. Так, зазначимо, що в моделі економічної безпеки галузі національного господарства цього автора можна виокремити такі основні детермінанти, як параметри факторів виробництва та інфраструктуру, що включають матеріальні та нематеріальні активи необхідні для ефективного функціонування галузей, а саме: робочу силу, засоби виробництва та капітал у грошовій формі, а також підприємницькі здібності, інформаційні ресурси та знання.

Досліджуючи праці Л.І. Горошкової, можна констатувати виокремлення науковцем важливості таких факторів виробництва як володіння людськими, фізичними, інформаційними та грошовими ресурсами та інфраструктурою, що характеризується наявністю транспортної системи, зв'язком, банківським обслуговуванням та іншими факторами притаманними тій чи іншій галузі, рівень безпеки за даною методологією залежить від наявності факторів та ефективності їх використання, що визначається застосованою технологією. На нашу думку, наступним важливим фактором даної методології є ієрархія факторів основними серед яких є природно-ресурсні фактори, кліматичні умови, географічне положення, некваліфіковані кадри та розвинені фактори такі як інфраструктура обміну інформацією, висококваліфіковані кадри установ, що займаються інноваційними розробками. Вага основних чи розвинених факторів залежить від спеціалізації галузі, так для добувних галузей металургії, сільського господарства провідними є основні фактори, для високотехнологічних галузей головними є розвинені фактори. Найбільшим рівнем без-

пеки у працях А.І. Горошкової визначено такий, що відповідає наявності всіх перелічених факторів їх динаміки розвитку та вдосконалення. Наступним рівнем є процес створення факторів. Із цієї точки зору безпека має включати механізми їх освоєння та вдосконалення, також у цій методології виділено фактори нестачі, невідповідності окремих факторів оскільки у разі їх нестачі (невідповідні умови) неможливо дотриматися безпеки виробництва, відповідно це є загрозою виробництва, що пропонується ліквідувати активним залученням у виробництво інноваційного процесу. Другою детермінантою за цією методологією є умови та параметри попиту на продукцію галузі. Ця детермінанта враховує фактори функціонування галузі як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, основними її характеристиками є структура попиту, обсяги та тенденції його зростання. Структура внутрішнього і зовнішнього попиту визначається наявністю сегментів та їх величиною, а рівень безпеки у цьому випадку залежить від ефективності виробництва — чим вона вище тим вище рівень економічної безпеки галузі. Значимо, що за цією методологією існує можливість впливу на структуру попиту за рахунок державного регулювання, водночас на зовнішньому ринку вирішальним фактором є зміна кон'юнктури ринку. Наступним факторами цієї детермінанти є обсяг попиту та тенденції його зростання а через реалізацію ефекту масштабу відбувається стимулювання процесів інвестування. Так, на думку автора, підвищення рівня економічної безпеки галузі відбуваються за рахунок динаміки зростання попиту що знижує рівень інвестиційних ризиків та збільшує обсяги капіталовкладень у розвиток галузі. Згідно з даною методологією, третьою детермінантою є технологічно споріднені галузі — оскільки їх наявність є важливим фактором економічної безпеки так як вони забезпечують галузь ефективними факторами виробництва. Четвертою детермінантою є стратегія, структура та конкурентна ситуація на ринку, при цьому рівень безпеки галузі залежить від ефективності обраної стратегії. При формуванні галузевої стратегії науковцем враховувалася структура власності, особливості корпоративного управління та наявний ринок капіталів, що безпосередньо впливають на рівень економічної безпеки та конкурентна ситуація на внутрішньому ринку. Така система детермінант економічної безпеки галузі доповнювалася такими чинниками, як випадкові події, що можуть вплинути в тій чи в іншій мірі на економічну безпеку галузі. Важливими, із точки зору такої методології, є роль уряду (державне регулювання), урядова політика підтримки галузей (Дж. Кейнса), врегулювання господарчого механізму (П. Самуельсона), впровадження конкурентної політики та індустріальної державної промислової політики (К. Макконел, С. Брю, В. Стельмах) та галузевої політики (В. Точіліна, В. Венгер), а також корпоративне регулювання як важливий елемент системи регулювання економіки та її галузей. При цьому вагомим елементом корпоративного управління є створення та поширення кластерів як взаємопов'язаних компаній, які діють у певній сфері, що надає додаткові можливості впливу на процеси та стимули для подальшого розвитку галузей.

На нашу думку, сформульована та запропонована за методологією А.А. Горошкової [6] галузева політика, є важливим інструментом підвищення рівня економічної безпеки галузей національного господарства, оскільки включає розроблене автором системне поєднання трьох типів політики — регулювання, конкурентної та галузевої, при цьому динамічний характер взаємодії детермінант економічної безпеки галузей підтримує необхідний рівень економічної безпеки та підвищує його. Підвищення рівня економічної безпеки галузі може бути досягнуте за умови розвитку та вдосконалення детермінант економічної безпеки та механізмів їх розвитку, до яких

відносять: створення факторів виробництва; вплив на структуру та величину попиту; розвиток забезпечувальних та технологічно споріднених галузей; вплив на конкурентну ситуацію на ринку. Варто зазначити, що у цій методології підвищення рівня економічної безпеки галузі досягається за умови розширення та вдосконалення її детермінант та взаємозв'язку між ними.

Аналізуючи праці зазначеного автора, зазначимо, що для розрахунку рівня економічної безпеки галузі науковцем розроблено та запропоновано методіку аналізу таких часових рядів, відповідно до якої змінні впливають на значення результуючого показника через деякий період часу — лаг. Причинами виникнення лагів є політичні, інституційні, соціально-економічні процеси та наслідки їх дії. Для обґрунтування лагів згідно з такою методикою пропонується використовувати взаємну кореляційну функцію, яка характеризує щільність зв'язку елементів динамічних рядів значень залежної результуючої y_t та пояснювальної $x_{t-\tau}$ змінних, що зсунуті один відносно одного на часовий лаг. Коефіцієнт взаємної кореляції визначається за формулою (1)

$$r_{\tau} = \frac{(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t x_{t-\tau} - \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau}}{\sqrt{[(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t^2 - (\sum_{t=1}^{n-\tau} y_t)^2][(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau}^2 - (\sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau})^2]}} \quad (1).$$

Графік кореляційної функції $r^{(\tau)}$ (r) називають корелограмою. Коефіцієнт кореляції змінюється від -1 до 1, відповідно до цього найбільший за модулем показник визначає зрушення або часовий лаг. Така модель застосовувалася для проведення дослідження із розподіленням лагом для взаємозв'язку певних груп галузей.

На нашу думку, вагомим здобутком такої методології є те, що в дослідженнях економічної безпеки вперше було визначено, сформульовано та описано поняття економічної безпеки галузі та процесів її забезпечення. Запропоновано та впроваджено системний підхід до вивчення та розробки запропонованої методології.

Вважаємо, що до недоліків даної методології можна віднести недостатню комплексність та фактичну відсутність врахування факторів зовнішнього економічного впливу, не сформованість механізму забезпечення економічної безпеки галузі та його складових. Тобто основними недоліками методології є застосування в умовах обмеженої кількості галузей спрямованих на внутрішній ринок та протидія чинникам внутрішнього середовища, та те що вона не враховує фактори зовнішньоекономічної діяльності галузі тієї чи іншої країни на світовому економічному ринку.

Т.Г. Васильців [7] у працях із економічної безпеки підприємництва та І.П. Отенко, Г.А. Іваненко, Д.К. Воронкова у формуванні методичного підходу до оцінювання економічної безпеки регіону та галузі [8] запропонували підхід заснований на тому, що розвиток окремих галузей та регіонів країни є нерівномірним, що унеможлиблює формування ефективної системи економічної безпеки країни відповідно до цього необхідним є здійснення ранжування регіонів країни та визначення тих, що мають критично низький рівень економічної безпеки, розробка та впровадження необхідних заходів, що є пріоритетними в умовах обмеженості ресурсів, проведення оцінки ефективності впроваджених заходів з підвищення рівня економічної безпеки підприємництва для регіонів з критичним рівнем економічної безпеки та провадження моніторингу рівня економічної безпеки [7].

Так, на думку Т.Г. Васильціва, галузі в економіці держави ризують за специфікою своєї діяльності, соці-

ально-економічної ролі та рівнем економічної безпеки. Відповідно до цього необхідним є забезпечення економічної безпеки бізнесу в галузево-секторальному аспекті із визначенням ефективності заходів суб'єктів системи економічної безпеки підприємництва та органів державного управління.

Для цього Т.Г. Васильців пропонує застосовувати коефіцієнт забезпечення економічної безпеки галузі (сектора економіки) (КЕ_j), що є співвідношенням корисного ефекту функціонування підприємств галузі та витрат чи недоотриманих вигод, що виникли внаслідок реалізації небезпек та загроз та низького рівня економічної безпеки підприємництва відповідної галузі (формула 2)

$$КЕ_j = \frac{[ВВП \times Ч_j \times (РПП_j + РПС) + ФОП_j + СВ_j]}{[ВВП \times Ч_j \times (1 - РЕБП_j)]} \quad (2),$$

де ВВП — обсяг валового внутрішнього продукту, грн;

Ч_j — коефіцієнт питомої ваги j-ї галузі у ВВП;

РПП_j — коефіцієнт рівня загального оподаткування підприємств j-ї галузі;

РПС — коефіцієнт рівня соціального оподаткування оплати праці;

ФОП_j — загальний обсяг витрат на оплату праці та матеріальне стимулювання підприємств j-ї галузі, грн;

СВ_j — вартісна форма соціальної ролі підприємств j-ї галузі, грн;

РЕБП_j — коефіцієнт рівня системних ризиків підприємницької діяльності у j-й галузі; РЕБП_j = [0-1].

Застосування цієї методики потребує врахування загроз та небезпек підприємств галузі, соціальної ролі галузі на рівні певного регіону та питомої ваги податків та зборів, що надходять до місцевих бюджетів.

Оцінка рівня економічної безпеки підприємств галузі за цією методикою може бути зведена до розрахунку економічного ефекту внаслідок порівняння витрат та недотриманих вигод з прибутком та економічними та соціальними вигодами від підприємницької діяльності:

$$E_j = V_j - Z_j \quad (3),$$

де E_j — ефективність політики зміцнення економічної безпеки галузі, грн;

V_j — вартісне вираження загальної соціальної та економічної ролі підприємств галузі, грн;

Z_j — втрачений корисний ефект — сума витрат які необхідно понести для здійснення заходів із забезпечення безпеки та нівелювання вад економіко-правового середовища підприємництва, грн.

Із метою адекватної та повної оцінки ефективності зусиль підприємств галузі із забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємств галузі за даною методикою пропонується розрахунок інтегрального індексу зміни рівня економічної безпеки як середньо геометричного з індексів окремих показників (формула 4)

$$I_m = \sqrt[n]{(im_1 + im_2 + \dots + im_n)/n} \quad (4),$$

де I_m — інтегральний індекс зміни стану рівня економічної безпеки галузі;

im₁, im₂ ... im_n — індекси, що відображають відношення зміни окремих показників економічної безпеки підприємництва галузі у звітному році порівняно з базовим;

n — кількість показників, що аналізуються.

Варто зазначити, що таку методику науковцем пропонується використовувати для розрахунку інтегральних індексів економічної безпеки макроекономічних показників розвитку підприємництва певних галузей та регіонів.

ВИСНОВКИ

Висновок про ефективність системи економічної безпеки певної галузі чи сектора економіки може бути

зроблено в процесі порівняння темпів підвищення інтегрального показника економічної безпеки та приросту обсягів витрат на її забезпечення.

Дослідивши наявні науково-методичні напрацювання із економічної безпеки галузі, можна зробити висновки про недостатню повноту та комплексність досліджень зі цього питання та необхідність формування методичних основ економічної безпеки галузі в умовах глобалізації.

Література:

1. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. — Львів: Світ, 2001. — 416 с.
2. Базилевич В. Метафізика економіки / В. Базилевич, В. Ільїн. — К.: Знання, 2007 — 718 с.
3. Корецький Б. М. Діагностика економічної безпеки суб'єктів господарювання в транзитивній економіці // Наукові записки Тернопільського національного економічного університету. — 2006. — № 15. — С. 74—77.
4. Горошкова Л.А. Аналіз детермінант економічної безпеки галузей національного господарства // Л.А. Горошкова // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. — 2012. — № 19-1. — С. 87—96.
5. Горошкова Л. А. Вплив факторів економічної безпеки на синхронізацію циклів розвитку чорної металургії / Л.А. Горошкова // Вісник СумДУ. Сер. "Економіка". — 2012. — Вип. 2. — С. 147—154.
6. Горошкова Л.А. Економічна циклічність розвитку металургійної та забезпечуючі галузей / Л.А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. — 2011. — Вип. 17/2. — С. 47—54.
7. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. — Львів: Арал, 2008. — 384 с.
8. Економічна безпека підприємства / І.П. Отенко, Г.А. Іваненко, Д.К. Воронкову. — Х.: вид. ХНЕУ, 2012. — 420 с.

References:

1. Mochernij, S.V. (2001), Metodologija ekonomichnogo doslidzhennja [Methodology of economic research], Svit, L'viv, Ukraine.
2. Bazilevich, V. and Il'in, V. (2007), Metafizika ekonomiki [Metaphysics of the economy], Znannja, Kyiv, Ukraine.
3. Korets'kyj, B. M. (2006), "Economic safety diagnostics of economic entities in a transitive economy", Naukovi zapysky Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu, vol. 15, pp. 74—77.
4. Horoshkova, L.A. (2012), "An analysis of economic security determinants of the national economy sectors", Ekonomichnyj visnyk Pereiaslav-Khmel'nyts'koho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu im. H. Skovorody, vol. 19-1, pp. 87—96.
5. Horoshkova, L.A. (2012), "Economic safety factors' influence on cycles synchronization of ferrous metallurgy development", Visnyk SumDU. Seriiia "Ekonomika", vol. 2, pp. 147—154.
6. Horoshkova, L.A. (2011), "Economic cycles of metallurgical and supply industries development", Ekonomichnyj visnyk Pereiaslav-Khmel'nyts'koho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu im.H.Skovorody, vol. 17/2, pp. 47—54.
7. Vasyl'tsiv, T.H. (2008), Ekonomichna bezpeka pidprijemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia: Monohrafiia [Economic Security of Ukrainian Entrepreneurship: Strategy and Mechanisms for Strengthening: Monograph], Aral, L'viv, Ukraine.
8. Otenko, I.P. Ivanenko, H.A. and Voronkoviu, D.K. Ekonomichna bezpeka pidprijemstva [Economic security of the enterprise], KhNEU, Kharkiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2017 р.

Л. М. Жукова,
к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В ЄС

L. Zhukova,
Ph.D. in Economics, Associate Professor of Finance and Credit department,
V.N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv

INSTITUTIONAL PROVIDING OF THE SYSTEM OF THE GOVERNMENT REGULATION OF THE ECONOMY IN THE EAST EUROPE COUNTRIES IN THE CONDITIONS OF THE MEMBERSHIP IN EU

У роботі розглянуто досвід країн Східної Європи в інституційному забезпеченні системи державного регулювання економіки за умов членства в ЄС. У процесі дослідження зазначено, що збільшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку України свідчить про необхідність активізації процесів реформування та запровадження нових інструментів державного регулювання, які базуються на кращому світовому та європейському досвіді. Проведено аналіз ключових змін у сфері державного регулювання економіки, які відбувалися в країнах Східної Європи після їх приєднання до ЄС. Визначена необхідність активного пошуку власного шляху розвитку в напрямку побудови інституційних конструкцій системи державного регулювання економіки та зміцнення інституційного статусу держави. Запропоновано заходи щодо створення фундаменту задля досягнення національної ідентичності в процесі підготовки України до вступу в ЄС. Доведено, що українська економіка може досягти успіху, якщо влада буде вести діалог з народом, а реформи, в свою чергу, будуть комплексними та рішучими.

It is considered the experience of the East Europe countries in the institutional providing of the system of the government regulation of the economy in the conditions of the membership in EU. In the process of investigation it is determined that the increase of disproportions in the social and economic development in Ukraine argues about the necessity of activation the processes of formation and introduction the new government regulation mechanisms that are based on the best world and European experience. It is analyzed the key changes in the field of the government regulation of the economy which have taken place in the East Europe countries after their joining EU. It is determined the necessity of the active search for the own way of the development towards the building of the institutional construction of the system of the government regulation of the economy and strengthening the institutional status of the country. There are given measures as for the formation of the basis to achieve national identity in the process of preparation Ukraine for joining EU. It is stated that Ukrainian economy can achieve success under conditions that the government will dialogue with people and reforms, in their turn, will be comprehensive and decisive.

Ключові слова: інституційне забезпечення, інституційний статус держави, європейська інтеграція, державне регулювання економіки, країни Східної Європи, Європейський Союз.

Key words: institutional providing, institutional status of the state, european integration, government regulation of the economy, East Europe countries, European Union.

ВСТУП

Характерною ознакою розвитку України на сучасному етапі є орієнтація на європейську інтеграцію. Курс на

набуття повноправного членства в ЄС є пріоритетним завданням в системі цілей державного регулювання економіки та забезпечення інституційного статусу держави.

Таблиця 1. Угоди з країнами Східної Європи, які започаткували процес їх приєднання до ЄС

Країна-кандидат	Тип угоди	Дата підписання/набуття чинності	Спеціальний інститут партнерства, дата започаткування	Дата вступу до ЄС
Польща	Європейська угода про асоціацію (Europe Agreement establishing an association), скор. – Європейська угода	16.12.1991/ 01.02.1994	Партнерство в питаннях вступу (Accession Partnership) 30.03.1998	01.05.2004
Угорщина	Європейська угода	16.12.1991/ 01.02.1995	Партнерство в питаннях вступу 06.12.1999	01.05.2004
Румунія	Європейська угода	01.02.1993/ 01.02.1995	Партнерство в питаннях вступу 30.03.1998	01.01.2007
Болгарія	Європейська угода	08.03.1993/ 01.02.1995	Партнерство в питаннях вступу 30.03.1998	01.01.2007
Чехія	Європейська угода	04.10.1993/ 01.02.1995	Партнерство в питаннях вступу 30.03.1998	01.05.2004
Словаччина	Європейська угода	04.10.1993/ 01.02.1995	Партнерство в питаннях вступу 30.03.1998	01.05.2004

Джерело: складено на основі матеріалів [2].

Збільшення диспропорцій у соціально-економічному розвитку України свідчить про необхідність активізації процесів реформування та запровадження нових інструментів державного регулювання, яке базується на кращому світовому та європейському досвіді. Протягом останніх років у країнах Східної Європи накопичено значний досвід реформування політики та інституцій, що здійснюють державне регулювання соціально-економічного розвитку [1]. Саме тому для України особливий інтерес становлять модернізаційні проекти країн Східної Європи, реалізовані в процесі їхньої підготовки до приєднання до Європейського Союзу. Їх головне значення полягає в демонстрації ефекту модернізації, індукованої зовнішнім середовищем та його інституційними вимогами в умовах, коли ці інституційні стандарти одночасно є і певними символами, що формують базові очікування в країнах, які модернізуються. Процеси європейської інтеграції, які отримали своє найбільш виразне втілення в розвитку європейських співтовариств та утворенні Європейського Союзу, розгорталися під впливом складного комплексу чинників, які охоплювали не лише економічні, а й політичні, ідеологічні та культурно-ціннісні мотиви [2]. При цьому первинними серед них на початкових фазах європейського інтеграційного процесу були саме загальні міркування економічного характеру. Отже, для України актуальним є аналіз ключових змін у сфері державного регулювання економіки, які відбувалися в країнах Східної Європи після їх приєднання до ЄС.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сьогодні проблема інституційного забезпечення системи державного регулювання економіки перебуває у сфері наукових інтересів багатьох учених. Різні аспекти з цих питань висвітлено у працях Ж. Будвіля, У. Ізарда, Г. Колодка, П. Сегвері, С. Полларда, Т. Потканські, Б. Бесараб, З. Варналія, В. Гейця, А. Гриценка, Я. Жаліла, П. Єщенка, О. Яременка та ін. Наприклад, В. Геєць у своїх працях досліджує політико-економічні засади сучасного суспільства та інструменти досягнення кращого майбутнього. А. Гриценко робить акцент на дослідженні складових економічного простору ЄС та України в контексті інтеграційних процесів та пропонує інституційні засади кардинальних економічних змін у процесі переходу України до реконструктивного розвитку. Показовою є праця О. Яременка [3], в якій визначаються переваги та ризики фінансової відкритості економіки України у контексті імплементації Угоди про асоціацію з країнами Європейського Союзу в умовах, коли розмірність внутрішньої інституційної си-

стеми не збігається з розмірністю європейського конкурентного середовища. Також привертає увагу праця Г. Колодка [4], в якій вчений визначає базові підходи щодо реформування української економіки на основі досвіду європейської інтеграції Польщі. Отже, аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи праці багатьох учених, вкрай необхідним є подальший аналіз інтеграційних процесів економічного простору ЄС та України та пошук інституційних альтернатив у регуляторній політиці держави щодо набуття Україною повноправного членства в ЄС.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — дослідити досвід країн Східної Європи в інституційному забезпеченні системи державного регулювання економіки за умов членства в ЄС та визначити інституційні альтернативи інтеграційних процесів в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У процесі євроінтеграції України велике значення має узагальнення та максимальне використання досвіду країн Східної Європи, оскільки саме євроінтеграційний напрям державної політики став визначальним для держав цього регіону та їх стратегій розвитку в різних сферах.

Процеси підготовки до вступу в Європейський Союз стали потужним стимулятором проведення всередині країн-кандидатів необхідних системних реформ, пов'язаних із пристосуванням до умов функціонування цього об'єднання на основі підписаних угод про асоціацію (табл. 1). Системні реформи в країнах Східної Європи, незважаючи на певні труднощі, відбувалися під увагою та контролем з боку ЄС. Наприклад, упродовж усього періоду підготовки до вступу держави цього регіону отримували значну фінансову допомогу з його фондів таких, як програми PHARE [5], ISPA [6], SAPARD [7], а також брали участь у багатосторонніх програмах ЄС. І хоча для кожної країни-кандидата цей шлях відзначався виразною специфікою, зумовленою наявністю у неї своєрідного спектра проблем, все ж можна говорити про певні спільні характеристики цього процесу, які, напевно, мають закономірний характер і мали б враховуватися наступними кандидатами на членство в ЄС.

Передусім слід звернути увагу на те, що багато які неекономічні компоненти процесу адаптації до умов ЄС передують здійсненню заходів з адаптації у сфері власне економічних стосунків. Про це з усією очевидністю свідчить досить раннє виконання усіма країнами-кандидатами політичних критеріїв членства в ЄС — забезпечення прогресу у зміцненні та

поглибленні стабільності інституцій, які гарантують демократію, верховенство права, права людини та повагу і захист прав меншин. Водночас заходи з розвитку економіки, здатної витримувати конкурентний тиск, дещо відстають, і це спричинилося головним чином істотними часовими проміжками, необхідними для адаптації в національних умовах численних норм права ЄС.

Випередження процесами політичної адаптації заходів з адаптації в економічній сфері пояснюється тим, що проведення економічних реформ, які мали б позитивні наслідки, передбачає наявність ефективної системи державної влади та управління з чітким розподілом владних повноважень та захищеністю від корупції. Саме тому в країнах-кандидатах здійснювалися масштабні реформи систем державного управління та модернізація систем судочинства. І якщо, наприклад, у Румунії цей процес відбувався з більшими труднощами, ніж в інших країнах, то це істотно позначилося і на темпах адаптації до норм європейського права в економічній та соціальній сферах [2, с. 24]. У Словенії ж навпаки реалізація заходів Стратегії модернізації державного управління була зразком позитивного зв'язку між транспозицією та імплементацією норм *acquis*, які з самого початку йшли паралельним курсом.

У свою чергу, в Україні процеси суспільних трансформацій та адаптації до норм ЄС відбуваються здебільшого складно і суперечливо. Європейська економічна інтеграція для України передбачає стандартизацію та уніфікацію, визнання єдиних норм та правил соціально-економічного та політичного розвитку ЄС. І той факт, що у Європі "вийшло", не може розглядатися як гарантія для України, яка намагається приєднатися до ЄС. Саме тому наша держава повинна враховувати основні уроки досвіду вступу країн Східної Європи до ЄС, а також зміни в політиці розширення ЄС.

Показовим прикладом для України є застосування досвіду Польщі, який обґрунтовується спільним соціалістичним минулим, схожістю проблем і завдань щодо реформування різних сфер державної політики, вирішення яких покликане сприяти розвитку нашої держави.

Реалізацію ж успішної стратегії можна знайти в тій частині економічної науки, де викладено ідеологію нового прагматизму Г. Колодка, який у практичній площині для побудови довгострокового стійкого соціального, економічного та екологічного розвитку в Польщі, використовував метод трикутника. На першій вершині розмістилися цінності, які становлять фундамент суспільства та економічної активності. На другій вершині трикутника перебувають інститути, що служать основою ринкової конкурентоспроможності економіки. А на третій розташувалася політика, що визначає, як найкраще використовувати геополітичну позицію для розвитку і зміцнення держави та як будувати дружні стосунки з сусідніми державами. У цьому трикутнику вбачається новий прагматизм Г. Колодка у підході до пошуку найкращих та прагматичних рішень, у тому числі й для визначення змісту українських реформ, які він запропонував для України [4, с. 40].

Українській державі треба враховувати наявність стратегічних довгострокових інструментів національного ризик-менеджменту, що пов'язані з економічним суверенітетом, свідомо обраною моделлю соціально-економічного розвитку, включаючи й її ціннісно-інституційну основу, та стабільністю грошової одиниці. Як свідчить досвід Польщі у сфері практичного забезпечення оптимальної відкритості та оптимальних темпів інтеграції у зовнішній економічний та фінансовий простір, першочергові внутрішні проблеми та загрози для національної

ідентичності повинні постійно бути в центрі уваги держави, бізнес-спільноти та громадянського суспільства [3, с. 67]. Наприклад, Польща вже багато років зберігає як стратегічний орієнтир відмову від національної грошової одиниці та вступ до зони євро. Країна постійно та свідомо відкладає це рішення з огляду на інституційно-фінансовий його контекст, виходячи як з поточних міркувань фінансової доцільності (динаміка обмінного курсу золотого, інфляція, стан платіжного балансу, рівень міжнародних резервів), так і з балансу втрат та переваг інституційно-структурного характеру [3, с. 70]. Тобто Польща дуже обережна з імплементацією норм, що уявляються їй недостатньо сумісними з інституційним фундаментом держави та, у свою чергу, не хетує відбором тих інституційних конструкцій, які більше відповідають її соціально-економічному генотипу. Таким чином, Україні необхідно враховувати інституційно-структурні орієнтири трансформаційних перетворень, які практикуються в Польщі, задля збереження національної ідентичності та досягнення оптимальних темпів інтеграції у європейський соціально-економічний простір.

Також у процесі дослідження не можна залишити поза увагою досвід країн Східної Європи для вітчизняних орієнтирів трансформаційних зрушень системи державного регулювання в напрямку децентралізації та делегуванні повноважень центрів регіональної та місцевої влади. Так, у Польщі та Угорщині, де відбулися регуляторна та інституційна реформи та які запровадили ще до вступу до ЄС класифікацію NUTS на принципах тісної співпраці центрального та місцевих рівнів влади, корисний для України підхід передбачає, що державне втручання можливе лише в чітко визначених галузях (депресивні регіони з найнижчим рівнем соціально-економічного розвитку, де розташовані застарілі промислові підприємства) і проводиться в рамках виконання короткотермінових функціональних завдань.

Отже, успіхи регіонального розвитку Польщі та Угорщини за умов членства в Європейському Союзі значною мірою пов'язані з ефективно проведеною адміністративною реформою, що кардинально змінила вектори в політиці держав щодо територіального просторового планування. Загалом, узагальнення світового досвіду, аналіз прикладів зовсім несхожої політики регіонального розвитку в сусідніх державах, ставлять перед Україною актуальне завдання досягнення двох взаємопов'язаних цілей — реалізації потенціалу регіонів та примноження їх можливостей на шляху до формування єдиного консолідованого простору [1, с. 517]. Виконання цього завдання потребує активного пошуку власного шляху розвитку в напрямку побудови інституційних конструкцій системи державного регулювання економіки та зміцнення інституційного статусу держави. Тобто країна потребує проведення глибоких інституційних реформ, пов'язаних з адаптацією України до умов функціонування європейської спільноти у політичній, правовій та соціально-економічній сферах і здатністю своєю реальною практикою доводити належність до системи фундаментальних європейських цінностей. У напрямі здійснення реформ, в Україні уже відбулася пенсійна реформа та у найближчій перспективі очікується проведення земельної реформи та створення антикорупційного суду.

Модернізації держави від українських властей чекає і МВФ, і Євросоюз, і, врешті-решт, саме суспільство. Згідно з даними Київського міжнародного інституту соціології, рівень підтримки окремих реформ варіюється від 60 % до 90 %. При цьому зростає і розчарування населення змінами в країні (наприклад, переформатування медичної сфери). І все ж головним гальмом для вітчизняних перетворень,

на думку аналітиків, є не кризові часи і обережність влади, а надзвичайно потужна корупція [8]. Високий рівень актуальності цієї проблеми спостерігався у багатьох країнах, включаючи Болгарію, Латвію, Литву, Польщу, Румунію, Словаччину. Але, враховуючи пропозиції О. Балакіревої [2], подолання цього явища в Україні потребує комплексного підходу щодо формування політичної, адміністративної та бізнесової культури, позбавленої схильності до корупційної поведінки.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про необхідність впровадження заходів щодо створення фундаменту задля досягнення національної ідентичності в процесі підготовки України до вступу в ЄС.

По-перше, подальша динаміка інституційного статусу держави на основі низки змін і реформ має передбачати тісне співробітництво приватного і державного секторів економіки. Для цього приватний бізнес та державні структури повинні вийти на якісно новий формат співпраці задля підвищення національної конкурентоспроможності.

По-друге, необхідно кардинально змінити вектори в політиці держави щодо реалізації потенціалу регіонів на шляху до формування єдиного європейського простору.

По-третє, подолання загроз трудовим ресурсній безпеці країни, які зумовлені демографічними викликами (швидке старіння населення, масове безробіття осіб працездатного віку, міграція, внутрішні переміщення осіб). Особливу занепокоєність викликає саме відтік за кордон якісної робочої сили, що загрожує збереженню національного суверенітету. Враховуючи, що Україна все ще перебуває у стадії масштабної інституційної реконструкції, для розвитку соціального капіталу необхідно визнати первинну роль людини з її ментально-ціннісними принципами, які саме і визначають ідентичність європейської цивілізаційної спільноти.

По-четверте, розвиток та подальше реформування галузей економіки з високим потенціалом. Це стосується сектора сучасних телекомунікаційних бізнес-послуг, хімічної промисловості, виробництва автомобілів, меблів та текстилю. Україна сьогодні здатна стати головним виробником продуктів харчування для країн Європи. Таким чином, враховуючи досвід країн Східної Європи, українська економіка може досягти успіху, якщо влада буде вести діалог з народом, а реформи, в свою чергу, будуть комплексними та рішучими.

Перспективи подальших розвідок полягають у детальному аналізі механізмів європейської інтеграції країн Центральної та Східної Європи для пошуку шляхів виходу з кризи та додаткових можливостей зростання української економіки в процесі глобальних зрушень.

Література:

- Гнатенко А.І. Зарубіжний досвід державного регулювання розвитку регіонів країн Центральної та Східної Європи / А.І. Гнатенко // Теорія та практика державного управління. — 2012. — Вип. 4 (39). — С. 512—519.
- Неекономічні пріоритети модернізації в Україні з урахуванням інтеграційного досвіду країн Центрально-Східної Європи: наукова доповідь / За ред. канд. соціол. наук О.М. Балакіревої; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". — К., 2015. — 162 с.
- Яременко О.Л. Фінансова складова Угоди про асоціацію України з країнами ЄС: додаткові можливості зростання та інституційні ризики / О.Л. Яре-

менко // Економічна теорія. — 2016. — № 2. — С. 63—74.

4. Колодко Г.В. Опыт Польши может быть полезен для Украины / Г.В. Колодко // Экономика Украины. — 2015. — № 6 (635). — С. 38—40.

5. Council Regulation (EEC) № 3906/89 of 18 December 1989 on economic aid to the Republic of Hungary and the Polish People's Republic // EUR-Lex access to European Union law [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.eur-lex.europa.eu/>

6. Council Regulation (EC) № 1267/1999 of 21 June 1999 establishing an Instrument for Structural Policies for Pre-accession // EUR-Lex access to European Union law [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.eur-lex.europa.eu/>

7. Council Regulation (EC) № 1268/1999 of 21 June 1999 on Community support for pre-accession measures for agriculture and rural development in the applicant countries of central and eastern Europe in the pre-accession period // EUR-Lex access to European Union law [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.eur-lex.europa.eu/>

8. Україна посіла 20 місце в прогресі реформ серед країн Східної Європи і Центральної Азії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.unian.ua/politics/2086091-ukrajina-posila-20-mistse-v-progresi-reform-sered-krajin-shidnoji-evropi-i-tsentralnoji-aziji.html>

References:

- Hnatenko, A.I. (2012), "Foreign experience of state regulation of the development of the regions of the countries of Central and Eastern Europe", *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, vol. 4 (39), pp. 512—519.
- Balakiyeva, O.M. (2015), *Neekonomichni priorytety modernizatsii v Ukraini z urakhuvanniam intehratsijnoho dosvidu krain Tsentral'no-Skhidnoi Yevropy* [Non-economic priorities of modernization in Ukraine taking into account the integration experience of the countries of Central and Eastern Europe], *DU "Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy"*, Kyiv, Ukraine.
- Yaremenko, O.L. (2016), "Financial component of the Association Agreement with EU countries: additional growth opportunities and institutional risks", *Ekonomichna teoriia*, vol. 2, pp. 63—74.
- Kolodko, H.V. (2015), "Polish experience may be useful for Ukraine", *Ekonomyka Ukrainy*, vol. 6 (635), pp. 38—40.
- EUR-Lex (1989), "Council Regulation (EEC) № 3906/89 of 18 December 1989 on economic aid to the Republic of Hungary and the Polish People's Republic", available at: <http://www.eur-lex.europa.eu/> (Accessed 10 Nov 2017).
- EUR-Lex (1999), "Council Regulation (EC) № 1267/1999 of 21 June 1999 establishing an Instrument for Structural Policies for Pre-accession", available at: <http://www.eur-lex.europa.eu/> (Accessed 10 Nov 2017).
- EUR-Lex (1999), "Council Regulation (EC) № 1268/1999 of 21 June 1999 on Community support for pre-accession measures for agriculture and rural development in the applicant countries of central and eastern Europe in the pre-accession period", available at: <http://www.eur-lex.europa.eu/> (Accessed 10 Nov 2017).
- Unian.net (2017), "Ukraine ranked 20th in the progress of reforms among the countries of Eastern Europe and Central Asia", available at: <https://www.unian.ua/politics/2086091-ukrajina-posila-20-mistse-v-progresi-reform-sered-krajin-shidnoji-evropi-i-tsentralnoji-aziji.html> (Accessed 10 Nov 2017).

Стаття надійшла до редакції 19.11.2017 р.

УДК 336.748.22

Мамед-заде Эмин Эльдар оглы,
к. э. н., ведущий научный сотрудник, отдел "Инновационный менеджмент и проблемы развития науки", Институт Экономики НАН Азербайджана
Алиев Рамиль Магомедали оглы,
к. э. н., ведущий научный сотрудник, отдел "Финансы и денежно-кредитная политика", Институт Экономики НАН Азербайджана
Сейид-заде Миргасан Миргашиmogлу,
докторант, отдел "Финансы и денежно-кредитная политика", Институт Экономики НАН Азербайджана
Гусейнов Джейхун Паша оглы,
младший научный сотрудник, отдел "Эконометрические и методологические проблемы государственного регулирования экономики", Институт Экономики НАН Азербайджана

МЕХАНИЗМ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ В УСЛОВИЯХ ДЕВАЛЬВАЦИИ*

Mammad-zadeh Emin Eldar,
PhD of Econ., leading researcher, department "Innovative management and problems of development of science", Institute of Economy of ANAS
Aliyev Ramil Magomed,
PhD of Econ., leading researcher, department "Finance and monetary policy", Institute of Economy of ANAS
Seyyid-zadeh Mirgasan Mirkhashim,
post graduated student, department "Finance and monetary policy", Institute of Economy of ANAS
Guseynov Dzhejchun Pasch,
junior researcher, Department "Econometric and methodological problems of state regulation of economy", Institute of Economy of ANAS

THE MECHANISM OF INFLUENCE OF INNOVATIVE MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES ON FINANCIAL STABILITY IN THE CONDITIONS OF DEVALUATION

В связи с переходом Азербайджанской Республики на рыночную экономику промышленные предприятия столкнулись с серьезными изменениями и возникли новые проблемы в этой сфере. Наряду с производством продукции, работа промышленных предприятий в условиях рыночной экономики состоит в удовлетворении потребностей инвесторов и покупателей. В статье рассмотрены требования к промышленным предприятиям в производстве продукции, отвечающей рыночному спросу в современных экономических условиях.

В этом аспекте отмечается роль инноваций на промышленных предприятиях, на структуры которых больше влияют внешние факторы. Отражена предпочтительность потребителя высоким инновациям в продукции, услугах. В то же время отмечаются механизмы влияния инновационного менеджмента на финансовую устойчивость промышленных предприятий.

Due to the transition of the Azerbaijan Republic to market economy the industrial enterprises have faced serious changes and there were new problems in this sphere. Along with production, work of the industrial enterprises in the conditions of market economy consists satisfaction of needs of investors and buyers. In article requirements to the industrial enterprises in production, answering to market demand in modern economic conditions are considered.

In this aspect the role of innovations at the industrial enterprises which structures are influenced more by external factors is noted. The preference of the consumer to high innovations is reflected in production services. At the same time mechanisms of influence of innovative management on financial stability of the industrial enterprises are noted.

Ключевые слова: девальвация, промышленные предприятия, финансовая устойчивость, инновационный менеджмент, инновационная стратегия.

Key words: devaluation, industrial enterprises, financial stability, innovative management, innovative strategy.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночных отношений широко используются предложения хозяйствующих субъектов по ана-

лизу развития основных структур промышленных предприятий, определению и оценки принципов, методов и схем планирования и прогнозирования инновативных

*Данная работа выполнена при финансовой поддержке Фонда Развития Науки при Президенте Азербайджанской Республики Грант № EIF-KETPL-2-2015-1(25)-56/56/5

Таблиця 1. Форми інновацій

Форми інновації	Продовжителюности и сущность	Характеристика
Постепенное развитие	Продолжается достаточно долго и обеспечивает возможный экономический результат	Постепенно и без прерывно совершенствует традиционные технические средства и технологию; накопления рынка для коренных изменений
Революционность	Сравнительно в короткий срок происходят качественные изменения в материально-технической базе производства. Способствует ускоренному развитию производства определяющего технического перевооружение национальной экономики.	Основывается на достижениях науки и техники. Характеризуется использованием новых источников энергии. Осуществляет широкое применение электроники, новых технологических процессов, совершенных материалов

Источник: [3].

показателей по управлению и совершенствованию их деятельности. Все принятые решения по росту эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий по устранению имеющихся экономических недочетов способствуют стабильности экономики республики.

Промышленность, будучи самой крупной и важной сферой национальной экономики, выполняет особые функции. Являясь объектом инвестиционных вложений, она, совместно другими отраслями, способствует широкому воспроизводству основных фондов во всех отраслях национальной экономики.

Промышленные предприятия играют важную роль в развитии экономики страны, повышении технического уровня, пропорциональном развитии общественного производства, плановом их развитии и технической перестройке, эффективном размещении производительных сил, освоении новых районов в хозяйственном отношении, развитии социального и технико-экономического уровня регионов. На наш взгляд, государство должно постоянно держать в центре внимания данный сектор. На современном этапе главное состоит в упрощении и доработке нормативных документов в промышленном секторе.

Промышленные предприятия, в первую очередь, должны создаваться в столице страны, а потом в регионах. В дальнейшем они должны составлять основную часть национального рынка республики и интегрироваться с мировыми рынками.

Инновации на промышленных предприятиях.

Инновационный прогресс состоит в непрерывном развитии науки, техники и технологий, совершенствовании трудовых систем, методов и форм организации производства. Он также является важным средством решения социально-экономических задач, то есть улучшения условий труда, охраны окружающей среды, повышения финансового благополучия нации. В мировой практике выполнение плана инновационных работ на промышленных предприятиях и их динамика в основном оценивается по следующим показателям:

— Объем выполненных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет собственных средств промышленных предприятий;

— удельный вес (%) работ выполненных предприятием в общем объеме работ;

— объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ внедренных в производстве;

— число договоров заключенных с посторонними организациями для выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

— средняя стоимость каждого договора, тыс. манатов;

— срок договора (до одного года, свыше одного года);

— стоимость научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

— удельный вес работ по договору в общем объеме научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Менеджеры промышленного предприятия основное внимание уделяют внедрению в производство завершенных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, оценивают механизмы их влияния на финансовую устойчивость. Инновационные менеджеры в основном утверждают анализ эффективности внедрения прогрессивных научно-технических мер за 5 лет. В тоже время, выявляя динамику эффективности инноваций по показателям, расхождение суммы эффективности научно-технического прогресса по отношению запланированной, определяют влияние внедрения инновационных мер на объем производства продукции и эффективности использования производственных ресурсов.

По своей структуре инновация состоит из двух взаимозависимых и взаимосвязанных форм (таблица 1).

Взаимосвязь этих двух форм вытекает из следующего: создается прогрессивную научно-техническую базу для коренных изменений в сфере науки и техники, т.е. способствует научно-техническая революция в свою очередь, ускоряет научно-технический прогресс, выводит его на качественно новый уровень.

Эффективность научно-технического развития промышленного предприятия определяется на основании эффективности его отношений и расходов.

Эффективность — относительная величина, измеряется далее или в процентах и характеризуется итогом проведенных расходов. Эффективность достигается минимумом производственных расходов.

Таким образом, научно-технического развитие предприятия тесно связано с его инвестиционной деятельностью. Производства результатов научно-исследовательских работ требует достаточных инвестиций.

В последние годы в нашей стране большое значение приобретает проблема проведения реформ на промышленных предприятиях. Стоит задача коренных изменений технологии производства, что связано с инновационными стратегиями предприятия. Эффективная разработка и применение инноваций выводит предприятие на новое направление. В условиях рыночной экономики это играет особую роль, так как быстрое изменение конъюнктуры приводит предприятие к активной конкуренции. На успешную реализацию инноваций на промышленных предприятиях влияют многие факторы, наиболее значительными из них являются: наличиенаучно-технического потенциала, производственно-технической базы, крупных инвестиций и соответствующей управленческой системы. Помимо этого взаимосвязь инновации с производственной деятельностью предприятия оказывает положительное влияние на проведение инновационной стратегии.

Для формирования инновационной стратегии необходима социально-экономическая цель и инновационные задачи предприятия. В рыночных условиях получение прибыли и доведения ей до максимума составляет основную задачу предприятия. Для достижения этого предприятие определяет и свои конкретные задачи. Следует отметить и второй уровень целей в рамках общей социально-экономической стратегии развития предприятия:

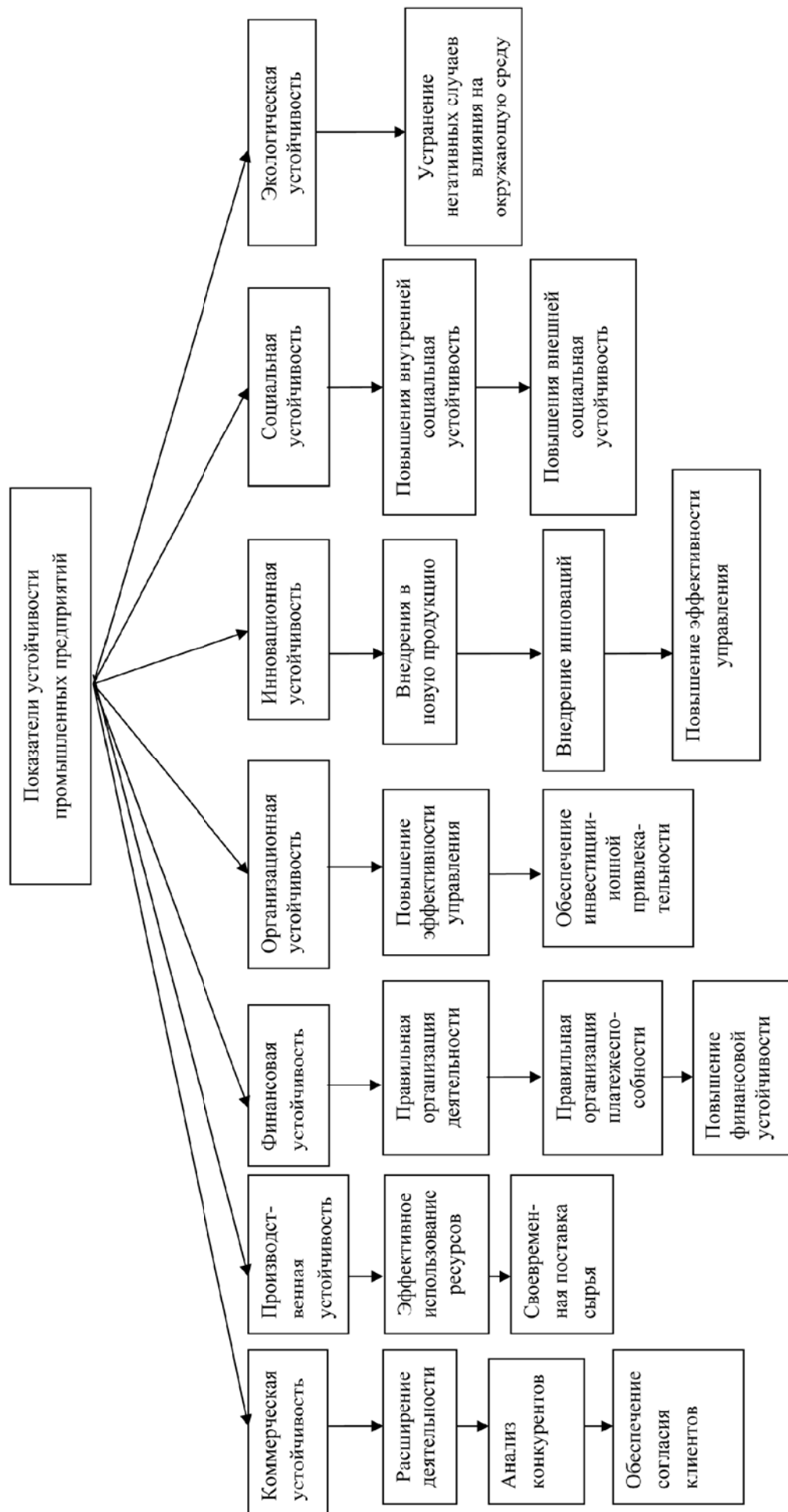


Схема 1. Классификация форм устойчивости предприятия

Таблица 2. Сравнительная характеристика инновационного потенциала предприятия

Сферы внедрения инноваций	Характерные показатели инновационного потенциала
Организационная управленческая	- Рост производства продукции. - Ускорение документирования. - Правильное регулирование внутреннего и внешнего рынка. - Сокращение рабочего времени
Производственно-технологическая	- Обновление основных фондов. - Снабжение универсальным оборудованием. - Доля основных фондов. - Производство новой продукции
Научная	- Доля инноваций в валовой продаже
Информационно-маркетинговая	- Количество патентов (лицензий) приходящихся на 100 человек. - Повышение качества договоров. - Постоянный поиск новых рынков. - Проведение маркетинговых исследований
Финансы	- Анализ финансового состояния обеспечение экономической эффективности
Человеческие ресурсы	- Повышение число специалистов. - Повышение производительности труда

Источник: составлено автором.

- увеличение масштабов производства;
- увеличение рыночной доли;
- стабилизация новых рынков;
- освоение новых рынков.

Правильное формирование портфеля инновационной стратегии способствует эффективному распределению ресурсов и эффективной деятельности предприятия. Однако прогресс разработки и применения инновационной стратегии во многом зависит от внешних факторов. В стратегическом планировании необходимо учитывать инновационный потенциал конкурентов, отношение государства к инновационной деятельности предприятия, общую научно-техническую, экономическую политическую атмосферу в стране.

В современных экономических условиях роль инноваций в финансовой устойчивости промышленных предприятий Азербайджанской Республики должна серьезно изучаться менеджерами хозяйствующих субъектов.

Самые значительные разработки человечества в XX века осуществлялись независимыми изобретателями или небольшими фирмами. Известно, что 10—20% всех новшеств приходится на долю малых и средних фирм. В то же время удельный вес расходов на новшества составляет 4—5% средняя численность работников 93% фирм с высокими технологиями в США составляет менее 500 человек, в 70% из них - 20 человек.

Проведение экспертизы степени реализации инновационного проекта необходима, в первую очередь, для оценки социально-экономической оценки проекта при малом объеме достоверности информации. Поэтому оценка должна быть оптимальной:

- оптимистический прогноз;
- пессимистический прогноз.

Определение инновационной стратегии на промышленных предприятиях является одной из приоритетных задач. В этом аспекте обратим внимание на нижеследующую таблицу.

Все показатели представленные в таблице 2 наряду с промышленными предприятиями могут быть использованы при составлении бизнес-планов на других предпринимательских объектах.

Известно, что реализация одного инновационного плана требует материальных и финансовых расходов. Это всегда связано с рисками и заранее нельзя сказать, что будут найдены потребители новой продукции или услуг или нет. Поэтому начальный этап — это оценка наиболее важного раздела инновационной деятельности. Несмотря на сложность оценки, это самый необходимый фактор снижения риска инновационной деятельности.

Оценка инновационных проектов на промышленных предприятиях.

Для сравнения и выбора наилучшего инвестиционного проекта можно использовать следующие показатели:

- чистый дисконтированный доход или же интегральный эффект;
- индекс доходности;
- срок окупаемости;
- метод бальных показателей;
- соответствие различных показателей.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) определяется как сумма текущих эффектов для всего расчетного периода:

$$\mathcal{E}_{инт} = ЧДД = \sum_{m=0}^{\infty} (Hm - Xm) \frac{1}{(1+E)^m},$$

где $\mathcal{E}_{инт}$ — интегральный эффект;
 H — уровень расчета;
 Nt — результаты полученный в момент t , в манатах;
 Xt — расходы осуществленных в это время, в манатах;

$$\frac{1}{(1+E)}$$

— временные коэффициенты расходов и итогов;

E — равноценная дисконтная норма для нормы дохода капитала инвестора.

Если ЧДД инновационного проекта положителен, то проект считается эффективным для реализации. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект. При отрицательном ЧДД, инвестиционного проекта инвестор понесет убытки, то есть проект будет не эффективным.

Индекс доходности (ИД) представляет отношение суммы эффекта к величине капитальных вложений:

$$ИД = \frac{1}{K} \sum_{m=0}^{\infty} (Hm - X_m^o) \frac{1}{(1+E)^m},$$

где X_m^o — расходы на момент поступления капитальных вложений g ;

K — капитальные вложения;

Значение ИД связано со значением ЧДД. Если ЧДД положительный то ИД > 1 и наоборот. При ИД > 1 — проект эффективен, при ИД < 1 — не эффективен.

Норма внутреннего дохода (НВД) представляет дисконтную нормы (E) величины равной капитальным вложениям приносящих указанный эффект.

Если ЧДД инвестиционного проекта отвечает эффективности и не эффективности в представленном расчете дисконтной нормы (E), тогда норма внутреннего дохода (НВД) проекта определяется в процессе расчета потом сравнивается с нормой дохода требуемой инвестором с вложенного капитала.

Если норма внутреннего дохода равна или больше нормы дохода с капитала, требуемой инвестором в этом случае инвестиции, вложенные в этот проект окупаются и рассматривается вопрос о принятии проекта.

Если сравниваются противоречащие друг другу варианты проекта по чистому дисконтируемому доходу (ЧДД) и норм внутреннего дохода (НВД), то получают противоречивый результат и должен быть дан результат анализа ЧДД.

Срок окупаемости минимальный временный интервал с начала осуществления проекта, интегральный эффект за его пределами носит не значительное значение. Он измеряется месяцами, кварталами, годами.

Расходы, связанные с реализацией проекта можно определить дисконтом (если срок погашения более 1 года) и без дисконта (если меньше 1 года).

Следует отметить, что инновационный проект наряду с экономическими итогами может способствовать и социальным изменениям. Задача состоит в нейтрализации отрицательных социальных изменений, сохраняя все положительные. Это требует дополнительных расходов (в некоторых случаях эти расходы могут быть большими, тогда вариант проекта в целом считается не эффективным).

Сложность учета социальных последствий состоит в том, что часть из них может быть представлена в стоимостном выражении (в этом случае легко определить их экономическую эффективность), оставшаяся часть не может быть измерена в денежном выражении и поэтому дается в свободных измерителях (например, сила землетрясения, запыленность помещений, уровень радиации и т.д.).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оценка социальных последствий предусматривает соответствие проекта социальным нормам, стандартам и условиям жизнедеятельности человека. Меры по обеспечению нормальных условий труда и отдыха, продуктами питания, жильем и объектами социальной инфраструктуры являются обязательными условиями реализации проекта.

Подсчет эффективности социальных последствий проекта заключается в следующем:

- число рабочих мест в регионе;
- жилищные и культурно бытовые условия работников;
- условия труда работников: структура производственного состава;
- надежное социальное обеспечение населения регионов или населенных пунктов топливом и энергией, (для проектов топливное — энергетического комплекса) продовольствием (для проектов аграрного сектора);
- уровень здоровья работников и населения;
- увеличение свободного времени населения.

Увеличение свободного времени работников предприятия и населения является самым важным социальным показателем.

Экономия свободного времени (в человеко-часах) определяется в проекте следующими показателями:

- улучшение электроснабжения населенных пунктов;
- выпуск товаров народного потребления снижающих трудовые расходы в домашних хозяйствах;
- производства новых видов транспортных средств;
- совершенствование размещение торговых систем;
- развития инновационных сетей;
- улучшение инновационного обслуживания в производстве.

Литература:

1. Фондовые рынки стран СНГ: состояние и перспективы интеграции / Под ред. Б.Б. Рубцова. — М.: Русайнс, 2015. — 190 с.

2. Институт Экономики НАНА ведущий научный сотрудник отдела "Финансы и денежно-кредитная политика", к.э.н., Р.М.Алиев, "Методология оценки финансовой устойчивости промышленных предприятий в условиях девальвации" // Финансы Экономика Стратегия. — 2017. — № 6. — Ст. 5—10.

3. Намазалиев Г.И. Экономический анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий. — 1998.

4. Фейгин Г.Ф. Национальные экономики в эпоху глобализации: перспективы России. — СПб.: Изд-во СПбГУП, 2008. — 200 с.

5. Гаджиев Д.Ф. Денежно-кредитная система и Международный банк Азербайджана. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 240 с.

6. Мировая экономика: учебное пособие для вузов / Под ред. проф. И.П. Николаевой. — 3-е изд., пере раб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 510 с.

7. James Gwartney, Robert Lawson. Economic Freedom of the World. 2006 Annual report. — Canada, 2006.

8. Global Competitiveness Report 2008—2009 // World Economic Forum 2008.

9. Головин М., Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики / Вопросы экономики. — № 7. — 2007. — С. 20.

10. Навой А. Прямые инвестиции: не прямой путь в экономику // Вопросы экономики. — № 11. — 2007. — С. 63.

11. Азизов Б. Фондовый рынок Азербайджана и деятельность НДЦ в 2008 году // Депозитариум. — 2008. № 10. — С. 16—17.

12. Зейналов В.З. Инвестиционная политика в Азербайджане. — Баку, 2012.

References:

1. Rubcov, B.V. (2015), Fondovye rynki stran SNG: sostojanie i perspektivy integracii [Stock markets of the CIS countries: the state and prospects of integration], Rusajns, Moscow, Russia.

2. Aliev, R.M. (2017), "Methodology for assessing the financial stability of industrial enterprises in the face of devaluation", *Finansy Jekonomika Strategija*, vol. 6, pp. 5—10.

3. Namazaliev, G.I. (1998), *Jekonomicheskij analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti promyshlennyh predpriyatij* [Economic analysis of economic activity of industrial enterprises], Moscow, Russia.

4. Fejgin, G.F. (2008), *Nacional'nye jekonomiki v jepohu globalizacii: perspektivy Rossii* [National economies in the era of globalization: Russia's prospects], Izd-vo SPbGUP, St.Petersburg, Russia.

5. Gadzhiev, D.F. (2008), *Denezhno-kreditnaja sistema i Mezhdunarodnyj bank Azerbajdzhana* [Monetary system and International Bank of Azerbaijan], *Finansy i statistika*, Moscow, Russia.

6. Nikolaeva, I.P. (2005), *Mirovaja jekonomika* [World economy], JuNITI-DANA, Moscow, Russia.

7. Gwartney, J. and Lawson, R. (2006), *Economic Freedom of the World. 2006 Annual report*, Canada.

8. World Economic Forum (2008), *Global Competitiveness Report 2008—2009*, World Economic Forum, Cologny, Switzerland.

9. Golovnin, M. (2007), "Financial globalization and restrictions of the national monetary policy", *Voprosy jekonomiki*, vol. 7, p. 20.

10. Navoj, A. (2007), "Direct investment: an indirect path to the economy", *Voprosy jekonomiki*, vol. 11, p. 63.

11. Azizov, B. (2008), "Stock market of Azerbaijan and activity of NDC in 2008", *Depozitarium*, vol. 10, pp. 16—17.

12. Zejnalov, V.Z. (2012), *Investicionnaja politika v Azerbajdzhane* [Investment Policy in Azerbaijan], Baku, Azerbaijan.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2017 р.

*О. М. Мартиненко,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та публічного управління,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет*

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

*О. Martinenko,
candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Management and Public Administration,
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University*

DIRECTIONS FOR PROMOTING YOUTH EMPLOYMENT IN DEVELOPED COUNTRIES

Визначено проблеми молодіжної зайнятості в розвинутих країнах. Проаналізовано сучасні інформативні індикатори молодіжного ринку праці, які є випробувальними в практиці розвинутих країн. Розглянуто напрями регулювання забезпечення зайнятості молоді, які можна поділити нормативно-правові, фінансово-економічні та мотиваційні.

The problems of youth employment in the developed countries are determined. The modern informative indicators of the youth labor market, which are promising in the practice of developed countries, are analyzed. Are considered directions of regulation of providing employment of youth, which can be divided into regulatory, financial, economic and motivational.

*Ключові слова: молодь, зайнятість, безробіття, молодіжний ринок праці.
Key words: youth, employment, unemployment, youth labor market.*

ВСТУП

Підвищення рівня зайнятості серед молоді, покращення її якісних характеристик є важливою передумовою економічного розвитку країни, каталізатором перебігу економічних процесів як на регіональному, так і на державному, а відповідно і на міжнародному рівнях. У зв'язку з цим економічно розвинені країни і міжнародні організації відносять проблеми молодіжної зайнятості до тих, вирішення яких впливає на забезпечення соціально-економічної стабільності суспільства.

Однією з головних проблем сучасної молоді в різних країнах світу є зниження рівня її зайнятості на ринку праці. Згідно зі звітом Міжнародної організації праці (МОП) "Глобальні тенденції зайнятості серед молоді — 2016", рівень безробіття серед молоді у світі в 2016 р. дорівнював 18,6 %, а в розвинутих країнах — 19,1 % відповідно. В деяких європейських країнах рівень безробіття серед молоді занадто високий. Наприклад, в Іспанії у 2016 р. безробітними є близько половини економічно активної молоді [5].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

На сучасному етапі дослідження проблеми зайнятості серед молоді в розвинутих країнах залишається досить актуальним, про це свідчать численні праці та статті таких науковців, як: Е. Лібанова, О. Грішнова, І. Боднар, І. Петрова, В. Близнюк, Ю. Маршавін, М. Махсма, М. Корчун, І. Моторна, О. Павловська, Ю. Краснов, О. Терещенко, Н. Гаркавенко та інші.

Багато уваги науковцями приділено виявленню соціальних проблем сучасної молоді, специфічних особливостей регіональних молодіжних сегментів ринку праці та чинників, які впливають на їх формування та розвиток; визначенню ролі підприємництва для розвитку ринку робочої сили, розробці пропозицій щодо вдосконалення державного регулювання розвитку ринку праці та ринкового механізму формування заробітної плати шляхом зниження безробіття; оцінці ефекту від реалізації заходів зі сприяння зайнятості молоді [2—3].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завданнями статті є:

— визначити основні напрями забезпечення зайнятості молоді в розвинутих країнах;

— розглянути систему сучасних інформативних індикаторів молодіжного ринку праці;

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Молодь завжди втілювала майбутнє людства. Разом з тим, намагаючись брати повноцінну участь у житті суспільства, молоді люди, з одного боку, прагнуть якнайшвидше вписатися в існуючий порядок, соціалізуватися, а з другого боку, — як основний людський ресурс розвитку країни виконують роль рушійної сили, що тяжіє до перетворень усталеного порядку, є провідником соціальних змін, економічного розвитку і технічного прогресу.

Молоді люди більше піддаються і зовнішнім, і внутрішнім впливам щодо ситуації із забезпеченням її зайнятості як продуктивнішої частини населення. В теперішній час спостерігається така ситуація, що в умовах нестабільності молоді робітничі кадри можуть бути скороченими з підприємств через брак відповідного досвіду (до 10—20%), працівники фінансових установ — через зменшення обсягу операцій та зниження рівня доходу (до 9—12%), менеджери середньої ланки — через оптимізацію організаційних структур суб'єктів господарювання, що пов'язано із уповільненням темпів ділової активності (до 8—10%) і т.д. [3].

Безробіття приводить до негативних соціальних та економічних наслідків. Соціальні наслідки безробіття викликають напруження в суспільстві, оскільки незайняті є нестабільною категорією населення. Професійна дискваліфікація молоді у стані тривалого безробіття зменшує їх конкурентоздатність, що є причиною ускладнень при подальшому працевлаштуванні, зниження якості робочої сили та продуктивності суспільного виробництва. Як наслідок, у безробітній молоді знижується мотивування до суспільно корисної праці.

Невирішені проблеми працевлаштування молоді призводять до зростання безробіття та зниження рівня життя; поширення пасивних (утриманство), нерегламентованих (тіньова зайнятість) та деструктивних (кримінал) моделей поведінки; спонукають до зовнішніх трудових міграцій; спричиняють психологічні зміни (втрата мотивації до праці, зміну структури ціннісних орієнтацій і падіння престижності легальної зайнятості) [5].

Зміни, що відбуваються у світі, вимагають істотної модернізації напрямів регулювання взаємодії освіти та ринку праці. Одним з основних чинників забезпечення економіч-

ного зростання є інвестиції в освіту, якість управління країною та компаніями, кількість і якість людських ресурсів, зайнятих у галузях знання [1].

У зв'язку з цим в розвинутих країнах світу проблеми, пов'язані із регулюванням процесу підготовки конкурентоздатних, кваліфікованих спеціалістів, підвищення їх професійного рівня відповідно до умов ринкової економіки, визначаються як пріоритетні, які безпосередньо пов'язані з економічним і культурним розвитком, соціальною стабільністю будь-якої держави. Вчені, які проаналізували світову практику регулювання взаємодії ринку праці і системи професійної освіти, виділяють такі напрями: організаційний, правовий, фінансовий.

Люзія, що вільний ринок є самодостатнім, давно минула. Історія підтверджує, вважає Грішнова О., "що стихійність у розвитку залишає після себе все більше і більше провалів. Тому всі країни світу, незалежно від рівня соціально-економічного розвитку, так чи інакше намагаються втрутитися у перебіг ринкових процесів" [2]. У США та Японії державні органи є рівноправними соціальними партнерами разом із бізнесом та навчальними закладами стосовно забезпечення взаємодії освіти і ринку праці, "оскільки функціонування саме цих сфер неодмінно має свої негативні соціальні наслідки, а якраз соціальні питання ринок не вирішує" [4].

Одним із найважливіших напрямів регулювання взаємодії освіти і ринку праці є проведення політики управління людськими ресурсами, випереджальне формування кадрового потенціалу, що забезпечить у майбутньому можливість для певної країни успішно конкурувати на світових ринках.

Проблемі молодіжної зайнятості приділяється серйозна увага в програмах міжнародного розвитку, вона посідає одне з центральних місць в Цілях розвитку тисячоліття, ухвалених ООН. Її важливість була в черговий раз підкреслена на засіданнях високого рівня основної сесії Економічної і соціальної ради ООН 2016 року, на яких глави делегацій підтвердили зобов'язання "враховувати питання молодіжної зайнятості в програмах і стратегіях національного розвитку; розробляти політичні заходи і програми для розширення можливостей працевлаштування молоді, в тому числі за допомогою освіти, підготовки і безперервного навчання з врахуванням потреби ринку праці; розширювати доступ до роботи шляхом прийняття комплексних політичних заходів, що сприятимуть створенню нових якісних робочих місць для молодих людей, і полегшити доступ до цих робочих місць, в тому числі за рахунок поширення відповідної інформації й організації відповідного навчання" [3].

Політика держави щодо зайнятості молодих людей повинна розглядатися як важлива форма соціального захисту цієї категорії громадян. Вдосконалення напрямів забезпечення зайнятості молоді вимагає зміщення пріоритетів від гарантованого забезпечення першим робочим місцем до загального узгодження політики у галузі молодіжної зайнятості та державної політики на ринку праці. Запровадження спеціальних заходів, які будуть спрямовані на захист права на працю найбільш вразливих груп у складі молодіжних трудових ресурсів. Ці заходи сприятимуть:

- 1) покращенню якості робочих місць;
- 2) встановленню рівноваги між гнучкістю ринку праці і захищеності працівників;
- 3) посиленню орієнтації економічного зростання на створення нових робочих місць;
- 4) запобіганню впливу молодих спеціалістів до неформального сектору економіки.

Першим кроком на шляху до реалізації такого підходу має стати впровадження сучасних інформативних індикаторів молодіжного ринку праці, які є випробуваними в практиці розвинених країн.

1. Частка молоді, яка не працює і не навчається (NEET — proportion of young people neither in employment nor in education or training). Цей показник включає в себе молодих людей, які є економічно неактивними не через навчання в учбових закладах (до таких належать особи, які втратили

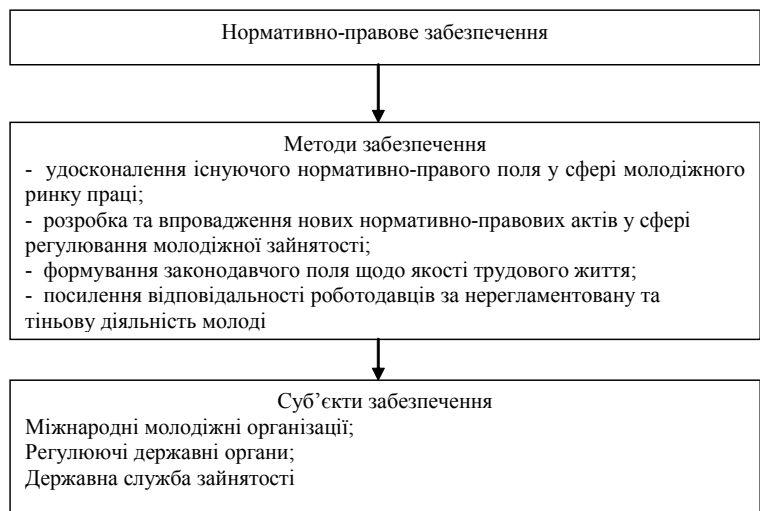


Рис. 1. Нормативно-правове забезпечення зайнятості молоді на ринку праці

надію на працевлаштування, інваліди і жінки, що залишаються економічно неактивними через необхідність виконувати сімейні обов'язки), а також безробітна молодь. Таким чином, цей показник найкраще відображає нереалізований трудовий потенціал молоді.

2. Середній проміжок часу, за який випускники навчальних закладів знаходять свою першу роботу. Збільшення часу вимушеного безробіття ускладнює інтеграцію до ринку праці: молоді люди втрачають кваліфікацію, стикаються з упередженням ставленням з боку роботодавців і стають все більше схильними до втрати надії на достойне працевлаштування. До того ж, результати наукових досліджень свідчать, що юнак або дівчина, що стикнулися на початку свого трудового шляху з тривалим періодом безробіття, з більшою ймовірністю проведуть своє трудове життя, чергуючи безробіття з періодами низькооплачуваної зайнятості.

3. Співвідношення середньої заробітної плати в країні та середньої заробітної плати молодих працівників є показником, що найкраще характеризує конкурентоспроможність молоді на ринку праці (в ЄС таке співвідношення складає 70—80 %).

4. Частка молоді, що працює у незадовільних через певні якісні характеристики умовах: занадто довга тривалість робочого тижня, недостатня заробітна плата (що не відповідає рівню кваліфікації), робота на посаді нижче рівня своєї кваліфікації, відсутність соціальних гарантій, гарантій пенсійного забезпечення тощо. Молоді люди, які підпадають під цю категорію, являють собою ту частину молоді, що найбільше потерпає від дефіциту можливостей гідного працевлаштування.

Моніторинг молодіжного ринку праці на основі цих показників дозволить відслідковувати приховані проблеми молодіжної зайнятості, які мають місце поряд з порівняно

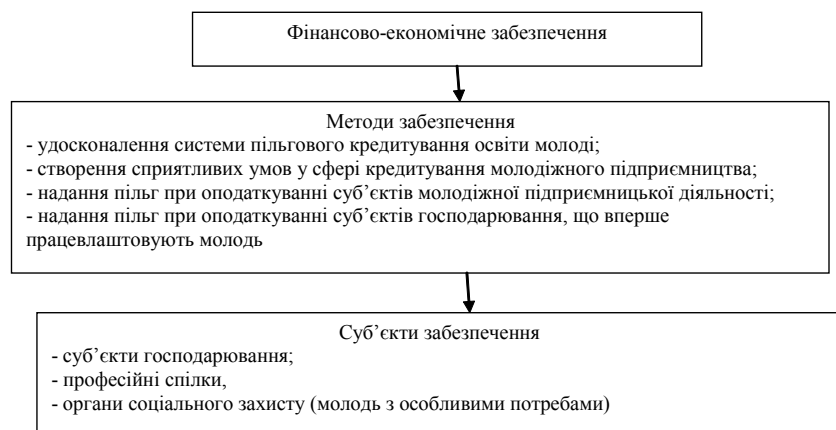


Рис. 2. Фінансово-економічне забезпечення зайнятості молоді на ринку праці

низьким рівнем молодіжного безробіття. Це, в свою чергу, допоможе переорієнтувати політику сприяння молодіжній зайнятості на вирішення питань стабільності зайнятості, якості робочих місць, наближення освіти до вимог ринку праці.

Напрями регулювання забезпечення зайнятості молоді можна поділити на:

— загальні (що охоплюють все населення) та селективні (направлені на певну групу працездатних громадян);

— прямі (відкриття нових підприємств, створення робочих місць, запуск соціальних програм зайнятості та навчання) та непрямі (опосередкований вплив на ринок праці через податкові, фіскальні та інвестиційні інструменти);

— активні (підвищення професійної мобільності працездатних) та пасивні (соціальна допомога по безробіттю).

На рисунку 1 розглянемо нормативно-правове забезпечення зайнятості молоді, як один із напрямів його регулювання на ринку праці. Таке забезпечення, вказує, що органи законодавчої та виконавчої влади у межах своїх повноважень повинні приділяти більше уваги створенню робочих місць для молоді.

Ефективність функціонування правової моделі зайнятості та конкурентоспроможності молоді на ринку праці, тобто її практичний рівень, залежить від тісноти співпраці та взаємодії суб'єктів забезпечення на всіх рівнях.

Наступним напрямом є фінансово-економічне забезпечення зайнятості молоді на ринку праці, який представлено на рисунку 2. На виробничому рівні, тобто рівні підприємства знаходяться суб'єкти господарювання, професійні спілки, органи соціального захисту, які приділяють увагу молоді з особливими потребами. Реалізація такої моделі можлива за умови функціонування фінансово-економічного забезпечення.

Підвищення рівня мотивації до праці є одним з головних завдань у системі заходів, спрямованих на забезпечення трудової зайнятості молоді. Один з ефективних способів підвищення рівня мотивації до праці відносно дорослої людини полягає у наданні молодим людям допомоги з виявлення власних смислів своєї трудової діяльності. Основними напрямками мотивування трудової зайнятості є: заробітна плата, можливість самореалізації, спілкування з колегами та клієнтами, кар'єрне зростання, відчуття своєї корисності, підвищення соціального статусу та інше.

Останнім є мотиваційний напрям забезпечення зайнятості молоді на ринку праці, який представлено на рисунку 3.

На відповідному рівні напрям мотиваційного забезпечення включає такі складові: сім'ю, друзів, близьке оточення, навчальні заклади, засоби масової інформації тощо.

Практичне застосування нормативно-правового, фінансово-економічного та мотиваційного напрямів забезпечення конкурентоспроможності молоді на ринку праці надасть можливість сприяння продуктивній молодіжній зайнятості та скорочення молодіжного безробіття в багатьох країнах світу.

ВИСНОВКИ

Підвищення рівня зайнятості серед молоді, покращення її якісних характеристик є важливою передумовою економічного розвитку країни, каталізатором перебігу економічних процесів як на регіональному, так і на державному, а відповідно і на міжнародному рівнях. Реалізація на практиці нормативно-правового, фінансово-економічного та мотиваційного напрямів забезпечення зайнятості молоді на ринку праці сприятиме продуктивній молодіжній зайнятості та мінімізації молодіжного безробіття в розвинутих країнах.

Література:

1. Бурлай Т. Актуальні проблеми зайнятості в новоінтегрованих країнах ЄС: уроки для України / Т. Бурлай // Економіка і прогнозування. — 2012. — № 2. — С. 71—85.

2. Грішнова О. Нові підходи до мотивації праці з урахуванням системи життєвих цінностей молоді / О. Гріш-



Рис. 3. Напрями мотиваційного забезпечення зайнятості та конкурентоспроможності молоді на ринку праці

нова, Т. Костенко // Україна: аспекти праці. — 2011. — № 7. — С. 3—8.

3. Кочемировська О. Напрями оптимізації системи прогностування попиту та пропозиції робочої сили: аналітична записка [Електронний ресурс] / О. Кочемировська; Нац. інститут стратегічних досліджень. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/397>

4. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: монографія / В.В. Онікієнко. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. — 456 с.

5. Петрова І. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Ринок праці / І. Петрова. — К.: Фонд ім. Фрідріха Еберта, 2014. — 20 с.

6. http://www.oecd-ilibrary.org/employment/oecd-employment-outlook-2016/youth-unemployment-has-receded-from-its-post-crisis-peak-but-remains-very-high-in-a-few-european-countries_empl_outlook-2016-graph13-en

7. <https://data.oecd.org/youthinac/youth-not-in-employment-education-or-training-neet.htm>

References:

1. Burlay, T. (2012), "Actual problems of employment in the newly-integrated countries of the EU: lessons for Ukraine", *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 2, pp. 71—85.

2. Grishnova, O. (2011), "New approaches to motivation of labor, taking into account the system of vital values of youth", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 7, pp. 3—8.

3. Kochemurovska, O. (2011), "The directions of optimization of the system for forecasting demand and labor supply: an analytical note", available at: www.niss.gov.ua/articles/397 (Accessed 15 Nov 2017).

4. Onikienko, V. (2013), *Rynok pratsi ta sotsial'nyy zakhyst naselennia Ukrainy: retroanaliz, problemy, shliakhy vyrishennia* [Labor market and social protection of Ukraine's population: retrospective analysis, problems, solutions], In-t demohrafii ta sotsial'nykh doslidzhen' imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

5. Petrova, I. (2014), *Sotsial'ni naslidky Yevrointehratsii Ukrainy. Rynok pratsi* [Social implications of European integration of Ukraine. Labor market], Fond im. Fridrikha Eberta, Kyiv, Ukraine.

6. OECD (2016), "Youth unemployment has receded from its post-crisis peak, but remains very high in a few European countries", available at: http://www.oecd-ilibrary.org/employment/oecd-employment-outlook-2016/youth-unemployment-has-receded-from-its-post-crisis-peak-but-remains-very-high-in-a-few-european-countries_empl_outlook-2016-graph13-en (Accessed 15 Nov 2017).

7. OECD (2017), "Youth not in employment, education or training (NEET)", available at: <https://data.oecd.org/youthinac/youth-not-in-employment-education-or-training-neet.htm> (Accessed 15 Nov 2017).

Стаття надійшла до редакції 21.11.2017 р.

Эльшан Зохраб оглы Оруджов,
к. э. н., Университет "Азербайджан"

ГЛОБАЛЬНАЯ ВОЛАТИЛЬНОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

Elshan Zokhrab Orudzhov,
Candidate of Economic Sciences, University "Azerbaijan"

GLOBAL VOLATILITY AND FINANCIAL STABILITY

Глобальная волатильность была на переднем крае политических дебатов за последние годы. Многие исследователи недавно назвали их ключевым фактором, ведущим к глобальному финансовому кризису. В исследованиях рассматривается эта перспектива глобальной волатильности, которая требует пересмотра. Мы подчеркиваем, что основным фактором, способствующим финансовому кризису, является не "избыточная экономика", а "избыточная эластичность" международной валютно-финансовой системы.

Global volatility was on a first line of a political debate in recent years. Many researchers called them by the key factor leading to global financial crisis recently. In researches this prospect of global volatility which demands revision is considered. We emphasize that the major factor promoting financial crisis is not "excess economy", and "excess elasticity" of the international monetary system.

Ключевые слова: глобальная волатильность, финансовая стабильность, финансовый кризис, международная денежная система, потоки капитала, глобальная финансовая безопасность.

Key words: global volatility, financial stability, financial crisis, international monetary system, capital flows, global financial safety.

ВВЕДЕНИЕ

Недавние разработчики политики обсуждают два вопроса: вызвала ли глобальная волатильность финансовый кризис? Является ли предпосылкой для снижения глобальной волатильности для обеспечения глобальной финансовой стабильности? Разумно утверждать, что общие причины, вероятно, лежат в основе как кризиса, так и глобальной волатильности. Они включают в себя неоднородные сберегательные предпочтения, асимметричное финансовое развитие в разных странах, занимающихся глобальными финансовыми рынками, и недополучение ликвидных и безопасных активов на совокупном уровне. Забегая вперед, международное сообщество должно найти правильный баланс, с одной стороны, законным суверенитетом стран над денежно-кредитной, учетной политикой и валютным курсом, а с другой стороны — усилением взаимозависимостей, повышенной сложностью глобальной системы и расходящиеся экономические перспективы в разных странах. Ребалансирование мирового спроса, без сомнения, будет постепенным, долгосрочным процессом. Чтобы способствовать упорядоченному раскручиванию, все страны должны обеспечить, чтобы их политика не создавала дальнейших искажений в мировой экономике. Можно было бы рассмотреть несколько улучшений в международной валютной системе, чтобы помочь уменьшить стимулы для искажающей политики.

Исследование состоит из четырех субтитров: первый заголовок "Появится ли глобальная волатильность на финансовый кризис?" Оценивает, всегда ли глобальная волатильность ведет к финансовому кризису. Во втором подзаголовке говорится о постепенной стабилизации мировой экономики. Третий подзаголовок

объясняет, являются ли потоки капитала гарантией финансовой стабильности или причиной финансовой волатильности. Подзаголовок "Глобальная финансовая безопасность" подчеркивает сотрудничество стран в области национальной и международной финансовой безопасности.

Во-первых, это исследование объясняет связь между глобальной волатильностью и кризисом. Затем он превращается в оценку текущей конфигурации волатильности и связанных с ними рисков. Исходя из этого, он пытается оценить, какими могут быть скорость и условия для упорядоченного перебалансирования спроса между странами. Он продолжает влиять на притоки капитала в международную финансовую систему. Он заканчивается изучением вопроса о том, могут ли реформы международной валютной системы помочь и обеспечить международную финансовую безопасность.

Влияет ли глобальная волатильность на финансовый кризис?

Некоторые исследователи считают, что глобальная волатильность на самом деле вызвала кризис. Другие ищут ответственность за внутренние факторы. Этот обзор финансовой стабильности собирает широкий спектр мнений по этому вопросу и, как мы надеемся, способствует продвижению нашего понимания кризиса. Я бы сказал, что финансовый кризис был симптомом растущей хрупкости в мировой экономике и что разумно предположить, что некоторые общие причины лежат как за кризисом, так и волатильностью. Три примера в мировой финансовой системе способствовали устойчивой глобальной волатильности, а также неустойчивым финансовым факторам.

Во-первых, реальная внутренняя волатильность увеличилась за последнее десятилетие. Огромное увеличение производственных мощностей произошло в развивающемся мире за годы до кризиса. Изменение первичной доли дохода произошло во всем мире. Например, в Китае доля заработной платы в валовом внутреннем продукте (ВВП) снизилась с 55% в 1992 году до 48% в 2008 году; в Соединенных Штатах средняя реальная заработная плата за последние пятнадцать лет была застойной, несмотря на то, что реальный ВВП ежегодно увеличивался на 3% за тот же период.

Напротив, тенденции потребления широко расходятся между странами. Китай и Соединенные Штаты снова являются хорошими примерами. В Китае доля потребления снизилась более чем на 10% ВВП за последнее десятилетие в относительном выражении. С отставанием в расходах Китай и другие аналогичные страны испытали высокие сбережения, которые пришлось перерабатывать где-то. Они оказались поглощены кредитными бумагами, которые привели к кризису в нескольких развитых странах. В Соединенных Штатах, особенно, потребление продолжало расти, как в абсолютном выражении, так и в виде доли ВВП, подпитывая спрос на импорт. Домашние хозяйства в Соединенных Штатах могли потреблять больше и экономить меньше, несмотря на застойную заработную плату, потому что они чувствовали себя богаче. И они чувствовали себя богаче, потому что стоимость их домов и финансовых активов росла быстрыми темпами, и эта тенденция, как ожидается, сохранится. Вообще говоря, мировое равновесие между спросом и предложением товаров основывалось на устойчивом пузыре цен на активы в Соединенных Штатах.

Во-вторых, финансовое развитие в разных странах и регионах было асимметричным. Рассматриваются ли режимы счета движения капитала, широта и глубина внутренних финансовых рынков или, в более общем плане, их способность генерировать на местном уровне достаточный запас безопасных и ликвидных активов, страны, активно участвующие в глобальной финансовой системе, находятся в очень разных ситуациях. Некоторые из этих различий отражают фундаментальные социальные выборы и предпочтения. Их нужно уважать и действительно вмещать. Другие, однако, являются результатом преднамеренных или непреднамеренных искажений, вызванных политикой, которые следует уменьшить или устранить. Финансовые недостатки на внутреннем уровне и трения в международных потоках капитала взаимодействуют друг с другом для создания и усиления волатильности. Финансовая нестабильность является продуктом такого взаимодействия. Часть этой финансовой нестабильности проявляется в движении валютных курсов.

В-третьих, международная финансовая система столкнулась с нехваткой безопасных активов. Эта нехватка, в свою очередь, создавала стимулы в частном финансовом секторе для создания, по-видимому, безопасных активов посредством инноваций. По мнению некоторых наблюдателей, это одна из основополагающих причин появления пузырей во многих странах все чаще, как на рынках недвижимости, так и на финансовых рынках или в обоих. Только экономика США и ее финансовая система обладают способностями и навыками для производства жидких и безопасных активов в промышленных количествах. Американские рынки капитала действуют естественным образом как магнит для мировых сбережений, особенно официальных валютных резервов. Кроме того, финансовые разработки и технологические достижения позволили финансовым учреждениям США производить сложные продукты, которые воспринимались безопасно, но оказались очень хрупкими.

Стабилизация мировой экономики.

Стабилизация мировой экономики, без сомнения, будет постепенным, долгосрочным процессом. Мно-

гие особенности докризисной среды по-прежнему с нами и будут продолжаться в течение некоторого времени. Корректировка их будет зависеть от далеко идущих прогрессивных изменений в национальной экономике.

В странах с избытком, вероятно, потребуется время. Это долгосрочный процесс, поскольку многие факторы стоят за высокими показателями экономии этих стран. Важно отметить, что некоторые из них, такие как демографические преобразования или недостаточное развитие внутренних финансовых систем, носят структурный характер. В некоторых странах развитие сетей социальной защиты (например, государственное медицинское страхование и пенсионные системы, улучшение доступа к системе образования и т. д.) Наряду с увеличением возможностей заимствований, возникающих в результате развития финансовых систем, могло бы помочь снизить меры предосторожности для домашних хозяйств. Улучшение доступа к кредитам и финансовым рынкам может также способствовать сокращению корпоративных сбережений, поскольку фирмам не нужно будет полагаться на нераспределенную прибыль для финансирования инвестиций.

Что касается стран с развитой экономикой, технический прогресс и давление со стороны стран с формирующимся рынком, а также безработица могут сдерживать динамику заработной платы. Кроме того, общее чувство экономической незащищенности после кризиса, скорее всего, вызовет увеличение сбережений на несколько лет. В большинстве стран, и особенно в Европе, существует настоятельная необходимость в сильной финансовой консолидации. Рыночная дисциплина будет действовать мощно, чтобы наложить сильную консолидацию государственных финансов в течение длительного периода времени. Одна из основных целей нашего международного диалога должна заключаться в согласовании соответствующих ролей структурных и политических факторов, которые лежат в основе внутренней волатильности. Это, в свою очередь, поможет нам договориться о соответствующих изменениях в нашей внутренней политике. Рамка сильного, устойчивого и сбалансированного роста — это хорошее место для диалога. Он должен и впредь играть центральную роль.

Совместная задача по уравниванию совокупного спроса во всем мире подкрепляла сплоченность, проявленную странами G20 во время острой фазы кризиса. Он сыграл важную роль в 2008 и 2009 годах в восстановлении доверия и установлении пути для восстановления. Однако этот согласованный подход к глобальной нестабильности, возможно, недавно ослабел. Очевидно, что продолжаются дебаты по двум основным и взаимосвязанным вопросам: во-первых, соответствующие темпы перебалансировки, при том, что развитые страны испытывают большее чувство неотложности; и, во-вторых, по наиболее эффективным стратегиям, в частности по обменным курсам.

Мы должны начать с трех основных реалий. Во-первых, страны могут свободно проводить денежно-кредитную политику, которую они сочтут уместной. Действительно, когда центральные банки независимы, они юридически обязаны это делать. Денежно-кредитная политика проводится с учетом внутренних целей, но все центральные банки стремятся достичь ценовой стабильности. Это справедливо для всех стран, малых или больших. Мир чрезвычайно выиграл от двух десятилетий ценовой стабильности в результате монетарных режимов, основанных на независимости Центрального банка, и сосредоточился на внутренней ценовой стабильности.

Во-вторых, согласно статьям Международного валютного фонда (МВФ), страны могут свободно выбирать свои счета операций с капиталом и валютными курсами при условии, что они не занимаются манипуляциями с валютой. Это основной элемент нашей нынешней

ней системы. Оговорка оказалась очень трудной для определения, не говоря уже о ее реализации. МВФ встретился с некоторыми трудностями в попытке создать эффективный и симметричный процесс многостороннего надзора.

В-третьих, мир является одной из большой взаимозависимости и сложности. Международные потоки капитала сделали страны действительно взаимосвязанными. Денежная и финансовая система стала "многополярной". Все большее число стран, как развитых, так и развивающихся, стали активными участниками глобального рынка капитала. Вторичные денежные средства между национальной денежно-кредитной и экономической политикой умножились. И ни одна страна не может по-настоящему быть безразличной к действиям, предпринятым другими. В нынешних условиях эти три основные реальности стали гораздо труднее примирить.

Ответственность за волатильность нельзя отнести к одной конкретной причине. У всех стран есть законные проблемы. Но мы также должны признать, что переквалификация не может быть достигнута без некоторой корректировки относительных цен. В странах с рыночной экономикой важно, чтобы производители могли работать в правильной ценовой среде, когда они принимают долгосрочные решения об инвестировании в технологии и производственные мощности. Страны свободны и должны оставаться свободными — выбирать, какой режим валютного курса и политика наилучшим образом соответствуют им, с учетом их конкретных национальных условий. Реальная корректировка обменного курса, однако, является неотъемлемой частью глобальной и упорядоченной стратегии балансировки.

Расхождения в денежно-кредитной политике неизбежны с учетом неравных путей восстановления во всем мире. И для каждой страны это может быть время, когда цели цены и финансовой стабильности могут не совпадать. В странах с развитой экономикой смягчение денежно-кредитной политики вместе с ограничениями на рост кредитов создает потенциал для дальнейшей финансовой волатильности. Во многих развивающихся странах инфляционное давление будет требовать ужесточения денежно-кредитной политики, но существует явный риск того, что это приведет к дестабилизации притока капитала.

В этих условиях важную роль играет макропруденциальная политика. Для стран с развитой экономикой они должны стремиться стимулировать рост кредитования, одновременно повышая устойчивость финансового сектора. Наблюдатели также должны быть готовы действовать, если на некоторых рынках появляются пузырьковые явления. Для стран с формирующейся экономикой меры, направленные на стабилизацию притока капитала, могут помочь и уменьшить давление на внутренние финансовые условия и предотвратить дальнейшие пузыри активов.

Полная гармонизация и полная конвергенция в финансовом развитии в разных странах не являются ни желательными, ни осуществимыми. Тем не менее, финансовое развитие в странах с развивающейся экономикой может значительно повлиять на расширение спектра безопасных и ликвидных финансовых активов, доступных отечественным и международным инвесторам. Рынки капитала в местной валюте действительно значительно выросли за последнее десятилетие, поскольку финансовые позиции в странах с развивающейся экономикой значительно улучшились. По всей видимости, существуют значительные возможности для региональных финансовых и валютных механизмов для процветания в будущем. Огромные пулы сбережений, доступных в настоящее время, могут быть локализованы вместо того, чтобы проходить через финансовые системы, расположенные в странах с развитой экономикой. Региональные финансовые рынки должны быть дополнены и подкреплены денежными соглашениями.

Азиатские страны работают и постепенно внедряют такие схемы в рамках инициативы Чيانгмай.

Одной из приоритетных задач должно быть обеспечение гармоничного взаимодействия различных финансовых систем. Требуется большая конвергенция в подходах финансового регулирования между развитыми и развивающимися экономиками. Действительно, значительно продвинулись вперед. Наиболее важные развивающиеся страны в настоящее время являются полноправными членами Совета по финансовой стабильности и Базельского комитета; как таковые, они участвуют в управлении и ведут усилия по созданию более устойчивой и эффективной глобальной финансовой системы. В политическом плане Базельскому комитету удалось за очень короткий промежуток времени значительно укрепить международные пруденциальные рамки для банков. Внедрение Базеля III всеми странами в синхронизированной манере приведет к тому, что глобальная финансовая система станет еще одним шагом к созданию согласованной глобальной нормативной базы.

Волатильность потоков капитала.

Недавние отдельные пути политики в развитых и развивающихся странах способствовали возвращению частного трансграничного притока капитала в ряд стран. Развивающиеся рынки выросли и стали желательным направлением таких потоков. Глобальная волатильность имеет новую интерпретацию, проявляющуюся в новой серии факторов тяги и толчка. Основными факторами вытягивания в странах с развивающейся экономикой являются улучшение макроэкономической стабильности, что привело к улучшению перспектив роста и открытию финансового счета в разной степени. Эти явления были связаны с рядом факторов толчка из стран с развитой экономикой, таких как почти нулевые ставки политики и предполагаемые низкие доходы.

Приток капитала в страны с формирующимся рынком помог повысить выгоды от интеграции внутреннего финансового рынка с мировым рынком. Несмотря на выгоды, недавние притоки капитала также создают проблему в области управления макроэкономической и пруденциальной политикой из-за их отрицательного потенциала для создания экономического перегрева, потери конкурентоспособности, увеличения стоимости стерилизации и значительной уязвимости перед кризисом.

Глобальный кризис в 2008 году нарушил потоки капитала, но потоки недавно восстановились по мере того, как кризис отступает. Фактически, с начала 2010 года волна притока капитала, возвращающаяся в ряд стран с формирующейся рыночной экономикой, вновь привлекла внимание к тому, как макроэкономическая политика должна реагировать на них. Это правда, что приток капитала на развивающиеся рынки должен соответствовать достижению экономической выгоды в соответствии с ростом финансовой интеграции. Свободный поток капитала через границы должен привести к более эффективному распределению ресурсов между вкладчиками и инвесторами по всему миру. В индонезийском контексте повышение курса валюты, обусловленное притоком капитала, также помогло улучшить инфляционные ожидания в Индонезии.

Тем не менее, приток капитала, как известно, является проциклическим, и они, как правило, усложняют макроэкономическое управление. Основная проблема связана с их опасным потенциалом для создания экономического перегрева, потери конкурентоспособности, большей стерилизации и значительной уязвимости перед кризисом. Проблемы возникают, когда притоки являются весьма спекулятивными и превышают способность поглощать экономику. Дальнейшие проблемы возникают, когда тонкий и недостаточно развитый внутренний рынок по-прежнему слишком хрупкий, чтобы столкнуться с таким огромным и неопределенным движением капитала на мировом финансовом рынке.

Действительно, приток капитала в развивающуюся Азию был довольно большим и крайне изменчивым. Большой спекулятивный приток в поисках доходности обычно сводится к финансовым инструментам, что приводит к быстрому и дестабилизирующему росту цен на активы. Более того, поскольку такие спекулятивные потоки носят изменчивый характер, они могут нарушить упорядоченное функционирование финансовых рынков и угрожать финансовой стабильности. Цель такого притока, в основном в виде портфельных инвестиций, подвержена колебаниям в аппетите к риску, разнице в процентных ставках и ожиданиях относительно движения валюты.

Когда инвесторы внезапно и коллективно выходят с внутренних финансовых рынков, соответствующие оттоки будут влиять на все сегменты рынка — ценные бумаги, валюта, деньги и кредит — с распространением заражения с одного рынка на другой. Если это не скроется, такое быстрое и опасное событие угрожает общей финансовой стабильности и приведет к снижению производительности и занятости.

Глобальная финансовая безопасность.

Недавний глобальный финансовый кризис может прервать даже здоровую экономику со здоровой политикой. Вот почему глобальная политическая координация важна для стабильности всей финансовой системы. На региональном уровне мы видели ряд инициатив, в том числе многостороннюю инициативу Чиаг Маи (СМІМ), договоренность о взаимном обмене иенами и линию обмена ФРС для центральных банков. Эти инициативы служат как для стимулирования доверия на рынке, так и для ослабления влияния нестабильных потоков капитала.

На более высоком уровне глобальная система финансовой безопасности не обеспечила каких-либо рамок для предотвращения и разрешения кризисов, а международные финансовые институты (МФУ) и многосторонние банки развития (МБР) занимают центральное место. "Большая двадцатка" потребовала, возможно, увеличения роли МВФ в прогнозировании и урегулировании кризисов. Нынешняя разработка явно позволила некоторым помещениям МВФ улучшить свои роли, особенно в следующих двух областях, усилить надзор и усилить роль Фонда в финансировании.

В качестве важного инструмента предотвращения кризисов эпиднадзор Фонда должен адаптироваться к изменяющемуся миру. В этой связи Банк Индонезия поддерживает расширение сферы охвата эпиднадзора Фонда с учетом областей международной финансовой стабильности и системного воздействия политики на уровне стран, которые выходят за рамки существующего охвата эпиднадзора Фонда. Это, однако, не должно заставлять Фонд вмешиваться во внутренние процессы принятия решений, с тем чтобы сохранить столь необходимую страновую ответственность за политику.

Важным аспектом, который необходимо подчеркнуть, является повышение предсказуемости финансирования Фонда. В этом случае члены могут воспользоваться Фондом, предоставив странам-членам информацию об их праве на предоставление услуг в ходе процесса консультаций по статье IV без публикации его в отчете.

Кроме того, очень важны соответствующие рекомендации политики МВФ своим странам-членам, а именно рекомендации, которые не подходят для всех, но должны быть более гибкими и открытыми. Фонду следует проводить консультативную работу вместо предписывающей роли, в том числе в области контроля над капиталом, политики обменного курса и накопления резервов. Консультативная роль будет весить в конкретном состоянии страны при предоставлении рекомендаций и указаний в отношении направления политики, одновременно принимая во внимание системное воздействие на региональном или международном уровне.

Конечным результатом будет более пропорциональная поддержка глобальных усилий по обеспечению устойчивого и сбалансированного роста. Три области консультаций по вопросам политики, которые Фонд должен предоставить, заслуживают разработки: контроль над капиталом, макропруденциальная политика и углубление финансовой деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мировая экономика, глобальная финансовая система и международная валютная система не действуют независимо друг от друга. На общем уровне существует несколько вариантов, которые могли бы помочь улучшить работу системы.

Важно, чтобы страны, которые решили открыть свои рынки капитала, были надлежащим образом защищены от внешних финансовых потрясений. Страны с формирующимся рынком постоянно стремятся расширить свои валютные резервы с 4 процентов ВВП в 1990 году до более 20 процентов в среднем сегодня. Резервы выступают в качестве буфера против возможных резких оттоков капитала. Они также служат для обеспечения ликвидности для внутренних финансовых учреждений. Они используются как инструмент для внутренней, а также внешней финансовой стабильности.

Эффективное обеспечение ликвидности во время стресса и безопасных активов будет оставаться неопределенным в среднесрочной перспективе, сохраняя мощный стимул для стран создавать резервы. Тем не менее потребность в национальных резервах может быть уменьшена, если существуют надежные механизмы, обеспечивающие предоставление официальной ликвидности на многосторонней основе.

В долгосрочной перспективе существует два возможных пути для достижения успеха в международной финансовой архитектуре.

Во-первых, нам нужно найти способы борьбы с международной волатильностью потока капитала. Для данной страны контроль за движением капитала может временно снизить давление на его счет операций с капиталом или даже навсегда ограничить волатильность его обменного курса. Однако для всей международной системы они могут просто перенести давление на другие страны или классы активов и усугублять, а не снижать общую волатильность.

Могут быть способы устранить эти негативные последствия. Усиление финансового надзора является одним из вариантов. Еще один потенциальный путь — это использование странами так называемых макропруденциальных инструментов. Действительно, были высказаны призывы к разработке перспективы развивающихся рынков по макропруденциальной политике, предполагая, что этот новый подход к финансовому регулированию может дать обещание улучшить управление большими потоками капитала. В ряде стран с развивающейся экономикой также реализована некоторая форма контроля за движением капитала. Разумеется, будет полезна предсказуемая структура, определяющая обстоятельства, условия и условия использования средств временного контроля за движением капитала. С точки зрения G20 было бы очень полезно подробно изучить и оценить полный спектр таких мер, доступных для управления потоками капитала и обеспечения финансовой стабильности.

Во-вторых, выгоды будут получены от поиска способов отключения накопления резервов от управления обменными курсами и, в более общем плане, от ситуации с платежным балансом и денежно-кредитной политики. В настоящее время накопление резервов может происходить только за счет баланса платежного баланса и некоторой степени вмешательства валютного курса. Накопление резервных резервов, как бы они ни были законными, неизбежно создает побочные эффекты для внутренней макрополитики, а также побоч-

ные эффекты для других стран. Поэтому стабилизация спроса на международные резервы принесет огромные выгоды с точки зрения мирового благосостояния. Потребность в национальных резервах могла бы быть уменьшена, если бы существовали надежные механизмы, обеспечивающие предоставление официальной ликвидности на многосторонней основе. Следовательно, текущий поиск международных сетей финансовой безопасности, который стал приоритетом для G20, под председательством Кореи. Идея состоит в том, чтобы улучшить набор инструментов, доступных для смягчения дефицита ликвидности или внезапных остановок притока капитала. Это важная повестка дня, которая должна быть продолжена. Значительный прогресс был достигнут в последнее время с созданием МВФ новых объектов и новым распределением СДР — самым большим из которых составляет эквивалент 250 млрд долл. США. Необходимо сделать еще больше, и необходимо найти работу, чтобы найти источники международной ликвидности, которые являются подлинной заменой резервов, не создавая чрезмерных и чрезмерно моральных рисков.

Наконец, мировой финансовой системе необходимо определить адекватный форум для борьбы с изменением обменного курса. Традиционно эту роль играла "Большая семерка". За последние три десятилетия он действовал, чтобы помочь и способствовать форме "кооперативной дисциплины", основанной на плавающих обменных курсах, согласованности в случаях постоянных и фундаментальных смещений в основных валютах, а иногда и общественных вмешательств. Нам нужно снова задуматься о формах кооперативной дисциплины, подходящих для мировой экономики, где некоторые страны поднимаются и становятся основными игроками в системе.

Решение этой проблемы особенно важно, так как текущая конфигурация не позволяет изменениям обменного курса способствовать решению глобальной волатильности. Неизбежно, что фискальная и денежно-кредитная политика будет по-прежнему настраиваться на циклические условия каждой страны и региона. Ключевым политическим вопросом для нас является обеспечение того, чтобы волатильность обменного курса решалась путем расширения сотрудничества в области структурной политики вместе с адекватным сообщением последнего участникам рынка.

Литература:

1. Валиев Д.А. Реализация глобального мышления // Игтисадият. — 2009. — Вып. 11/12. — С. 5.
2. Валиев Д.А. Глобализация и национальные интересы государств // Халг газети. — 2009. — Вып. 188. — С. 3—4.
3. Ширинер И. Финансовая глобализация: поворот в денежно-финансовой политике: монография [Электронный ресурс]. — 2008. — Режим доступа: <https://books.google.az/books?id=wC2ILAFqG9IC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
4. Коваленко В.В., Дадасhev Б.А. (2016), Международные Стандарты Обеспечения Финансовой Устойчивости Банковской Системы // Научные ведомости. Сер. Экономика. Информатика. — Вып. 23, № 244. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-standarty-obespecheniya-finansovoy-ustoychivosti-bankovskoy-sistemy>
5. Кормилицына И.Г. Финансовая стабильность: сущность, факторы, индикаторы // Финансы и кредит. — 2011. — Вып. 35. — № 467, — С. 44—54.
6. Caballero R.J. Farhi E. and Gourinchas P.O. (2008), "Financial crash, commodity prices, and global imbalances", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 25. — P. 1—55.
7. Caballero R.J., Farhi E. and Gourinchas P.O. An equilibrium model of "global imbalances" and low interest

rates // *American Economic Review*. — 2008. — vol. 98, no.1. — P. 358—393.

8. Caballero R.J. and Krishnamurthy A. Global imbalances and financial fragility // *American Economic Review*. — 2009. — vol. 99. — no. 2. — P. 584—88.

9. Charles I. Plosser. Financial Econometrics, Financial Innovation and Financial Stability // *Journal of Financial Econometrics*, [Online]. — 2009. — Volume 7, no. 1. — P. 3—11, available at: <https://doi.org/10.1093/jfinec/nbn014>

10. Daniela A.C., Adam N.A. Considerations on Computing the Fractal Dimension of Financial Time Series // *The Macroeconomic Review* [Online]. — 2016. — vol. 5, no. 4, available at: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rau/jisom/SU15/JISOM-SU15-A9.pdf>

11. David, S. B. Financial stability, the Basel Process and the new geography of regulation // *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, [Online]. — 2009. — Vol. 2, no. 2. — P. 303—331, available at: <https://doi.org/10.1093/cjres/rsp004>

12. Obstfeld M., Shambaugh J.C. and Taylor A.M. Financial stability, the trilemma, and international reserves // *American Economic Journal: Macroeconomics*. — 2010. — Vol. 2, no. 2. — P. 57—94.

References:

1. Valiev, D.A. (2009), "Realization of global thinking", *Igtisadiyat*, vol. 11/12, pp. 5.
2. Valiev, D.A. (2009), "Globalization and national interests of States", *Halg gazet*, vol. 188, pp. 3—4.
3. Shiriner, I. (2008), "Financial globalization: the change in monetary policy", [online], available at: <https://books.google.az/books?id=wC2ILAFqG9IC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false> (Accessed 10 Nov 2017).
4. Kovalenko, V.V. and Dadashev, B.A. (2016), "International Standards for Ensuring Financial Sustainability of the Banking System", *Nauchnye vedomosti, Seriya jekonomika, Informatika*, vol. 23, no. 244, available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-standarty-obespecheniya-finansovoy-ustoychivosti-bankovskoy-sistemy> (Accessed 10 Nov 2017).
5. Kormilicyna, I.G. (2011), "Financial stability: the essence, factors, indicators", *Finansy i kredit*, vol. 35, no. 467, pp. 44—54.
6. Caballero, R.J. Farhi, E. and Gourinchas, P.O. (2008), "Financial crash, commodity prices, and global imbalances", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 25, pp. 1—55.
7. Caballero, R.J. Farhi, E. and Gourinchas, P.O. (2008), "An equilibrium model of "global imbalances" and low interest rates", *American Economic Review*, vol. 98, no. 1, pp. 358—393.
8. Caballero, R.J. and Krishnamurthy, A. (2009), "Global imbalances and financial fragility", *American Economic Review*, vol. 99, no. 2, pp. 584—88.
9. Plosser, C.I. (2009), "Financial Econometrics, Financial Innovation and Financial Stability", *Journal of Financial Econometrics*, vol. 7, no. 1, pp. 3—11, available at: <https://doi.org/10.1093/jfinec/nbn014> (Accessed 10 Nov 2017).
10. Daniela, A.C. and Adam, N.A. (2016), "Considerations on Computing the Fractal Dimension of Financial Time Series", *The Macroeconomic Review*, vol. 5, no. 4, available at: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rau/jisom/SU15/JISOM-SU15-A9.pdf> (Accessed 10 Nov 2017).
11. David, S.B. (2009), "Financial stability, the Basel Process and the new geography of regulation", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 2, no. 2, pp. 303-331, available at: <https://doi.org/10.1093/cjres/rsp004> (Accessed 10 Nov 2017).
12. Obstfeld, M. Shambaugh, J.C. and Taylor, A.M. (2010), "Financial stability, the trilemma, and international reserves", *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 2, no. 2, pp. 57—94.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2017 р.

О. Д. Щербань,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків

О. В. Насібова,

к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків

Р. В. Сухоруков,

магістр, Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків

МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

O. Shcherban,

candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv Institute of Finance, Kyiv National Trade and Economic University, Kharkov

O. Nasibova,

candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Kharkiv Institute of Finance, Kyiv National Trade and Economic University, Kharkiv

R. Suhorukov,

master's degree, Kharkiv Institute of Finance, Kyiv National University of Trade and Economics, Kharkiv

METHODS OF REGULATION AND OPTIMIZATION OF ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE

У статті розглянуто необхідність формування оптимального співвідношення між структурними елементами капіталу підприємства. Визначено концептуальні групи методів регулювання та оптимізації структури капіталу підприємства: нормативно-коефіцієнтні, однокритеріальні та багатокритеріальні. Виявлено позитивні і негативні чинники впливу на формування раціональної структури капіталу суб'єктів господарювання і оптимальне значення його показників. Встановлено, що ефективність управління капіталом значною мірою залежить від вибору методів та методичних підходів до оптимізації та формування структури капіталу, а також обраної політики фінансування активів.

The article considers the necessity of forming the optimal correlation between the structural elements of enterprise capital. The conceptual groups of methods of regulation and optimization of the capital structure of the enterprise are defined: normative-coefficient, one-criterial and multi-criteria ones. Positive and negative factors influencing the formation of a rational capital structure of economic entities and optimal value of its indicators were revealed. It has been established that the efficiency of capital management depends to a large extent on the choice of methods and methodological approaches to optimization and formation of the capital structure, as well as the chosen policy of asset financing.

Ключові слова: структура капіталу підприємства, фінансовий левелідж, ефект фінансового левеліджу, середньозважена вартість капіталу, фінансовий ризик, джерела капіталу підприємства, власний капітал, позичковий капітал.

Key words: corporation capital structure, financial leverage, effect of financial leverage, weighted average cost of capital, financial risk, corporation capital sources, equity capital, borrowed capital.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах глобальної ринкової економіки та економічних перетворень у державі дослідження основних фінансових проблем, з якими зустрічають-

ся підприємства, вимагають перегляду базових концепцій та визначення пріоритетних напрямів ефективного управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання. Залежність діяльності

підприємств від обсягу фінансового капіталу та його структури визначає рівень найбільш вагомих фінансових показників. Обрана структура капіталу впливає на його вартість та рівень фінансового ризику. Ефективна зміна структури капіталу є чинником збільшення віддачі на власний капітал, що виражається в перевищенні величини рентабельності власного капіталу над рентабельністю сукупних активів.

На сьогодні економічна теорія не може дати однозначної відповіді на питання щодо визначення оптимальної структури капіталу підприємств. Удосконалення вимагають застосування сучасних методологічних підходів до розвитку інструментів ризик-менеджменту підприємств та методів оптимізації з урахуванням показників фінансового левериджу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз літературних публікацій свідчить про великий інтерес вчених до проблеми регулювання та визначення оптимальної структури капіталу суб'єктів господарювання.

Проблеми формування структури капіталу підприємства досліджували як закордонні, так і провідні вітчизняні вчені. Започатковування теорії формування структури капіталу пов'язують з появою робіт М. Міллера і Ф. Модільяні, які вперше привернули увагу до позикового капіталу та можливості його впливу на очікувану прибутковість компанії. Подальшого розвитку теорія формування структури капіталу набула у роботах О. Бланка, Р. Брейли, Ю. Бріггема, Г. Марковіца, М. Міллера, Ф. Модільяні, Г.В. Савицької, Е. Хелферта, Дж. Ван Хорна, У. Шарпа, Дж. Стігліца та ін. Серед вітчизняних вчених — О.В. Ярш, А. Руденко-Сударєва, Є. Панченко, В.О. Подольська, О. Рогач, О. Сльозко та ін.

У своїх працях економісти акцентують увагу на оптимальному співвідношенні між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю суб'єкта господарювання. Разом з тим, багато аспектів проблеми оптимізації структури капіталу залишаються недостатньо дослідженими. Аналітичне оцінювання наукових джерел і світових публікацій на тему структури капіталу дозволяє зробити висновок про наявність багатьох напрямів, що потребують подальших досліджень. Недостатньо розробленою в сфері використання капіталу є система показників оцінювання ефективності структури капіталу підприємств в динамічних умовах глобального ринку.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження концептуальних методів регулювання та оптимізації структури капіталу підприємств, виявлення їх позитивних і негативних факторів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Джерелом коштів для функціонування та розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта є капітал, тому підвищується роль та значення системи регулювання структури капіталу.

Недостатня розробленість деяких проблем регулювання структури капіталу як елементу управління знижує ефективність управлінських рішень в області інвестиційної і фінансової політики. Слід зазначити, що управління капіталом передбачає встановлення необхідних структурних пропорцій між власною і позиковою частинами. Вони в значній мірі визначають умови ефективного функціонування підприємства і кінцеві результати його діяльності. Шляхом оптимізації співвідношення власного і по-

зикового капіталу забезпечується необхідний рівень рентабельності, стійка фінансова рівновага підприємства в процесі його розвитку, максимізація його ринкової вартості.

Нині не існує єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу, застосовуючи який підприємство визначало б оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом.

На думку І.О. Бланка, оптимальна структура капіталу становить таке співвідношення використання власних і позикових коштів за умови якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом стійкості компанії, тобто максимізується його ринкова вартість [1, с. 213].

В.О. Подольська та О.В. Ярш вважають, що оптимізація структури капіталу "таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю компанії" [10, с. 355].

Таким чином, оптимізація структури капіталу є важливим етапом стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю власного капіталу підприємства та вартістю коштів, залучених на основі повернення їх у майбутньому, за якого досягається максимальна ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Мета управління структурою капіталу — мінімізувати витрати на залучення довгострокових джерел фінансування і цим забезпечити власникам капіталу максимальну ринкову оцінку вкладених ними коштів.

Виходячи з того, що основною метою оптимізації структури капіталу є пошук оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом, можна сформулювати основні завдання оптимізації структури капіталу: формування необхідної структури капіталу, яка б забезпечила сталий розвиток компанії; забезпечення умов, за яких компанія отримуватиме максимальну суму прибутку.

На думку сучасних економістів [2], єдину ефективну структуру капіталу визначити неможливо. Однак можна визначити найбільш раціональне співвідношення показників капіталу, що розраховуються на підставі факторів впливу, ризиків та практичного досвіду, що максимально наблизить цільову структуру капіталу до оптимального його значення.

Регулювання структури капіталу на підприємстві доцільно здійснювати у двох напрямках: обґрунтування оптимальних пропорцій власного і позикового капіталу; залучення необхідних обсягів власного і позикового капіталу для досягнення цільової структури. Таким чином, процес регулювання структурою капіталу передбачає, в першу чергу, процес оптимізації цієї структури.

Методи регулювання структури капіталу підприємства в залежності від підходу до оптимізації можна класифікувати за наступними групами: нормативно-коефіцієнтні, однокритеріальні, багато критеріальні.

Нормативно-коефіцієнтні методи регулювання структури капіталу основані на використанні фінансових коефіцієнтів. Досить часто в економічній літературі і фінансовій практиці проблема оптимізації структури капіталу вирішується на базі пошуку такого співвідношення власного і позикового капіталу підприємства, за якого досягаються нормативні або еталонні величини фінансових коефіцієнтів. Еталонні пропорції розраховують, як правило, на базі тривалих статистичних спостережень як по відношенню до величини капіталу, так і іншим базовим показникам фінансової діяльності. При формуванні капіталу найчастіше використовують такі фінансові

Таблиця 1. Нормативно-коефіцієнтні методи регулювання структури капіталу

Назва	Характеристика	Обмеження
Коефіцієнт заборгованості	Відношення позикового капіталу до власного капіталу	$\frac{ПК}{ВК} < 1$ ПК – позиковий капітал, ВК – власний капітал
Коефіцієнт фінансової незалежності	Відношення власного капіталу до всього капіталу	$\frac{ВК}{А} \geq 0,5$ ВК – власний капітал, А – капітал
Середньогалузеве відношення позикового і власного капіталу	Відношення позикового капіталу до власного капіталу	$\frac{ПК}{ВК} \leq K_{галузі}$ ПК – позиковий капітал, ВК – власний капітал
Коефіцієнт боргового навантаження	Цільове відношення боргу і прибутку до амортизаційних відрахувань, процентів і оподаткування	$\frac{ПК}{ВК} \leq K_{галузі}$ ЕВІТДА – прибуток до амортизаційних відрахувань, процентів і оподаткування
Коефіцієнт покриття відсотків	Відношення прибутку до вирахування процентів за кредити і оподаткування до процентних платежів	$\frac{ПК}{ВК} \leq K_{галузі}$ ЕВІТ – прибуток до вирахування процентів і оподаткування, П – проценти за кредит

показники: коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт фінансової незалежності, середньогалузеве співвідношення позикового і власного капіталу, коефіцієнт боргового навантаження, коефіцієнт покриття відсотків (табл. 1).

При формуванні структури капіталу як орієнтир слід враховувати середньогалузеві значення коефіцієнтів, причому не тільки відповідної галузі вітчизняних підприємств, а й у світовому розрізі [14, с. 495]. Обмеження по середньогалузевому значенню співвідношення позикового і власного капіталу, припускає досягнення в стратегічному періоді цільової структури капіталу, яка склалася у підприємств-лідерів цієї галузі.

Нормативно-коефіцієнтні методи мають переваги і недоліки. Перевагою є простота й оперативність

розрахунків, а також можливість співставлення результатів діяльності різних підприємств завдяки стандартизованому вигляду одиниць виміру. Узагальнюючим недоліком нормативно-коефіцієнтних методів є статичність, і як наслідок, неможливість застосування для формування цільової структури капіталу при стратегічному моделюванні розвитку підприємства, тому що мають короткостроковий характер.

При використанні однокритеріальної групи методів регулювання структури капіталу оптимальні для підприємства пропорції між власним і позиковим капіталом досягаються шляхом максимізації або мінімізації конкретного показника. Прийнято виділяти три однокритеріальні методи оптимізації структури капіталу.

Таблиця 2. Методичні підходи щодо оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рентабельності

Підхід	Зміст	Критерій	Недоліки
Оцінка ефекту фінансового важелю	Максимізація рентабельності в результаті залучення позикового капіталу	ЕФВ → мах	Носить короткостроковий характер. Не враховує: - розділення позикового капіталу на довгостроковий і короткостроковий; - внутрішню структуру власного і позикового капіталу; - вартість власного капіталу; - інфляцію
Оцінка ефекту операційно-фінансового важелю	Оптимізації структури капіталу шляхом виявлення взаємозв'язку між показниками валового прибутку, витрат операційного і фінансового характеру і чистого прибутку	ЕОФВ → мах	Носить короткостроковий характер. Не враховує: - розділення позикового капіталу на довгостроковий і короткостроковий; - внутрішню структуру власного і позикового капіталу; - вартість власного капіталу; - інфляцію. Необхідні додаткові обмеження
ЕВІТ-EPS-підхід	Оптимізація структури капіталу шляхом виявлення такого співвідношення джерел фінансування діяльності компанії, яке дозволяє максимізувати показник «чистий прибуток на акцію» у порівнянні з очікуваним рівнем валового прибутку	EPS → мах	Носить короткостроковий характер. Розглядає альтернативні варіанти фінансування, не допускаючи їх комбінації. Максимізується значення EPS, а не ринкова вартість підприємства. Не враховує: - розділення позикового капіталу на довгостроковий і короткостроковий; - внутрішню структуру власного і позикового капіталу; - вартість власного капіталу; - інфляцію. Можна оцінити тільки альтернативні схеми фінансування

1) оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності;

2) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного і позиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості компанії;

3) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів компанії: необоротних активів, оборотних активів (з розбиттям їх на постійну і змінну частини).

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої рентабельності ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня рентабельності при різних структурах капіталу. Порівняльну характеристику декількох методичних підходів щодо оптимізації структури капіталу на основі критерію рентабельності наведено у таблиці 2.

В економічній літературі традиційно розглядають методичний підхід, який передбачає використання механізму фінансового важеля [1, с. 208; 13, с. 380; 7, с. 289; 5, с. 212; 6, с. 734]. Сутність фінансового важеля полягає в використанні підприємством позикового капіталу, який впливає на зміну фінансової рентабельності і дає йому можливість удержати додатковий прибуток на власний капітал. У методиці розрахунку ефекту фінансового важеля (ЕФВ) можна відокремити три основні складові: податковий коректор фінансового важеля; диференціал фінансового важеля, плече фінансового важеля. Виділення у методиці розрахунку ефекту фінансового важеля (ЕФВ) трьох основних складових (податковий коректор фінансового важеля, диференціал фінансового важеля, плече фінансового важеля) дозволяє цілеспрямовано керувати ефектом фінансового важеля у процесі фінансової діяльності. Головною умовою досягнення позитивного ефекту фінансового важеля є його диференціал. Цей ефект виявляється, коли рівень валового прибутку, що генерується активами підприємства, перевищує середній розмір відсотку за кредит, тобто коли диференціал фінансового важеля є позитивною величиною. Отже, чим більше позитивне значення диференціалу фінансового важеля, тим більшим буде його ефект. Плече фінансового левериджу є тим важелем, який мультиплікує позитивний або негативний ефект, що формується за рахунок відповідного значення його диференціалу. При позитивному значенні диференціалу будь-який приріст плеча фінансового левериджу буде викликати ще більший приріст фінансової рентабельності, а при негативному значенні диференціалу приріст плеча фінансового левериджу буде призводити до ще більшого зниження фінансової рентабельності. Податковий коректор фінансового важеля демонструє, в якому ступені виявляється ефект фінансового важеля у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку. Цей підхід має недоліки, які обмежують його застосування на практиці: відсутнє розділення позикового капіталу на довгостроковий і короткостроковий; з розгляду упускається внутрішня структура власного і позикового капіталу; власний капітал підприємства визнається безкоштовним і в розрахунок не береться; не враховується інфляція.

Деякі з науковців [13, с. 382, 7, с. 289; 5, с. 212; 6, с. 734] вважають доцільним у процесі оптимізації структури капіталу використання операційно-фінансового важеля, який синтезує такі показники, як розмір виручки, операційні та фінансові витрати, чистий прибуток. Такий підхід щодо оптимізації

структури капіталу за критерієм максимізації фінансової рентабельності дозволяє визначити ступінь операційного та фінансового ризику, і використовується для визначення сукупного ризику підприємства. При цьому на основі цього методу неможливо визначити співвідношення власного і позичкового капіталу.

Наступний методичний підхід до регулювання структури капіталу підприємства на основі критерію рентабельності ЕВІТ-EPS базується на оцінці впливу альтернативних варіантів фінансування на значення прибутку на акцію (EPS) [7, с. 783]. Оптимальною структурою капіталу виступає та, при якій досягається максимальний рівень чистого прибутку на акцію при мінімальному ризику перетворення прибутку до сплати відсотків і податків (ЕВІТ) у чистий прибуток на одну акцію (EPS). Ситуація, коли рівень чистого прибутку на акцію досягається при мінімальному фінансовому ризику, характеризується досягненням точки байдужості, в якій значення ЕВІТ відповідає максимальному значенню EPS при мінімальному значенні фінансового ризику, тобто чистий прибуток на акцію однаковий для варіанту, як з залученням позикових коштів, так і без нього, при використанні тільки власних коштів. Якщо підприємство буде нарощувати чистий прибуток на акцію за рахунок додаткового залучення виключно власних коштів, зростає виробничий ризик. З іншого боку, можна нарощувати розмір чистого прибутку на акцію, залучаючи додатково капітал за рахунок власних і позикових коштів в певних пропорціях. Перевага методу полягає в тому, що в якості незалежної величини використовується показник операційного прибутку (ЕВІТ), який не залежить від структури капіталу підприємства.

Розгляд та аналіз зазначених підходів формування структури капіталу на основі критерію фінансової рентабельності дозволяє виявити ряд недоліків, які обмежують їх застосування на практиці: відсутній поділ позикового капіталу на довгостроковий і короткостроковий; не аналізуються внутрішня структура власного та позичкового капіталу; не враховується вартість власного капіталу.

Оптимальною називається така структура капіталу, за якої досягається максимальна вартість підприємства на фінансовому ринку за мінімальної ціни капіталу. Фінансові менеджери завжди будуть прагнути залучити капітал за нижчою ціною і намагатися підвищити курс цінних паперів на фінансовому ринку.

Для визначення оптимальної структури капіталу використовується формула середньозваженої вартості капіталу (Weighted Average Cost of Capital — WACC) [18].

$$WACC = \frac{D}{V} (D * R_d)(1 - T) + \frac{E}{V} (R_e),$$

де $\frac{D}{V}$ — коефіцієнт боргу (боргового навантаження на капітал підприємства);

$\frac{E}{V}$ — частка власного капіталу у капіталі підприємства;

R_d — процентна ставка за боргом;

R_e — вартість акціонерного капіталу;

T — податкова ставка.

Формула використовується для визначення оптимізації структури капіталу в тих випадках, коли до складу капіталу вводиться борг. У випадку, коли джерела формування капіталу диференційовані (наприклад, фінансування проекту здійснюється за рахунок випуску нових акцій, боргових зобов'язань, нерозподіленого прибутку й інших джерел) — коефіцієнт WACC набуває вигляду:

Склад активів підприємства	Консервативний підхід	Компромісний підхід	Агресивний підхід
Змінні частини оборотних активів	КПК	КПК	КПК
Постійна частина оборотних активів			
Необоротні активи	ДПК+ВК	ДПК+ВК	ДПК+ВК

Рис. 1. Підходи до фінансування активів створеного підприємства

$$WACC = \sum_{i=1} W_i R_i,$$

де W_i — питома вага джерела у формуванні структури капіталу;

R_i — процентна ставка за джерелом.

Метод широко застосовується для визначення джерела фінансування капітальних вкладень в реальний капітал. У цьому випадку визначається ефективність майбутніх капітальних вкладень. Завдання фінансових менеджерів полягатиме в тому, щоб сформулювати таку структуру джерел, яка забезпечу-

вала б мінімальні витрати, тобто мінімальний процент за залученим капіталом.

Модель оптимізації структури капіталу за критерієм рівня фінансових ризиків передбачає диференційований вибір джерел фінансування різних складових активів компанії. При її застосуванні всі активи компанії розподіляються на три групи: необоротні активи; постійна частина оборотних активів, яка є незмінною частиною сукупного розміру оборотних активів, що не залежить від сезонних та інших коливань обсягу операційної діяльності,

Таблиця 3. Моделі визначення оптимальної структури капіталу підприємства

Модель	Сутність	Розрахунок	Переваги	Недоліки
За критерієм максимізації прогнозованої фінансової рентабельності	Базується на розрахунку ефекту фінансового левериджу: компанія зацікавлена в зростанні рентабельності активів і рентабельності власного капіталу		Дозволяє рахувати зростання вартості власного капіталу, визначити фінансову стійкість та ступінь фінансового ризику, використовується для визначення сукупного ризику підприємства	Відсутня можливість визначити співвідношення власного і позичкового капіталу
За критерієм мінімізації вартості капіталу	Заснований на попередній оцінці вартості власного та позичкового капіталу при різних умовах його залучення	$WACC = \sum_{i=1} W_i R_i$	Дозволяє вибрати найдешевше співвідношення між джерелами фінансування компанії	У формулі WACC не відображені галузеві і інші види ризиків. Складність при розрахунку WACC полягає в розрахунку ціни одиниці капіталу, одержаного з конкретного джерела фінансування
За критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків	Заснований на диференційованому виборі джерел фінансування складових частин активів компанії, в залежності від власного ставлення засновників та менеджменту до фінансових ризиків	Всі активи: необоротні і оборотні (постійні і змінні)	Дозволяє оптимізувати джерела фінансування капіталу компанії, визначити політику фінансування активів, визначити співвідношення між джерелами фінансування капіталу	Застосовується для визначення співвідношення лише між постійними джерелами фінансування (оборотними і необоротними активами), не розкриває співвідношення між власним і позичковим капіталом

не пов'язана з формуванням запасів сезонного зберігання, дострокового завезення та цільового призначення; змінна частина оборотних активів пов'язана із сезонним зростанням обсягу реалізації продукції, необхідністю формування в окремі періоди діяльності компанії товарних запасів сезонного зберігання, дострокового завезення й цільового призначення. У складі цієї змінної частини оборотних активів виокремлюють максимальну і середню потребу в них.

В економічній літературі виокремлюють три підходи до фінансування груп активів створеного підприємства (рис. 1).

При цьому КПК — короткостроковий позиковий капітал; ДПК — довгостроковий позиковий капітал; ВК — власний капітал. Залежно від поглядів засновників створеного підприємства обирається варіант фінансування активів. Цей метод дозволяє врахувати особливості кожного підприємства та погляди засновників.

Оптимальна структура капіталу буде залежати від обраної політики фінансування активів, яка включає:

а) консервативний підхід до фінансування активів — припускає, що за рахунок власного й довгострокового позикового капіталу мають фінансуватися необоротні активи, постійна частина оборотних активів і половина змінної частини оборотних активів. Друга половина змінної частини оборотних активів має фінансуватися за рахунок короткострокового позикового капіталу. Така модель фінансування активів забезпечує високий рівень фінансової стабільності компанії у процесі його розвитку;

б) помірний (або компромісний) підхід до фінансування активів припускає, що за рахунок власного й довгострокового позикового капіталу мають фінансуватися необоротні активи й постійна частина оборотних активів, у той час як за рахунок короткострокового позикового капіталу — весь обсяг змінної частини оборотних активів. Така модель фінансування активів забезпечує прийнятний рівень фінансової стабільності компанії;

в) агресивний підхід до фінансування активів припускає, що за рахунок власного й довгострокового позикового капіталу мають фінансуватися тільки необоротні активи, тоді як всі оборотні активи мають фінансуватися за рахунок короткострокового позикового капіталу (за принципом: поточні активи мають відповідати поточним зобов'язанням). Така модель фінансування активів створює серйозні проблеми в забезпеченні платоспроможності й фінансової стабільності компанії, хоча дає змогу здійснювати операційну діяльність із мінімальною потребою у власному капіталі.

Залежно від ставлення до фінансових ризиків власники або менеджери підприємства обирають один із розглянутих варіантів фінансування активів.

Висвітлені моделі оптимізації структури капіталу (табл. 3) дозволяють суттєво оптимізувати структуру капіталу та отримати ефект від використання кредитів. Розглянуті методи дають можливість врахувати різні критерії оптимізації структури капіталу і приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо фінансової політики компанії.

Існуючі методи оптимізації структури капіталу є неефективними, оскільки до уваги беруть лише один показник, у той час, як необхідно враховувати комплекс показників, які відображають результати діяльності підприємств.

Метод оптимізації цільової структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності дає можливість знай-

ти лише оптимальну величину ефекту фінансового важеля. Якщо використовувати тільки його, то аспект достатності власних засобів для нормального функціонування підприємства — її платоспроможність — може бути неприпустимо заниженою.

До підвищення фінансових ризиків призводить також і мінімізація середньозваженої вартості капіталу. Як і в попередньому методі, передбачається зростання питомої ваги позикових коштів, вартість яких переважно нижча за вартість власного капіталу. На противагу цим двом методам мінімізація рівня фінансових ризиків має на меті підвищення фінансової стійкості компанії і незалежності від зовнішніх джерел фінансування, але не створює передумов для подальшого розвитку.

Таким чином, кожна методика оптимізації структури капіталу потребує подальшого дослідження й удосконалення, оскільки результати аналізу можуть давати суперечливі дані.

Основними недоліками розглянутих однокритеріальних методів регулювання структури капіталу є те, що вони враховують обмежену кількість факторів. У сучасній науці не припиняються спроби знайти найбільш ефективний метод оптимізації щодо досягнення оптимальності співвідношення структурних елементів капіталу підприємств, які ґрунтуються на додержанні вимог відразу декількох критеріїв оптимізації.

Деякі з науковців вважають за необхідне максимізацію рівня рентабельності поряд з рівнем фінансової стійкості [8; 12 с. 165], однак, враховуючи протилежність наслідків використання цих методів, забезпечення найбільш ефективною пропорційності між ними є майже недосяжним у практичній площині. Інша група економістів пропонує послідовне використання усіх трьох методів і формування показника цільової структури капіталу з урахуванням їх граничних значень [14, с. 205], що також є трудомістким процесом і не дає однозначної відповіді. Існують також думки з приводу доповнення зазначених методів показниками кредитоспроможності і платоспроможності, левериджу в майновій структурі капіталу [6, с. 74]. Є спроби розробки комплексного інтегрального показника цільової структури капіталу з урахуванням галузевої приналежності підприємства [4, с. 108].

Найбільш раціональним щодо досягнення оптимального співвідношення структурних елементів капіталу підприємства може бути метод, в основі якого відбувається одночасна максимізація зростання рентабельності власного капіталу і рівня фінансової стійкості. Тобто за цим підходом будуть конкретизовані послідовні кроки формування оптимальної структури капіталу за критерієм збереження або забезпечення фінансової стійкості компанії, а також здійснюватимуться прогностичні розрахунки рентабельності власного капіталу компанії.

Також у процесі оптимізації структури капіталу доцільним є використання виробничо-фінансового левериджу, який синтезує такі показники, як розмір виручки, виробничі і фінансові видатки, а також чистий прибуток.

Практичне значення такого підходу полягає в тому, що на основі одночасного урахування виробничих і фінансових ризиків компанії, а також індивідуальних особливостей його діяльності, існує можливість цілеспрямованого управління структурою капіталу задля забезпечення його фінансової безпеки.

ВИСНОВКИ

Завданням успішного розвитку підприємств виступає якісне управління їх капіталом. При цьому

обґрунтування його оптимальної величини відповідно до обсягу, структури і змісту виробничої діяльності, вибір раціонального способу його нарощування, урахування вартості і ризиків забезпечує стійкий розвиток підприємства. Ефективність управління капіталом значною мірою залежить від вибору методів та методичних підходів до оптимізації та формуванні структури капіталу. Ці методи можна диференціювати в залежності від підходу до оптимізації на наступні групи: нормативно-коєфіцієнтні, однокритеріальні, багатокритеріальні. В плані практичного впровадження та отримання достовірних даних для регулювання структури капіталу найбільш придатними є нормативно-коєфіцієнтні методи та багатокритеріальні методи, які основані на розрахунку комплексного інтегрального показника.

Оптимізація структури капіталу — це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю власного капіталу підприємства та вартістю коштів, залучених на основі повернення їх у майбутньому, за якого досягається максимальна ефективність діяльності компанії. У процесі оптимізації структури капіталу необхідно враховувати кінцевий результат діяльності підприємства, тобто фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. Оптимальне співвідношення між власним і позичковим капіталом визначається для кожного підприємства індивідуально в залежності від його особливостей. Під час розрахунку оптимального співвідношення власного та позичкового капіталу необхідно враховувати не тільки вже відпрацьовані методи оптимізації структури капіталу, але й показники резерву капіталу, рентабельності капіталу та кредитоспроможності підприємства.

У разі використання підприємством позикових засобів фінансування, плата за які постійна, варто застосовувати фінансовий левеїдж. За рахунок позичкового капіталу підприємство підвищує ефективність використання власного капіталу. Високий фінансовий левеїдж вказує на високий рівень ризику, що може призвести до банкрутства.

Найбільш раціональним щодо досягнення оптимального співвідношення структурних елементів капіталу компанії може бути метод, в основі якого відбувається одночасна максимізація зростання рентабельності власного капіталу і рівня фінансової стійкості. Мають бути конкретизовані послідовні кроки формування оптимальної структури капіталу за критерієм забезпечення фінансової стійкості компанії, прогнозованої рентабельності власного капіталу.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. — 521 с.
2. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент: 10-е изд. / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. — СПб.: 2009. — 960 с.
3. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента / Дж. Ван Хорн, М. Джон, Вахович мл.; [пер. с англ.] — 12 изд. — М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2008. — С. 1232.
4. Івко А.В. Комплексний показник оптимальної цільової структури капіталу підприємства / А.В. Івко // Європейський вектор економічного розвитку. — 2011. — № 2 (11). — С. 105—110.
5. Калініченко З.Д. Використання методу левеїджу в управлінні структурою прибутку й капіталу / З.Д. Калініченко // Економічний аналіз. — 2008. — № 2 (18). — С. 212—214.

6. Квасницька Р.С. Інструментарій та методи оптимізації цільової структури капіталу підприємства / Р.С. Квасницька // Економіст. — 2005. — № 5. — С. 73—75.

7. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. — 2-ге вид. перероб і доп. — К.: Знання, 2005. — 485 с.

8. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: монографія / Л.А. Костирко. — Луганськ: Вид-во "Ноулідж", 2012. — 474 с.

9. Макаренко М.І. Сутнісно-структурна визначеність механізму регулювання державного боргу / М.І. Макаренко, В.Ю. Дудченко // Вісник СумДУ. — 2006. — № 7 (91). — С. 68—75.

10. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. — К.: Центр навч. л-ри, 2007. — 488 с.

11. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Н. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.

12. Семенов Г.А. Оптимізація структури капіталу підприємства / Г.А. Семенов, А.В. Пелешко // Держава та регіони. — 2010. — № 4. — С. 164—169.

13. Теплова Т.В. Корпоративные финансы / Т.В. Теплова. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 655 с.

14. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О.О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.

References:

1. Blank, Y. A. (2007), *Fynansovyy menedzhment [Finance management]*, 2nd ed, El'ha, Nyka-Tsentr, Kyiv, Ukraine.
2. Brykhkem, Yu. and Erkhhardt, M. (2009), *Fynansovyy menedzhment [Finance management]*, 10th ed, St.Petersburg, Russia.
3. Khorn, Van Dzh. (2008), *Osnovy fynansovoho menedzhmenta [Fundamentals of Financial Management]*, 12th ed., Y.D. Vyl'iams, St.Petersburg, Russia.
4. Ivko, A.V. (2011), "Complex measure of optimal capital structure", *Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku*, vol. 2 (11), pp.105—110.
5. Kalinichenko, Z. D. (2008), "Using leverage method in managing earnings and capital structure", *Ekonomichnyj analiz*, vol. 2(18), pp. 212—214.
6. Kvasnyts'ka, P. C. (2005), "Instruments and methods of optimizing target capital structure", *Ekonomist*, vol. 5, pp. 73—75.
7. Kovalenko, L.O. (2005), *Finansovyy menedzhment [Financial management]*, Znannia, Kyiv, Ukraine.
8. Koshyrko, L. A. (2012), *Finansovyy mekhanizm staloho rozvytku pidpriemstv: stratehichni oriyentury, systemy zabezpechennia, adaptatsiia: monohrafiia [The mechanism of the stable development financial strategy of an enterprise: methodology and organization]*, Noulidzh, Luhans'k, Ukraine.
9. Makarenko, M. I. (2006), "Defining structural predetermination of state debt regulation mechanism", *Visnyk SumDU*, vol. 7 (91), pp. 68—75.
10. Podol's'ka, V. O. (2007), *Finansovyy analiz [Financial analysis]*, Tsentr navch., Kyiv, Ukraine.
11. Rajzberh, B.A. (2007), *Sovremennyj ekonomycheskyj slovar' [Modern Economical Dictionary]*, 5th ed., YNFRA-M, Moscow, Russia.
12. Semenov, H. A. and Peleshko, A.V. (2010), "Optimizing capital structure of a company", *Derzhava ta rehiony*, vol. 4, pp. 164—169.
13. Teplova, T.V. (2013), *Korporatyvnye fynansy [Corporate finance]*, Yzdatel'stvo Yurajt, Moscow, Russia.
14. Tereschenko, O.O. (2003), *Finansova diial'nist' sub'iektiv hospodariuvannia [Financial activity entities]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2017 р.

О. Ю. Красовська,

к. е. н., доцент кафедри міжнародного маркетингу, Університет імені Альфреда Нобеля

ОСНОВНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВИДІВ МАРКЕТИНГОВИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

О. Krasovska,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of department

of the international marketing of Alfred Nobel University in Dnipro, Ukraine

MAIN SCIENTIFIC APPROACHES TO DEFINING THE MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

У статті розглянуто види маркетингових активів підприємства. Зроблено висновок, що дослідники по-різному підходять до ідентифікації видів маркетингових активів, однак вони сходяться на думці що до маркетингових активів підприємства обов'язково необхідно включати такі два важливі види, як бренд та марочний капітал.

Визначено, що бренд надзвичайно дієвий маркетинговий актив при реалізації продукції на ринку, адже його завдання — створити та виокремити у свідомості потенційних покупців ключові відмінності товару або послуги, а також сформувати імідж компанії. У економічно розвинутих країнах відомий бренд може стати не тільки засобом впливу на споживача, але й давати змогу компаніям чинити вплив на економічний і політичний стан у країні.

Марочний капітал — це складна економічна категорія, яка виражає соціально-економічні відносини між суб'єктами економічних інтересів (виробниками, посередниками, споживачами) з приводу відтворення товарів, що володіють здатністю створювати додаткову вартість на основі позитивних суб'єктивних переконань споживачів. До марочного капіталу, в такому контексті, варто віднести назву, логотип, девіз, філософію підприємства, місію компанії, стратегію та т. п.

Отже, проаналізувавши основні підходи до визначення та трактування видів маркетингових активів, можна зробити висновок, що ряд перелічених вище особливостей може стосуватись не лише марочного капіталу як окремого різновиду маркетингових активів, а й самого феномену маркетингових активів загалом, адже, по суті, більшість видів маркетингових активів мають у своїй основі створення унікальності, неповторності та привабливості.

The article deals with the types of marketing assets of the enterprise. It has been concluded that researchers have different approaches to the identification of the types of marketing assets, but they agree that marketing assets of an enterprise necessarily need to include two important types, such as brand and brand capital.

It's been determined that the brand is an extremely effective marketing asset for the sales of products in the market, because its task is to create and distinguish in the minds of potential buyers the key differences in the product or service, as well as to form the company's image. In economically developed countries a well-known brand can become not only means of influencing the consumer, but also enable companies to influence the economic and political situation in the country.

Brand capital is a complex economic category that expresses socio-economic relations between the entities of economic interests (producers, intermediaries, consumers) in terms of the reproduction of goods able to create added value on the basis of positive subjective believes of the consumers. The brand capital, in this context, shall include the name, the logo, the motto, the philosophy of the company, the company's mission, the strategy, etc.

Consequently, after analyzing the main approaches to the definition and interpretation of the types of marketing assets, it can be concluded that a number of the above features may apply not only to the brand capital as a variety of marketing assets, but also to the phenomenon of marketing assets in general, since, in essence, most types of marketing assets are based on the creation of uniqueness, originality and attractiveness.

Ключові слова: маркетингові активи, бренд, марочний капітал, види, підприємство.

Key words: marketing assets, brand, brand capital, types, enterprise.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Зважаючи на стрімкий розвиток сучасних товарних ринків, турбулентність і кризовість глобальних процесів, визначним моментом стратегії підприємств зокрема і маркетинг-менеджменту загалом є успішне формування маркетингових інтелектуальних активів, коректне управління якими забезпечує побудову брендіваних товарів і компаній і створення стійкого іміджу окремої держави. Зазначимо, що останніми роками актуальність проблеми все більш зростає, що доводить теоретичну і практичну значущість дослідження методів оцінки маркетинговими активами у складі нематеріальних активів промислових підприємств.

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми класифікації маркетингових активів досліджують такі сучасні вітчизняні і зарубіжні науковці, як

Євтушенко Г., Калініченко М., Компанцев М., Піняк І., Солюшняк Н., Фомішина В., Циганкова Т., Черкаський І. та інші. Однак, через зміни у законодавстві України питання ідентифікації маркетингових активів на підприємствах потребує подальшого опрацювання.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження полягає в аналізі сучасних науково-методологічних підходів стосовно видів маркетингових активів підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

При дослідженні маркетингових активів підприємства важливим є не лише формулювання визначення, а й правильна ідентифікація видів маркетингових активів. На сьогодні існує досить багато підходів до визначення основних видів маркетингових активів.

Так, австрійські дослідники Г. Мюльбахер та Дж. Фагі зазначають, що типові маркетингові активи включають назву компанії та репутацію, відносини з клієнтами, дистрибутивну мережу, відносини з ключовими постачальниками, знання ринку, інформаційні системи, бази даних клієнтів, правові патенти та авторські права, а також альянси, які можуть забезпечити доступ до нових ринків, нових технологій та додаткових управлінських ресурсів [1, с. 3]. Таким чином, ці науковці розглядають одразу декілька аспектів — сприйняття компанії, інформаційні ресурси та можливості на ринку.

Більш детально визначенням видів маркетингових активів займається М. Компанцев. Він зокрема вказує, що найчастіше до нематеріальних маркетингових активів відносять: знання ринку (створення баз даних і знань, проведення маркетингових досліджень тощо); торговельні марки; взаємини із клієнтами й споживчу лояльність (наявність CRM-системи, ефективність програм формування лояльності тощо); імідж компанії (у споживачів, бізнес-партнерів, держави); стратегічні відносини компанії з партнерами по каналах розподілу; формалізовану маркетингову стратегію; наявність ефективних бізнес-процесів, стандартів і процедур маркетингового контролю й оцінки ефективності маркетингу [2, с. 513]. Цей же автор розглядає й дещо інше бачення основних видів маркетингових активів підприємства. За цим підходом, серед видів маркетингових активів варто зазначити споживчу лояльність (споживчу прихильність та близькість відносин із споживачами); маркетингову стратегію (цільовий ринок, альянси, відмінні переваги); репутацію компанії (імідж компанії, репутацію її керівників); знання ринків (знання товару, споживачів, база даних клієнтів); бренди (товарні та фірмові марки).

Дж. Ромеро до переліку видів маркетингових активів включає маркетингові можливості, вартість бренду, лояльність споживачів, клієнтську базу, та торгові націнки [3, с. 599]. У даному випадку можна так звану "вартість бренду" ототожнити деякою мірою з гудвілом, тобто сумою, на яку ринкова вартість підприємства перевищує балансову вартість його чистих активів.

Таким чином, бачимо, що дослідники намагаються максимально зменшувати перелік видів маркетингових активів для спрощення подальшого аналізу. Однак при цьому дослідженні важливим є охоплення максимально можливою кількістю видів маркетингових активів. Із цієї метою варто звернутись до праці М. Калиниченко, яка вважає, що для розробки ефективної маркетингової стратегії необхідно розглянути весь можливий вибір видів маркетингових активів. Автор зокрема виділяє близько десяти таких видів [4, с. 127]. Отже, М. Калиниченко розглядає такі види маркетингових активів: бренд (унікальність товарів та послуг; вартість бренду), відносини зі споживачами та їх лояльність (програма формування та підтримки лояльності споживачів; програма моніторингу лояльності споживачів; корпоративні маркетингові стандарти обслуговування споживачів), формалізована маркетингова стратегія (формалізовані корпоративна та функціональна маркетингові стратегії; маркетингові плани (стратегічний та тактичний), репутація (сукупність вражень (позитивних/негативних) у заінтересованих сторін за певний період часу; відомість підприємства серед партнерів, публічність; наявність програм для покращення репутації підприємства), маркетингові інформаційні системи (технології проведення маркетингових досліджень; накопичені бази маркетингової інформації; банк моделей для обґрунтування управлінських рішень), лояльність заінтересованих сторін (стейкхолдерів) (програми моніторингу лояльності заінтересованих сторін; регламенти співпраці з партнерами; програми співпраці заінтересованими сторонами; програми формування та підтримки лояльності заінтересованих сторін), формалізована корпоративна культура (кодекс корпоративної культури; кодекс маркетингової культури, який побудовано на спільності цілей, принципів і цінностей підприємства, його персоналу та споживачів), лояльність персоналу (програми моніторингу лояльності персоналу; програми покращення якості трудового життя; програми підвищення задоволеності працюю та лояльності працівників), корпоративна соціальна відповідальність бізнесу (формалізована стратегія корпоративної соціальної відповідальності; програми соціальної відповідальності перед суспільством, споживачами, персоналом тощо). Отже, бачимо, наскільки широким може бути асортимент видів маркетингових активів.

Проте, самого їх розгляду недостатньо, адже при проведеному дослідженні варто враховувати також і прикладну складову, тобто яким чином компанія може нарощувати ці активи та використовувати їх і отримувати від цього дохід.

Дослідженням даного питання займається І. Піняк. У своїй статті вона не лише окреслює ключові види маркетингових активів, а й розглядає заходи, які допоможуть фірмі їх розвивати. Отже, за І. Піняк, до маркетингових активів слід відносити імідж компанії та її репутацію, торгову марку, бренд, канали розповсюдження, а також так звані клієнтські і партнерські активи [5, с. 253]. Щодо заходів, то підвищити імідж компанії допоможуть реклама і пропаганда, громадські акції, участь у виставках та ярмарках, постійне спостереження за зворотною реакцією у вигляді опитувань та анкетувань, мотивація спеціалістів, що займаються формуванням й підтримкою іміджу компанії, післяпродажний сервіс, встановлення зв'язку із зовнішніми контактними аудиторіями. Для розвитку та популяризації бренду підприємства автор радить здійснювати витрати з метою забезпечення диференціації продукції, а також сегментації ринку шляхом досліджень споживача; ініціювати заходи з формування образу продукції та компанії у свідомості споживача (бренд-іміджу); виділення коштів на взаємодію та забезпечення комунікацій зі споживачами, на індивідуалізацію продукції, підприємства, на підтримку унікальності. Для формування ж так званих клієнтських і партнерських активів автор радить активно застосовувати мережу Інтернет, а також локальну мережу, різноманітні бази даних та багато інших видів програмних забезпечень, стимулювати (у тому числі й фінансово) працівників, які відповідають за збір та обробку інформації та даних про споживачів, конкурентів, партнерів та інших агентів ринку, співпрацювати з компаніями, професійна спеціалізація яких полягає в пошуку та передачі конкретної інформації, а також організувати та забезпечувати діяльність системи моніторингу витоку секретної інформації про компанію.

Н. Соломянюк вважає маркетингові активи такими, що забезпечують доходи майбутніх періодів, і відносить до їх складу брендинг, позиціонування, трейд-маркетинг, веб-сайти, блоги, соціальну рекламу, відео-контент і т. п. [34, с. 55]. Таким чином, цей автор зосереджує увагу на інноваційному аспекті маркетингу та використанні інформаційно-комунікаційних технологій при налагодженні відносин із потенційними споживачами.

Згідно з підходом Р. Пономаренка, враховуючи широкий спектр наукових поглядів на проблему ідентифікації ключових маркетингових активів, об'єктивною необхідністю є формування єдиного підходу, який надасть можливість уніфікувати досвід провідних дослідників. Таким чином, можна визначити 8 ключових груп маркетингових активів, кожна з яких абсорбувала більш деталізовані елементи зазначених концепцій. Серед них: бренд, лояльність споживачів, репутація компанії, мережеві активи, внутрішній маркетинг, маркетингова інформаційна система (МІС), маркетингова стратегія та маркетингові інновації [6, с. 82]. Якщо розкривати сутність кожного з маркетингових активів, то, на думку колективу американських дослідників на чолі з П.Р. Гемблом, бренд являє собою суму всіх уявлень та асоціацій, пов'язаних з певною компанією чи продуктом, що сформувалися у свідомості споживача. Споживча лояльність — це стійка система взаємовідносин зі споживачем, що формується на основі його позитивного ставлення до бренду або компанії в цілому та виражається в усталеній формі поведінки, пов'язаної з регулярним споживанням товару чи послуги компанії. Згідно з визначенням, запропонованим Financial Times (FTLexicon), репутація є сукупністю колективних суджень, зокрема її стейкхолдерів, про діяльність компанії, заснованих на оцінці її впливу на фінансове, соціальне та екологічне середовище діяльності протягом усього життєвого циклу компанії. Мережеві активи — це договірна система взаємовідносин з контрагентами компанії з приводу отримання спільного доступу сторін до нових знань, технологій та ринків для виконання завдань та досягнення цілей, що приносять їм взаємну вигоду. Як зазначає Ф. Котлер, стратегічне планування — це процес створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями компанії, її потенційними можливостями та шансами в сфері маркетингу. Концепція внутрішнього маркетингу передбачає позиціонування власних співробітників як "внутрішніх клієнтів", яких необхідно переконувати та надихати влас-

ними корпоративними цінностями та товарами не менше ніж її "зовнішніх клієнтів".

Цікавим є дослідження Т. Циганкової, яка у своїй праці визнає, що ідеологом та архітектором майбутнього аналітичного каркасу для формування оптимального набору маркетингових активів послужила праця К. Лавлока "Маркетинг послуг" і запропонована модель 8Р, яку він метафорично представив, як "гоночного човна для греблі". Наголошуючи цим на тому, що для максимізації ефективності діяльності компанії кожен із гребців (котрі уособлюють 8 стратегічних змінних запропонованої моделі інтегрованого менеджменту) повинні "гребти в унісон", слідуючи за вказівками рульового, який сидить на кормі (тобто, маркетинг-менеджера) та направляє човен, регулює ритм, мотивує команду та слідкує за човнами конкурентів" [7, с. 83]. Такий образний опис досконало передає взаємозв'язок між окремими видами маркетингових активів, адже без урахування цього взаємозв'язку та при холістичному використанні окремих видів можна досягти або протилежного ефекту, або взагалі не досягти нічого, оскільки дія та вплив одних активів можуть просто "перекриватись" впливом інших активів і, як наслідок, результат може бути "нульовим" при значних витратах ресурсів компанії.

Так, аналогічно до концепції К. Лавлока та враховуючи класифікаційні підходи зазначених вище авторів, нами була агрегована восьмиелементна інтегрована система маркетингових активів, котра об'єднує два умовні вектори. Так, бренд, лояльність споживачів, репутація компанії та мережева кооперация являють собою "С-вектор", а відповідно — маркетингова стратегія, внутрішній маркетинг, маркетингова інформаційна система і маркетинг інновацій являють собою елементи "Р-вектора" [7, с. 81]. Безумовно, відсутність будь-якого з них не передбачає крах системи в цілому, однак неврахування можливості використання даних активів у діяльності міжнародних компаній та в їх стратегічному розвитку може призвести до очевидних наслідків — взяття неправильного курсу або ж програш суперникам у конкурентній боротьбі.

Взагалі, бренд вважається надзвичайно дієвим маркетинговим активом при реалізації продукції на ринку, адже його завдання — створити та виокремити у свідомості потенційних покупців ключові відмінності товару або послуги, а також сформувати імідж компанії. У економічно розвинутих країнах відомий бренд може стати не тільки засобом впливу на споживача, але й давати змогу компаніям чинити вплив на економічний і політичний стан у країні.

Перше правове трактування поняття "бренд", яке й дотепер застосовується в більшості країн світу, було сформульоване Національною асоціацією маркетингу Сполучених Штатів Америки, яку було створено ще в 1937 році. Таке визначення є наступним: "бренд — це ім'я, термін, знак, символ, дизайн або комбінація всього цього, що призначено для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців, а також для відмінності товарів чи послуг від товарів або послуг конкурентів" [8, с. 289]. Тобто це не пов'язано з функціональними характеристиками товару, який і без брендів може задовольнити потреби споживача, однак за умов, коли на ринку багато виробників, які пропонують подібну за функціональними характеристиками продукцію, а споживач може вільно обирати ту, яка йому до вподоби, бренд починає відігравати одну з ключових ролей при забезпеченні доходів підприємства.

Не даремно Н. Листопадава наголошує, що формування бренду є тривалим творчим процесом, що передбачає ідеологію просування бренду, його текстовий і візуальний дизайн, пакування товару, розміщення примірників, стимулювання збуту, роботу у точках продажу, тобто увесь арсенал засобів маркетингового впливу на споживачів [9, с. 22]. Тобто, згідно з даним автором, матеріальною основою бренду є сам товар, що характеризується певними фізичними параметрами, які забезпечують його якість. Ідеологічною ж основою є ідея і асоціація бренду, а його інформаційним простором — інформація і заходи її передачі.

Детальним дослідженням феномену бренду займаються І. Черкаський та В. Пазок. Вони зокрема формулюють таке визначення бренду: бренд є ідеєю фірми, що відображена у зовнішніх атрибутах: логотипі, фірмовому стилі, слогані, корпоративній культурі, іміджеві та ін., а також інформаційному образі, що створюється у свідомості споживачів і надалі визначає їх поведінку [10, с. 33].

Група дослідників у складі С. Лоурейро, Е. Сарменто та Г. Беллего вважає, що при розгляді такого маркетингового активу, як бренд, необхідно зосередитись на трьох ключових аспектах — звикання до бренду (brand attachment), репутація бренду (brand reputation) та лояльність до бренду (brand loyalty) [11, с. 4]. Зокрема звикання веде до сильної прихильності і може впливати на любов і вірність, коли зв'язки дуже сильні; отже, це те, що робить покупців справді лояльними.

Дослідники з різних галузей вважають, що клієнти можуть мати звикання до подарунків, місця проживання, брендів та інших видів улюблених об'єктів. Таким чином, автори стверджують, що клієнти можуть бути прив'язані до бренду настільки, що бренд стає частиною їх повсякденного життя, продовженням їх самих. Зв'язок бренду з клієнтом, його індивідуальністю або самореалізацією є центральним елементом побудови емоційної прихильності.

Репутація бренду описується як зовнішній ключ, тобто атрибут, пов'язаний з продуктом, але не фізичний склад продукту. Репутація бренду постійно розвивається, і це в основному зумовлюється потоком інформації від одного користувача до іншого. Репутація втілює загальну оцінку компанії в очах працівників, клієнтів, постачальників, дистриб'юторів, конкурентів та громадськості. Таким чином, фірми конкурують за репутацію бренду, знаючи, що ті, хто має сильну репутацію на своєму ринку, можуть встановлювати найвищі ціни продажу, тим самим бути більш потужними, ніж конкуренти.

Концепція лояльності до бренду вважалась важливим питанням в маркетинговій літературі зонайменше протягом чотирьох десятиліть, і більшість дослідників погоджуються, що лояльність до бренду може генерувати такі переваги, як зменшення маркетингових витрат, позитивні відгуки, прибутковість бізнесу, більшу частку та конкурентну перевагу на ринку. Ці позитивні результати лояльності до бренду, наведені вище, ясно показують нам, наскільки важливим може бути вплив лояльності до бренду.

Тому Хан і Махмуд запропонували визначення, яке відобразило ці позитивні результати, зазначивши: "Лояльність до бренду може бути визначена як безумовну відданість споживача та міцний зв'язок з брендом, який, ймовірно, не буде розірваний за нормальних обставин" [12, с. 33]. Більшість дослідників та інших практиків-маркетологів погоджуються, що лояльність до бренду може бути або дійсною, або хибною. Помилкова лояльність обумовлена ситуативними обставинами такими, як ціна та зручність, тоді як справжня лояльність до бренду обумовлена деякими показниками попередньої психологічної прихильності клієнта до бренду.

Вплив лояльності до бренду на обсяг продажу ретельно дослідив Х. Амегбе. Як зазначає дослідник, побудова міцного бренду позитивно впливає на дохідність компанії через вплив на реакцію споживачів на бренди. У своєму дослідженні Х. Амегбе розглядає три такі споживчі реакції: готовність платити преміальну ціну, ставлення до розширення та пріоритетність бренду [13, с. 55]. Готовність платити премію цін відображає суму, яку споживач готовий платити за бренд у порівнянні з іншими брендами, що пропонують подібні переваги. Автор вказує на те, що вартість бренду помітно впливає на бажання споживачів платити преміальну ціну. Ефективність бренду робить споживачів менш чутливими до зростання цін, а також більш готовими платити більш високу ціну, оскільки вони сприймають певну унікальну цінність у брендів, яку жодна інша альтернатива не може забезпечити.

Фірма з розвиненішим брендом може також легше розширюватись. Однією з основних причин є те, що запуск нового продукту під відомим брендом викликає у споживачів прихильність та довіру, що позитивно впливає на їхнє ставлення до розширення, навіть якщо у них немає досконалих знань про новий продукт. Надійна підтримка передачі знань та впливу від материнської марки до нового проекту виправдовує ключову роль, яку відіграє бренд при оцінці споживачами розширення підприємства.

Цінність бренду також позитивно впливає на пріоритетність брендів у очах споживачів. Х. Амегбе показує, що сильні бренди отримують переважні оцінки, а також вищі загальні переваги. Точно так само клієнти, які вбачають більшу цінність у брендів, частіше купують його.

Окрім бренду, важливу увагу варто також приділити такому виду маркетингових активів, як марочний капітал. Так, Г. Євтушенко визначає марочний капітал як складну

економічну категорію, що виражає соціально-економічні відносини між суб'єктами економічних інтересів (виробниками, посередниками, споживачами) з приводу відтворення товарів, що володіють здатністю створювати додаткову вартість на основі позитивних суб'єктивних переконань споживачів [14, с. 353]. До марочного капіталу, в даному контексті, варто віднести назву, логотип, девіз, філософію підприємства, місію компанії, стратегію та т. п. Як визначає А. Ковалевська, марочний капітал є доданою вартістю, якою торговельна марка наділяє товар. Така вартість може бути виражена в тому, як міркують споживачі, відчують та діють стосовно марки. Тобто за такого підходу марочний капітал полягає, найперше, у суб'єктивному сприйнятті товару споживачами.

ВИСНОВКИ

Отже, проаналізувавши основні підходи до визначення та трактування видів маркетингових активів, можна зробити висновок, що ряд перелічених вище особливостей може стосуватись не лише марочного капіталу як окремого різновиду маркетингових активів, а й самого феномену маркетингових активів загалом, адже, по суті, більшість видів маркетингових активів мають у своїй основі створення унікальності, неповторності та привабливості.

Література:

1. Cadogan John, Muhlbacher Hans, Fahy John TOWARDS A MEASURE OF MARKETING RESOURCE // Innsbruck University Paper. — 2015. — Режим доступу: https://www.researchgate.net/profile/John_Cadogan/publication/40499272_Towards_a_measure_of_marketing_resource_styles/links/00b7d52b6afc460e55000000/Towards-a-measure-of-marketing-resource-styles.pdf
2. Компанцев М.С. Клієнтський капітал як маркетинговий актив / М.С. Компанцев // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2010. — Вип. 2. — С. 512—519. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2010_2_78
3. Jaime Romero, Maria J. Yague Marketing assets: Relating brand equity and customer equity // Intangible Capital. — 2016. — № 12 (2). — Р. 591—618. — Режим доступу: <https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/87882/Jaime%20Romero.pdf>
4. Калініченко М. Інтеграція концепції управління маркетинговими активами в загальну систему маркетингового управління підприємством // Проблеми розвитку внешне-економічних зв'язей і привлечення іноземних інвестицій: регіональний аспект, [S.l.], v. 2, p. 126—132, jan. 2013. ISSN 1991-3524. — Режим доступу: <http://jprfd.donnu.edu.ua/article/view/1953/1986>
5. Піняк І., Бурліцька О. Маркетингові інтелектуальні активи: підходи до оцінки [Електронний ресурс] / І. Піняк, О. Бурліцька // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 2 (7). — С. 250—256. — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12pildpo.pdf>
6. Соломянюк Н.М. Концептуальні принципи формування витрат на маркетинг / Н.М. Соломянюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. — 2014. — Вип. 5 (3). — С. 53—56.
7. Циганкова Т. Ключові детермінанти управління маркетинговими активами глобальних компаній / Т. Циганкова, Р. Пономаренко // Міжнародна економічна політика. — 2016. — № 2. — С. 76—98.
8. Фомішина В.М. Трансформація складових класичного "комплексу маркетингу підприємства" у сучасний "комплекс маркетингу споживача" / В.М. Фомішина, Н.Є. Федорова // Науковий вісник НЛТУ України. — 2015. — Вип. 25.2. — С. 288—293.
9. Листопадава Н.С. Формування концепції бренду / Н.С. Листопадава // Управління розвитком. — 2014. — № 1. — С. 21—23.
10. Черкаський І.Б. Бренд як маркетинговий інструмент просування продукції на ринок [Електронний ресурс] / І.Б. Черкаський, В.А. Пазюк // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. — 2013. — № 4. — С. 32—40. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2013_4_5
11. Sandra Maria Correia Loureiro, Eduardo Moraes Sarmiento, Goulwen Le Bellego The effect of corporate brand reputation on brand attachment and brand loyalty: Automobile sector // Cogent Business & Management (2017). — 2017. —

Режим доступу: <https://www.cogentoa.com/article/10.1080/23311975.2017.1360031.pdf>

12. Khan M. A., & Mahmood Z. Impact of brand loyalty factors on brand equity // International Journal of Academics Research. — 4. — 33—37. — 2012. Retrieved from <https://connection.ebscohost.com/c/articles/80229663/impact-brand-loyalty-factors-brand-equity>

13. Amegbe Hayford The Influence of Customer Based Brand Equity on Consumer Responses // Trendy v podnikani. — 6 (1), 53—63. — 2016. — Режим доступу: <https://www.dfek.zcu.cz/tvp/doc/akt/1-2016-clanek-6.pdf>

14. Євтушенко Г.В. Модель управління марочним капіталом підприємства / Г.В. Євтушенко // Бізнес-Інформ. — 2013. — № 5. — С. 351—356.

References:

1. Cadogan, J. Muhlbacher, H. and Fahy, J. (2015), "Towards a measure of marketing resource", Innsbruck University Paper, available at: https://www.researchgate.net/profile/John_Cadogan/publication/40499272_Towards_a_measure_of_marketing_resource_styles/links/00b7d52b6afc460e55000000/Towards-a-measure-of-marketing-resource-styles.pdf (Accessed 30 Nov 2017).
2. Kompantsev, M.S. (2010), "Client capital as a marketing asset", Ekonomichna stratehiia i perspektivy rozvytku sfery torhivli ta posluh, vol. 2, pp. 512—519, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2010_2_78 (Accessed 20 Nov 2017).
3. Romero, J. and Yague, M. J. (2016), "Marketing assets: Relating brand equity and customer equity", Intangible Capital, vol. 12 (2), pp. 591—618.
4. Kalinichenko, M. (2013), "Integration of the concept of management of marketing assets into the general system of marketing management of the enterprise", Problemy razvytyia vneshneekonomicheskikh svyazey y pryvlechenyia ynostrannykh ynvestytsiy: rehyonal'nyy aspekt, [S.l.], vol. 2, pp. 126—132, jan. 2013. ISSN 1991-3524. — available at: <http://jprfd.donnu.edu.ua/article/view/1953/1986> (Accessed 20 Nov 2017).
5. Piniak, I. and Burlits'ka, O. (2012), "Marketing Intellectual Assets: Approaches to Evaluation", Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava, vol. 2 (7), pp. 250—256, available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12pildpo.pdf> (Accessed 20 Nov 2017).
6. Solomianuk, N.M. (2014), "Conceptual principles of marketing costs formation", Naukovy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky, vol. 5 (3), pp. 53—56
7. Tsyhankova, T. (2016), "Key determinants of management of marketing assets of global companies", Mizhnarodna ekonomichna polityka, vol. 2, pp. 76—98.
8. Fomishyna, V.M. (2015), "Transformation of the components of the classic "enterprise marketing complex" into the modern "consumer marketing complex", Naukovy visnyk NLTU Ukraine, vol. 25.2, pp. 288—293.
9. Lystopadova, N.S. (2014), "Formation of brand concept", Upravlinnia rozvytkom, vol. 1, pp. 21—23.
10. Cherkas'kyj, I.B. (2013), "Brand as a marketing tool for product promotion on the market", Visnyk Chernihivs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky, vol. 4, pp. 32—40, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2013_4_5 (Accessed 20 Nov 2017).
11. Correia Loureiro, S. M. Moraes Sarmiento, E. and Le Bellego, G. (2017), "The effect of corporate brand reputation on brand attachment and brand loyalty: Automobile sector", Cogent Business & Management, available at: <https://www.cogentoa.com/article/10.1080/23311975.2017.1360031.pdf> (Accessed 20 Nov 2017).
12. Khan, M. A., and Mahmood, Z. (2012), "Impact of brand loyalty factors on brand equity", International Journal of Academics Research, vol. 4, pp. 33—37, available at: <https://connection.ebscohost.com/c/articles/80229663/impact-brand-loyalty-factors-brand-equity> (Accessed 20 Nov 2017).
13. Amegbe, H. (2016), "The Influence of Customer Based Brand Equity on Consumer Responses", Trendy v podnikani, vol. 6 (1), pp. 53—63, available at: <https://www.dfek.zcu.cz/tvp/doc/akt/1-2016-clanek-6.pdf> (Accessed 20 Nov 2017).
14. Yevtushenko, H.V. (2013), "Model of management of the branded capital of the enterprise", Biznes-Inform, vol. 5, pp. 351—356.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2017 р.

УДК 334.7:339.9 (656.61)

*О. О. Карпенко,
к. е. н., доцент, в.о. завідувача кафедри управління та економіки водного транспорту,
Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ
І. Ф. Переверзева,
аспірант кафедри управління та економіки водного транспорту,
Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ*

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ У ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНАХ

*O. Karpenko,
Ph.D., Associate Professor, Acting Head Of Water Transport Management
And Economics Department, State University of Infrastructure and Technology, Kyiv
I. Pereverzieva,
Postgraduate student Of Water Transport Management And Economics Department,
State University of Infrastructure and Technology, Kyiv*

THE EUROPEAN EXPERIENCE OF MARITIME REGIONS CLUSTERS FORMATION AND FUNCTIONING

Морегосподарський комплекс відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Найбільш ефективний напрям розвитку морегосподарського комплексу України може бути реалізований шляхом формування кластерів у приморських регіонах.

У статті проаналізовано європейський досвід формування та функціонування кластерів у приморських регіонах, досліджено динаміку переробки вантажів морськими торговельними портами України, обґрунтовано доцільність формування та функціонування кластерів у приморських регіонах з метою забезпечення підвищення ефективності морегосподарського комплексу України.

Впровадження кластерного підходу у морегосподарський комплекс України потребує від державних та місцевих органів влади вирішення інституціональних, економічних, організаційно-правових, координаційних, інформаційно-аналітичних, кадрових завдань, вирішення яких значною мірою забезпечить поступове поживлення процесу формування та функціонування кластерів у приморських регіонах та стане підґрунтям для забезпечення розвитку транспортного сектору України.

The maritime complex plays an important role in the social and economic development of the country. The most effective direction of the development of maritime complex in Ukraine can be realized by creating of maritime regions clusters.

In the article, the European experience of formation and functioning of maritime regions clusters is analyzed, the dynamics of cargo handling by Sea Trade Ports of Ukraine is investigated, the expediency of formation and functioning of Maritime regions clusters in order to increase the efficiency of the maritime complex of Ukraine is substantiated.

Introduction of cluster approach into the maritime complex of Ukraine requires institutional, economic, organizational and legal, coordination, information and analytical, and personnel tasks to be solved by state and local governments. Meeting these challenges, to a large extent, will provide a gradual recovery of the clustering process of transportation and logistics companies in Ukraine and will become a basis for the development of transport sector Ukraine.

Ключові слова: європейський досвід, формування та функціонування кластерів, приморські регіони, морегосподарський комплекс, морські торговельні порти України, морський кластер.

Key words: the European experience, formation and functioning of clusters, maritime regions, The maritime complex, Sea Trade Ports of Ukraine, maritime cluster.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Україна як морська держава бере участь у вивченні, освоєнні та використанні ресурсів Світового океану. Ця діяльність має для України велике значення, що обумовле-

но, з одного боку, географічним положенням, довжиною морських кордонів та площею водного простору, а з іншого — нагальною потребою розвитку морських перевезень та необхідністю реалізації значного морського потенціалу [1].

Таблиця 1. Кластерні стратегії в Європі

Регіон	Національні кластерні стратегії	Регіональні кластерні стратегії	Національна рамка для регіональних стратегій	Немає яскраво виражених кластерних стратегій
Європа	Люксембург, Франція, Латвія, Литва, Словенія, Швейцарія	Бельгія, Іспанія, Кіпр, Норвегія, Польща, Фінляндія	Австрія, Великобританія, Данія, Італія, Німеччина, Швеція, Угорщина	Греція, Ірландія, Ісландія, Нідерланди, Португалія, Болгарія, Естонія, Румунія, Словаччина, Чехія

Джерело: [8].

Сьогодні можна виділити цілий ряд проблем у розвитку морегосподарського комплексу України, зокрема, скорочення обсягів перевезень вітчизняних експортно-імпорتنих вантажів на українських судах, знос основних засобів морегосподарського комплексу України, нестача інвестиційних коштів, невідповідність управління функціонуванням портів сучасним міжнародним вимогам, попиту економіки і суспільства на портові послуги, недостатній рівень взаємодії підприємств морегосподарського комплексу з освітніми та науковими закладами, а також органами державної влади, відсутність комплексної програми здійснення ефективної національної морської політики, яка була б дорожньою картою для сфер, які входять до зазначеного комплексу [2].

Необхідність розв'язання зазначених проблем потребує пошуку нових форм інтеграції фінансового,промислового та інтелектуального капіталу з метою формування вагомих конкурентних переваг морегосподарського комплексу України. Такою формою є морські кластери, ефективне функціонування яких має бути засноване на взаємовигідній співпраці, сприятиме досягненню синергетичного ефекту та дозволить скоординувати роботу бізнесу, наукових організацій, навчальних установ та місцевої влади для задоволення суспільних потреб [3].

При цьому, враховуючи належність суб'єктів морегосподарського комплексу (далі — МГК) до різних форм власності, нестачу коштів державного бюджету для фінансування проектів створення нових і модернізації діючих об'єктів транспортної інфраструктури, вважаємо, що слід дослідити та скористатися успішним європейським досвідом формування та функціонування кластерів у приморських регіонах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми створення та функціонування кластерів були розглянуті в працях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких С.І. Соколенко [6], Г.А. Семенов, О.С. Богма [7], Т.В. Цихан [9], М.П. Войнаренко [10], С. Розенфельд [11], І.Г. Меньшенина [21], О. Терсіна [24] та інші.

Формування та функціонування кластерів у приморських регіонах розглядалась у публікаціях таких авторів, як: В.М. Осипов, О.А. Єрмакова [2, 17], Г.М. Огорь [3], Н.Г. Гребенник [14; 19], А.О. Филипенко, В.В. Барішнікова [15], І.Г. Смирнов [18] О.А. Єрмакова [20], В.В. Озаринська

[25], С.В. Крижановський [29], де поряд з іншим було обґрунтовано необхідність створення морських кластерів і визначено фактори підвищення конкурентоспроможності морських вузлів.

НЕ ВИРИШЕНА РАНІШЕ ЧАСТИНА ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Однак, віддаючи належне попереднім розробкам, слід зазначити, що в Україні в даний час відсутній відпрацьований механізм формування та функціонування морських кластерів, що визначає необхідність подальших наукових розробок з питань застосування інструментарію взаємодії підприємств МГК, що є складовими морських кластерів, на основі європейського досвіду.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ (МЕТА СТАТТІ)

Метою статті є дослідження європейського досвіду формування та функціонування кластерів у приморських регіонах з метою його адаптації для забезпечення підвищення ефективності морегосподарського комплексу України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Європейський досвід переконливо доводить ефективність та закономірність виникнення різного виду кластерів. На сьогодні формування кластерів стало важливою частиною державної політики країн-членів ЄС. "Європейський Кластерний Меморандум", 2008 р. [4], "Віденський Маніфест Кластеризації", 2012 р. [5] визначили кластерний розвиток як основний механізм підвищення конкурентоспроможності економіки країн-членів ЄС, визначивши відповідні пріоритети національних програм.

За кількістю компаній, які функціонують у кластерному середовищі, лідирує Великобританія (84% компаній), Латвія (67% компаній) та Ірландія (64% компаній), середню позицію посідають Італія (43%), Болгарія (35%) і Австрія (34%). Найменший рейтинг у Греції, Естонії й Литви (по 9%), Польщі та Чеської Республіки (по 4%), Кіпру (3% компаній) [6].

Реалізація кластерних стратегій і програм розвитку економіки регіону в Європі (табл. 1), спрямованих на створення виробничих кластерів та інших територіальних промислових об'єднань і структур, забезпечує стає економічне

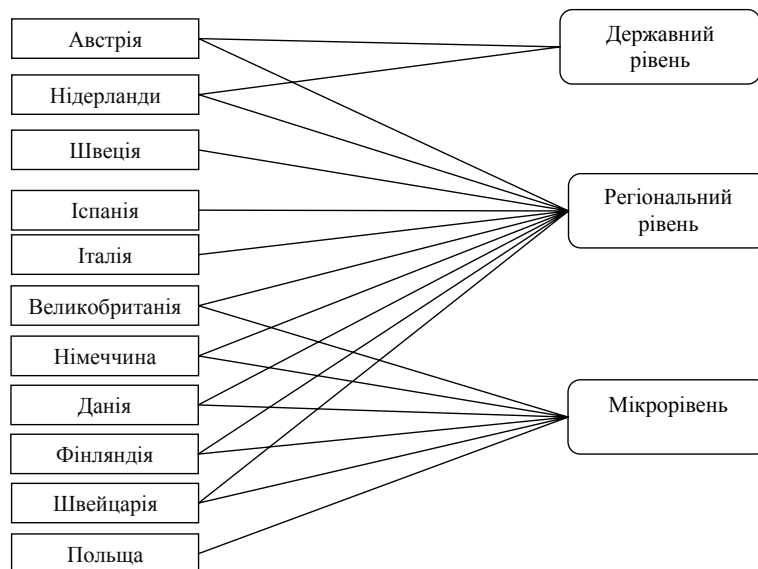


Рис. 1. Класифікація кластерів у деяких країнах Європи за рівнем кластеризації

Джерело: складено на основі [9].

Таблиця 2. Критерії ідентифікації кластерів Європи

Країна	Критерії ідентифікації кластерів	Кількість виявлених кластерів
Австрія	Орієнтація на споживача, горизонтальні й вертикальні відносини; визначення конкурентоспроможності на міжнародному рівні	16 індустріальних кластерів
Великобританія	Інтерв'ю з вченими й представниками приватного сектору, концентрація спеціалізованої робочої сили	154 регіональних кластера
Данія	Опитування 75 експертів, кількісні індикатори зросту форм і експортної спеціалізації	13 регіональних і 16 національних кластерів
Іспанія	Місцева концентрація дрібного й середнього бізнесу, де фірми співпрацюють із замовниками з питань всього спектру поставок; єдині культурні цінності	142 місцеві промислові системи
Італія	Індустріальні райони є місцевими системами праці: спеціалізуються у виробничих секторах; мають високу концентрацію робочої сили	199 індустріальних районів
Нідерланди	Вивчення зв'язків між постачальниками товарів і послуг та їх клієнтами	12 великих конгломератів взаємозалежних індустріальних галузей
Норвегія	Основні критерії: повністю охоплюють ринок робочої сили; включає не менше 10 фірм і 200 робочих місць	62 регіональних кластерів
Португалія	Індустріальні райони з експортною спеціалізацією	33 регіональних кластерів
Фінляндія	Дані щодо експортних відносин і інвестицій, вивчення міжгалузевих промислових відносин	9 ключових національних кластерів
Франція	Характеризуються: місцевою концентрацією малого і середнього бізнесу, що відноситься до декількох галузей промисловості; фірми співпрацюють і конкурують; єдині культурні норми й традиції	144 існуючих місцевих систем та 82 на стадії створення

Джерело: складено за [10; 11].

зростання інтегрованих у такий спосіб суб'єктів господарювання, сприяє створенню органічних взаємозв'язків підприємств і галузей економіки, що суттєво підвищує ефективність виробництва та підвищення конкурентоспроможності [7].

Класифікацію кластерів за рівнем кластеризації можливо зобразити графічно, враховуючи основну направленість створення кластерів, що наведено на рисунку 1.

За результатами дослідженої інформації по кластерах у країнах Європи було виявлено ключові критерії ідентифікації кластерів та їх кількість (табл. 2).

У багатьох країнах Європи успішно діють транспортні, транспортно-логістичні та морські кластери, що об'єднують учасників транспортного процесу. У листопаді 2005 р. у Парижі була створена Європейська мережа морських кластерів (ENMC — European Network of Maritime Clusters), мета створення якої було прагнення налагодити обмін досвідом, координацію діяльності, а також розвивати і зміцнювати морські кластери держав-членів і Європи в цілому. На теперішній час ENMC включає в себе морські кластерні організації таких країн, як Болгарія (Marine Cluster Bulgaria), Данія (Maritime Development Center of Europe), Фінляндія (Merilitto), Франція (French Maritime Cluster), Німеччина (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie), Італія (Italian Maritime Cluster), Люксембург (Luxemburg Maritime Cluster), Нідерланди (Nederland Maritiem Land), Норвегія (Maritimt Forum), Польща (Polski Klaster Morski), Іспанія (Spanish Maritime Cluster), Швеція (Sjo farts forum), Великобританія (Maritime UK), Бельгія (Flanders' Maritime Cluster), Ісландія (Iceland Ocean Cluster), Ірландія (Irish Maritime and Energy Resource Cluster), Мальта (Malta Maritime Forum), Португалія (Forum Oceano) та Європейська комісія [12].

У підготовленому Європейською комісією документі під назвою "Комплексна морська політика для Європейського Союзу" також підкреслюється, що створення багатогалузевих об'єднань (кластерів) буде сприяти економічній інтеграції та підвищенню конкурентоспроможності морського сектору [13].

Морський кластер — це територіально-галузеве добровільне неформальне об'єднання підприємств і організацій портової діяльності та суміжних галузей, які при розробці та реалізації стратегії розвитку морегосподарського комплексу тісно співпрацюють з науковими, навчальними, фінансовими, консалтинговими та іншими організаціями, органами місцевої влади з метою підвищення рівня конкурентоспроможності всіх учасників об'єднання та економічного зростання приморського регіону [14].

Як правило, до складу морських кластерів країн-членів ЄС входять наступні підприємства: суднолавні компанії; порти, термінали, суднобудівні і судноремонтні верфі;

підприємства суднового машинобудування та морського приладобудування, постачальники суміжних галузей промисловості; державні структури національного та регіонального рівнів; проектно-конструкторські компанії; науково-дослідні центри, випробувальні басейни; підприємства малого та середнього бізнесу; освітні установи для морської галузі; класифікаційні організації; банки, що беруть участь у фінансуванні підприємств морської галузі; морські брокерські й страхові компанії тощо [15].

Особливості створення та функціонування морських кластерів були виділені за такими схемами: 1) top-down ("зверху вниз"), як було зроблено в Німеччині; 2) bottom-up ("знизу вгору"), як, наприклад, у Норвегії; 3) combinationplay ("об'єднання зусиль"), по цій схемі була побудована Голландська морська мережа [16].

Кластери в приморських регіонах можна класифікувати за трьома основними параметрами: масштабом діяльності, сферою спеціалізації, ініціаторами створення (табл. 3).

Морський кластер, який створюється загальними зусиллями владних структур та приватного сектору і передбачає активне використання різних форм державно-приватного партнерства, є найбільш перспективним для морської галузі України [19].

Розглянемо на конкретному прикладі переваги логістичного підприємства, отримані завдяки участі у морському кластері. Так, на основі проведеного дослідження [20] запропоновано методичний підхід до оцінки економічного ефекту, що створюється в рамках кластера, а також проведено його апробацію за даними морського кластера Mersey Maritime (Великобританія). Як об'єкт дослідження було обрано одне з підприємств кластера в сфері логістики Peel Holdings (табл. 4).

Аналіз показав, що найбільший економічний ефект забезпечено завдяки спільному впровадженню інновацій в кластері, а також спільному використанню інфраструктури та розподілу ризиків між учасниками кластера.

Європейський досвід кластероутворення показує, що реалізація кластерної стратегії розвитку відбувається в різноманітних формах і передбачає цілий спектр заходів державної підтримки (табл. 5).

Для впровадження кластерної стратегії в економіку України слід скористатися досвідом Фінляндії, Німеччини та Італії, оскільки особливостями кластероутворення у цих країнах є гнучке і рівноправне співробітництво малих, середніх та великих підприємств. При цьому ключовим чинником має стати державна підтримка. Зокрема потрібно здійснити такі заходи: розробити програму стратегічного розвитку України та її регіонів на базі створення кластерних структур; створити нормативно-правове забезпечення кластерних структур; провести фундаментальні дослі-

Таблиця 3. Класифікація кластерів у приморських регіонах Європи

Параметри	Види	Приклади
1	2	3
Масштаб діяльності	глобальний	Норвегія, Великобританія, Греція
	регіональний	Європейська мережа морських кластерів
	національний	Шлезвіг-Гольштейн (Німеччина), More og Romsdal (Норвегія), Nord-Pas de Calais (Франція), Valencia (Іспанія), Aquitaine (Франція)
Сфера спеціалізації	універсальний (всі сфери морського господарської діяльності)	Mersey Maritime, Дансько-Шведський спільний морський кластер, Фінський морський кластер
	сервісний	Лондон, Осло
	транспортно-логістичний	Валенсія, Падборг, Франкфурт-на-Майні
	портовий	Гамбург
	суднобудівний та судноремонтний	Норвегія
	новітні технології в морській галузі	Brittany (Франція)
Ініціатор створення	владні структури (top-down, зверху-вниз)	переважна більшість морських кластерів Німеччини
	приватний сектор (bottom-up, знизу-вгору)	Морський форум Норвегії
	загальні зусилля владних структур і приватного сектора (combination play, об'єднання зусиль)	Нідерландський морський кластер

Джерело: складено з використанням [17; 18].

Таблиця 4. Економічний ефект логістичного підприємства Peel Holdings від його участі в морському кластері Mersey Maritime (Великобританія)

Показник	Значення, млн. дол. США	% до валового прибутку
1	2	3
1. Ефект від спільного впровадження інновацій	9,571	9,7
2. Ефект від застосування аутсорсингу	0,081	0,1
3. Ефект від розподілу ризиків між учасниками кластера	2,313	2,3
4. Ефект від спільного використання інфраструктури	3,129	3,2
5. Ефект від зниження транзакційних витрат	1,772	1,8
6. Ефект від створення єдиної товарно-розподільчої бази	0,962	1,0
Сумарний ефект кластеризації	17,828	18,1
Валовий прибуток підприємства	98,447	100

Джерело: [20].

дження у визначенні пріоритетів формування в Україні національних і регіональних інноваційних виробничих кластерів; розробити механізм надання кредитів та пільгового оподаткування компаніям, що здійснюють програми НДДКР; централізовано регулювати інноваційну діяльність, фінансувати наукоємні види бізнесу з державних і місцевих джерел; сформувати систему взаємодії наукових інститутів і галузей; сприяти розвитку міжнародного співробітництва України в питаннях формування кластерних структур тощо.

Згідно з доповіддю OECD (Організації економічного співробітництва й розвитку) "Конкурентні регіональні кластери: підходи до національної політики" [22]: проблематика створення і функціонування кластерів у світі потребує розв'язку наступних питань, по-перше, якою має бути підтримка кластерів з боку держави — через створення умов функціонування або безпосередню підтримку кластерів; по-друге, чи повинні державні кошти вкладатися в широкий спектр кластерів або тільки в обмежене коло лідируючих регіональних кластерів; по-третє, що важливіше з точки

зору підтримки кластерів — збереження й розвиток робочих місць або культивування нових, стратегічно важливих технологій.

Для вирішення вищезазначених питань в Україні в першу чергу слід законодавчо унормувати створення та функціонування кластерів, а також формування засад державної політики у сфері морської кластеризації [23]. Сьогодні вже ні в кого не викликає сумніву, що створення об'єднання підприємств у формі морського кластера є вигідним та має багато переваг, але відсутність спеціального закону щодо кластеризації підприємств не дає змогу повноцінно використовувати ці переваги. Результати аналізу нормативно-правової бази щодо поняття "кластер" зведені авторами в таблиці 6.

Як видно, в документах, які визначають розвиток МГК України (Морська доктрина України на період до 2035 року, Закон України "Про морські порти України" від 17.05.2012 р. № 4709-VI, Стратегія розвитку морських портів на період до 2038 року тощо) кластери як форма організаційної взаємодії не розглядаються. І взагалі, поняття "кластер",

Таблиця 5. Європейський досвід реалізації кластерної стратегії розвитку

Країна	Особливості утворення	Заходи державної підтримки
1	2	3
Фінляндія	Взаємодія великих, середніх і малих підприємств	1. Формування системи взаємодії наукових інститутів і галузей. 2. Розвиток сфери розвитку людського потенціалу
Франція	Концентрація підприємств навколо великої компанії	1. Централізоване регулювання інноваційної діяльності. 2. Стимулювання НДВКР для потреб промисловості. 3. Бюджетне асигнування наукоємних видів бізнесу. 4. Зниження податку на інвестиції в НДВКР
Німеччина	Взаємодія великих, середніх і малих підприємств	1. Заохочення розвитку високих технологій. 2. Заохочення консолідації зусиль промисловості і наукових центрів. 3. Фінансування промислових кластерів з федеральних і місцевих джерел
Італія	Концентрація малих і середніх підприємств у певній місцевості. Гнучке і рівноправне співробітництво підприємств	1. Надання пільг на експорт товарів. 2. Залучення інвестиційних ресурсів. 3. Регулювання ринку праці, заохочення зростання кадрового потенціалу

Джерело: [21].

Таблиця 6. Поняття "кластер" в нормативно-правовій базі України

Нормативно-правова база України	Наявність поняття «кластер»
1	2
Закон України «Про зайнятість населення» № 5067-VI від 05.07.2012 р.	Держава забезпечує реалізацію політики у сфері зайнятості населення шляхом розвитку кластерів народних художніх промислів
Концепція Кабінету Міністрів України щодо Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 рр. (розпорядження № 641-р від 28.08.2013 р.)	Передбачають розроблення та виконання програм інтеграції суб'єктів малого і середнього підприємництва в національні та міжнародні інноваційні й технологічні кластери
Концепція Кабінету Міністрів України щодо Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р. (розпорядження № 603-р від 17.07.2013 р.)	Визначення на законодавчому рівні поняття «кластеризація» та порядку фінансування кластерів
Концепція Кабінету Міністрів України щодо реформування державної політики в інноваційній сфері (розпорядження № 691-р від 10.09.2012 р.)	Створення науково-інноваційно-виробничих кластерів у високотехнологічних галузях; спрощення процедур утворення інноваційних кластерів
Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 р., затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11.07.2013 р. № 548-р.	Створення мережі кластерів у морських портах шляхом залучення приватних інвестицій
Проект Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 1256 від 04.12.2014 р.	Кластер – це галузеве або міжгалузеве, територіальне добровільне об'єднання суб'єктів підприємницької діяльності, які тісно співпрацюють з науковими (освітніми) установами, громадськими об'єднаннями, органами місцевого самоврядування і місцевими органами виконавчої влади, з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону
Проект «Концепція створення кластерів в Україні», розроблений Кабінетом Міністрів України у 2008 р.	Визначає такі види кластерів: виробничі, інноваційно-технологічні, туристичні й транспортно-логістичні

Джерело: складено за [24].

законодавче унормування видів, передумов формування і особливостей функціонування кластерів у вітчизняному законодавстві на разі не визначено. Автори погоджуються з думкою [24], що для активізації процесів кластеризації є доцільним внесення відповідних змін до ст. 120 Господарського кодексу України ("Організаційно-правові форми об'єднань підприємств") та прийняття спеціального закону України щодо формування та функціонування кластерів.

Морегосподарський комплекс України представляє собою складний комплекс взаємопов'язаних підприємств різного розміру та спеціалізації, взаємодія яких є обов'язковим елементом їх діяльності та сприяє розвитку морської галузі в цілому. У структурі галузі присутні підприємства як широкого профілю, так і вузькоспеціалізовані. Основними напрямками діяльності підприємств морській галузі є судноплавство, портове господарство, сервісна діяльність — агентування, експедирування, сорвеерська діяльність, круїнг, брокерські та інші послуги, і вони так чи інакше повинні враховувати ситуацію в світовій морській діяльності [25].

Значний потенціал морегосподарського комплексу України представлений терміналами, серед яких провідну роль відіграють морські торговельні порти (далі — МТП), які знаходяться в підпорядкуванні Міністерства інфраструктури України.

Морські торговельні порти є важливою складовою частиною не тільки транспортно-логістичної, але й виробничої інфраструктури країни, вони виступають сполучними ланками між морськими та наземними частинами всієї транспортної системи країни, а також є центром консолідації функцій безперерйного розподілу, зберігання та руху вантажів у точці перегину всіх видів транспортних потоків [26].

Динаміку перевезень морськими торговими портами України з 2003 по 2016 рр. зображено на рисунку 2.

Вантажооборот МТП України у 2016 році склав 91% від 2015 року. Основна частка переробки вантажів припадає на експорт (76,1%).

Конкурентні переваги портової сфери України сьогодні втрачаються через низький рівень розвитку логістики, недостатній рівень взаємодії між різними видами транспорту, надмірний контроль, недосконалу нормативно-правову базу. Необхідно внести кардинальні зміни в діяльність МТП України з метою зростання привабливості портової сфери для іноземних та національних інвесторів, що в свою чергу приведе до значного збільшення темпів розвитку портів та підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному морському ринку.

Сьогодні в портовій діяльності України існують усі необхідні передумови формування морського кластера, а саме:

потужна виробнича база, сприятливі географічні умови; наявність вищих навчальних закладів, які випускають фахівців для морської галузі; науково-дослідні інститути, що проводять дослідження в морській сфері; наявність фахівців, що мають великий досвід роботи на підприємствах морського транспорту і суміжних до них галузях; налагоджені господарські зв'язки [29].

При формуванні морських кластерів відбудеться розвиток інфраструктури морських портів, що приведе до підвищення конкурентоспроможності портових потужностей, а саме: збільшаться обсяги перевезень, підвищиться якість портових послуг, знизиться загальна вартість портових послуг тощо. Досягнення такої мети дозволить задовольнити потреби національної економіки в послугах морських портів щодо забезпечення перевезення вантажів в усіх напрямках (експорт, імпорт, транзит, каботаж) за рахунок будівництва нових та реконструкції існуючих портових потужностей, а також залучення додаткових інвестицій для забезпечення комплексності розвитку портового господарства України.

Оснащений на рівні світових вимог морегосподарський комплекс згодом може стати значною конкурентною перевагою України, але лише за умови проведення відповідних досліджень та необхідних реформ з метою уможливлення подальшого раціонального його використання. Спусковим механізмом процесу відродження морської галузі на базі досягнень світової практики має стати створення кластерів у приморських.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОБІТ У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Успішність функціонування та розвитку морської галузі України потребує масштабних реформ у системі управління морегосподарським комплексом з метою втілення сучасних, прогресивних методів, ефективність яких доведена світовою практикою. З огляду на зазначене в роботі доведено привабливість ідеї створення морських кластерів на засадах ДПП. Взаємовигідна в рамках добровільного неформального об'єднання співпраця підприємств і організацій морегосподарського комплексу з науковцями, фінансовими установами, органами місцевого самоврядування та іншими організаціями сприятиме значному підвищенню виробничого потенціалу та зростанню ефективності діяльності кожного з учасників кластера, регіону присутності, стратегічно важливої морської галузі України та економіки країни в цілому.

Формування морського кластера на засадах державно-приватного партнерства дозволить підвищити надійність роботи та конкурентоспроможність транспортного вузла;

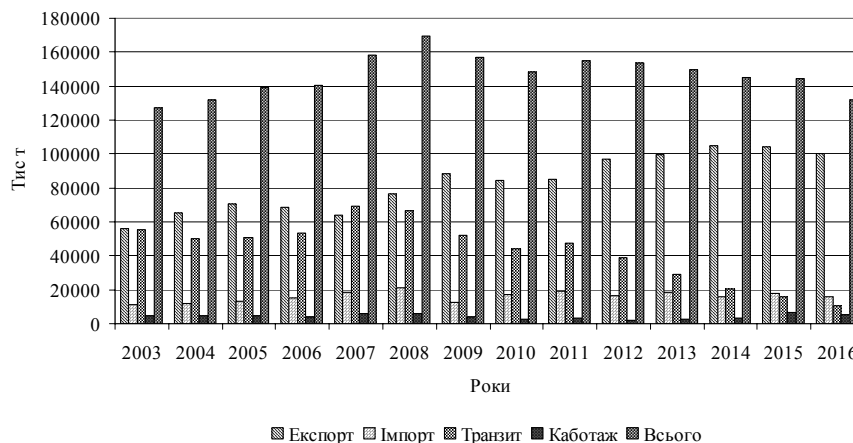


Рис. 2. Динаміка переробки вантажів морськими торговельними портами України, тис т

Джерело: складено на основі даних [27; 28].

поліпшити якість послуг, що надаються; знизити рівень логістичних витрат; створити базу для розширення інноваційної продукції і стане поштовхом до відродження транспортної галузі на базі досягнень передової наукової думки та сучасної європейської практики.

Подальші дослідження будуть присвячені розробці інструментарію формування та функціонування кластерів у приморських регіонах України на засадах державно-приватного партнерства з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств морегосподарського комплексу, регіону присутності, усієї транспортної галузі та економіки України в цілому.

Література:

1. Морська доктрина України на період до 2035 року [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 жовтня 2009 р. № 1307. — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=243196733>
2. Осипов В.М. Перспективи створення морегосподарського кластера в Україні / В.М. Осипов, О.А. Єрмакова // Економіка і прогнозування. — 2009. — № 3. — С. 111—122.
3. Огорь Г.М. Основні пріоритети роботи морегосподарського комплексу України в сучасних умовах господарювання / Г.М. Огорь // Інновації в суднобудуванні та океанотехніці: матеріали V Міжнародної науково-технічної конференції 8—10 жовтня 2014 р. — Миколаїв. — 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://conference.nuos.edu.ua/catalog/files/lectures/30835.pdf>.
4. The European Cluster Memorandum [Electronic resource]. — Access mode: http://www.vinnova.se/upload/dokument/VINNOVA_gemensam/Kalender/2008/Klusterkonferens_jan08/Europeans%20Cluster%20Memorandum%20Final.pdf
5. Vienna Cluster Manifesto [Electronic resource]. — Access mode: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/316/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>
6. Соколенко С.І. Стратегія конкурентоспроможності економіки України на основі інтеграційних систем — кластерів / С. Соколенко. — Севастополь: Видавництво ТОВ "Рібест", 2006. — 37 с.
7. Семенов Г.А. Кластери підприємств як передумова активізації розвитку регіональної економіки / Г.А. Семенов, О.С. Богма // Економіка та держава. — 2006. — № 4. — С. 11—13.
8. Посібник з кластерного розвитку (в рамках проекту ЄС "Послуги підтримки МСП в пріоритетних регіонах") / GFA Consulting Group, Державний комітет України з регуляторної політики та підприємництва (ДКРП). — К., 2006. — 38 с.
9. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития / Т.В. Цихан // Теория и практика управления. — 2003. — № 5. — С. 74—81.
10. Войнаренко М.П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій: матеріали конференції 1—2 листопада 2001 р. — К.: Спілка економістів України, 2001. — С. 25—33.
11. Розенфельд С. Внедрение кластеров в экономику: учеб. пос. / Пер. с англ. С. Розенфельд. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2000. — 418 с.
12. European Network of Maritime Clusters [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.european-network-of-maritime-clusters.eu/member>
13. Towards a future Maritime Policy for the Union: A European vision for the oceans and seas [Electronic resource]. — Access mode: http://europa.eu/legislation_summaries/maritime_affairs_and_fisheries/maritime_affaaff/166029_en.htm
14. Гребенник Н.Г. Морський кластер як основа економічного розвитку регіону / Н.Г. Гребенник // Щодо стратегічних пріоритетів реалізації потенціалу України як морської держави: аналітична доповідь. — Одеса: Фенікс, 2012. — С. 120—128.
15. Пріоритети розвитку морегосподарського комплексу України в умовах глобалізації: аналітична доповідь / А.О. Филипенко, В.В. Баришнікова; за ред. А.О. Филипенка; Регіон. філіал нац. ін-ту стратегічн. досліджень у м. Одесі. — Одеса: Фенікс, 2013. — 168 с.
16. The role of Maritime Clusters to enhance the strength and development of maritime sectors [Electronic resource]. — Access mode: http://ec.europa.eu/maritimeaffairs/pdf/clusters/workshop_presentation_thijssens_en.pdf
17. Осипов В.М. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів / В.М. Осипов, О.А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / Голов. ред. М.І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. — Одеса, 2009. — Вип. 36. — С. 305—311.
18. Смирнов І.Г. Транспортно-логістична кластеризація у світі, Європі та Україні як напрям інноваційної логістики / Інноваційна логістика: концепції, моделі, механізми: колект. монографія / [Астаф'єв А. В. та ін.; за наук. ред. М.Ю. Григорак та Л.В. Савченко]; Нац. авіац. ун-т, Укр. логіст. асоц. — К.: Логос, 2015. — С. 69—95.
19. Гребенник Н.Г. Морський кластер як інструмент реалізації стратегії розвитку морських портів України / Н.Г. Гребенник // Транспорт. — 2013. — № 21. — С. 69—72.
20. Єрмакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі: монографія / О.А. Єрмакова. — Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. — 221 с.
21. Меньшенина І.Г. Кластерообразование в региональной экономике: монографія / И.Г. Меньшенина, Л.М. Капустина. — Екатеринбург: Изд-во УГЭУ, 2008. — 154 с.
22. Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches [Electronic resource] / OECD — 2007. — Режим доступу: www.oecd.org/publications/Policybriefs.
23. Щодо перспектив створення морських кластерів в Одеській області. Аналітична записка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/987/>
24. Терсіна О. Кластерна революція в Україні: кластер як форма об'єднання підприємств та особливості його створення і розвитку в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/civilnepravo/klasterna-revoluciya-v-ukrayini.html>

25. Озаринська В.В. Нормативно-правове забезпечення аутсорсингу в морській галузі / В.В. Озаринська // Пріоритети розвитку моргосподарського комплексу України в умовах глобалізації: аналітична доповідь. — О.: Фенікс, 2013. — С. 134—136.

26. Боняр С.М. Формування мультимодальних транспортно-логістичних центрів на засадах державно-приватного партнерства: монографія / С.М. Боняр, В.А. Будник, О.О. Карпенко, Я.Р. Корнійко. — К.: ТОВ "СІК ГРУП УКРАЇНА", 2015. — 152 с.

27. Карпенко О.О. Європейський вектор кластеризації транспортно-логістичних підприємств у площині інформаційно-комунікаційних технологій: монографія. К.: ТОВ "СІК ГРУП УКРАЇНА", 2017. — 272 с.

28. Итоги работы морских торговых портов Украины за январь — декабрь 2016 г. // Порты Украины. — 2017. — № 1 (163). — С. 65 — 67.

29. Крижановський С.В. Трансформація управління підприємствами портової діяльності України: автореф. дис. ... канд. ек. наук: 08.00.04 / С.В. Крижановський. — Одеса, 2009. — 17 с.

References:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2009), Resolution "Marine doctrine of Ukraine for the period up to 2035", available at: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=243196733> (Accessed 20 Nov 2017).

2. Osypov, V.M. (2009), "Prospects for the establishment of a maritime cluster in Ukraine", *Ekonomika i prohnovuzuvannia*, vol. 3, pp. 111—122.

3. 'Ohor', H.M. (2014), "The main priorities of the operation of the complex of Ukraine in the modern economic conditions", *Innovatsii v sudnobuduvanni ta okeanotekhnitsi: materialy V Mizhnarodnoi naukovykh konferentsii 8-10 zhovtnia 2014 r. [Innovations in shipbuilding and ocean engineering: materials of the V International Scientific and Technical Conference 8-10 October 2014]*, available at: <http://conference.nuos.edu.ua/catalog/files/lectures/30835.pdf> (Accessed 20 Nov 2017).

4. Vinnova (2008), "The European Cluster Memorandum", available at: http://www.vinnova.se/upload/dokument/VINNOVA_gemensam/Kalender/2008/Klusterkonferens_jan08/European%20Cluster%20Memorandum%20Final.pdf (Accessed 20 Nov 2017).

5. European Cluster Conference (2012), "Vienna Cluster Manifesto", available at: (Accessed 20 Nov 2017), [Electronic resource]. — Access mode: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/316/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>

6. Sokolenko, S.I. (2006), *Stratehiia konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy na osnovi intehratsiynykh system — klasteriv [Strategy of competitiveness of Ukraine's economy on the basis of integration systems - clusters]*, Vydavnytstvo TOV "Ribest", Sevastopol, Ukraine.

7. Semenov, H.A. (2006), "Clusters of enterprises as a precondition for the revitalization of the regional economy", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 4, pp. 11—13.

8. State Committee of Ukraine for Regulatory Policy and Entrepreneurship (2006), *Posibnyk z klasternoho rozvytku (v ramkakh proektu YeS "Posluhy pidtrymky MSP v priorytetnykh rehionakh") [Cluster Development Guide (within the framework of the EU project "SME Support Services in Priority Regions")]*, GFA Consulting Group, State Committee of Ukraine for Regulatory Policy and Entrepreneurship, Kyiv, Ukraine.

9. Cihan, T.V. (2003), "Cluster theory of economic development", *Teoriia i praktika upravlenija*, vol. 5, pp. 74—81.

10. Vojnarenko, M.P. (2001), "Mechanisms of adaptation of cluster models to the political and economic realities of Ukraine", *Svitovyj ta vitchyznianyj dosvid zaprovadzhennia novykh vyrobnychykh system (klasteriv) dla zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku terytorij: materialy konferentsii [World and domestic experience of introduction of new production systems (clusters) for economic development of territories: materials of the conference]*, Kyiv, Ukraine, 1—2 November, pp. 25—33.

11. Rozenfel'd, S. (2000), *Vnedrenie klasterov v jekonomiku [The introduction of clusters into the economy]*, Izdatel'skij dom "Vil'jame", Moscow, Russia.

12. European Network of Maritime Clusters (2017), available at: <http://www.european-network-of-maritime-clusters.eu/member> (Accessed 20 Nov 2017).

13. EU (2007), "Towards a future Maritime Policy for the Union: A European vision for the oceans and seas", available at: http://europa.eu/legislation_summaries/maritime_affairs_and_fisheries/maritime_affairs/166029_en.htm (Accessed 20 Nov 2017).

14. Hrebennyk, N.H. (2012), "Marine cluster as the basis for the economic development of the region", *Schodo stratehichnykh priorytetiv realizatsii potentsialu Ukrainy iak mors'koi derzhavy: analitychna dopovid' [Regarding the strategic priorities of implementing the potential of Ukraine as a naval state: an analytical report]*, Feniks, Odessa, Ukraine, pp. 120—128.

15. Fylypenko, A.O. and Baryshnikova, V.V. (2013), *Priorytety rozvytku morehospodars'koho kompleksu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii: analitychna dopovid' [Priorities of development of Ukraine's maritime economy in the conditions of globalization: an analytical report]*, Feniks, Odessa, Ukraine.

16. Policy Research Corporation (2007), "The role of Maritime Clusters to enhance the strength and development of maritime sectors", available at: http://ec.europa.eu/maritimeaffairs/pdf/clusters/workshop_presentation_thijssens_en.pdf (Accessed 20 Nov 2017).

17. Osypov, V.M. (2009), "World experience in the creation and operation of marine clusters", *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' : zbirnyk naukovykh prats' Odes'koho derzhavnoho ekonomichnoho universytetu*, vol. 36, pp. 305—311.

18. Smyrnov, I.H. (2015), "Transport-logistic clusterization in the world, Europe and Ukraine as a direction of innovative logistics", *Innovatsijna lohistyka: kontseptsii, modeli, mekhanizmy [Innovative logistics: concepts, models, mechanisms]*, Lohos, Kyiv, Ukraine, pp. 69—95.

19. Grebennik, N.G. (2013), "The marine cluster as an instrument for the implementation of the strategy for the development of seaports in Ukraine", *Transport*, vol. 21, pp. 69—72.

20. Yermakova, O.A. (2011), *Pidvyschennia konkurentospromozhnosti prymors'kykh rehioniv Ukrainy na osnovi klasternoi modeli [Increasing the competitiveness of the coastal regions of Ukraine on the basis of a cluster model]*, Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen' NAN Ukrainy, Odessa, Ukraine.

21. Men'shenina, I.G. (2008), *Klasteroobrazovanie v regional'noj jekonomike [Clustering in the regional economy]*, Izd-vo UGJeU, Yekaterinburg, Russia.

22. OECD (2007), "Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches", available at: www.oecd.org/publications/Policybriefs (Accessed 20 Nov 2017).

23. NISS (2013), "Regarding the prospects for maritime clusters in the Odessa region", available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/987/> (Accessed 20 Nov 2017).

24. Tersina, O. (2016), "Cluster revolution in Ukraine: a cluster as a form of enterprise unification and the peculiarities of its creation and development in Ukraine", available at: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/civilne-pravo/klasterna-revoluciya-v-ukrayini.html> (Accessed 20 Nov 2017).

25. Ozaryns'ka, V.V. (2013), "Legal framework of outsourcing in the maritime industry", *Priorytety rozvytku morehospodars'koho kompleksu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii: analitychna dopovid' [Priorities of the development of the Ukrainian marine economy in the conditions of globalization: an analytical report]*, Feniks, Odessa, Ukraine, pp. 134—136.

26. Boniar, S.M. (2015), *Formuvannia mul'tymodal'nykh transportno-lohistychnykh tsentriv na zasadakh derzhavno-pryvattnoho partnerstva [Formation of multimodal transport and logistics centers on the basis of public-private partnership]*, TOV "SIK HRUP UKRAYNA", Kyiv, Ukraine.

27. Karpenko, O.O. (2017), *Yevropejs'kyj vektor klasteryzatsii transportno-lohistychnykh pidpryemstv u ploschyni informatsijno-komunikatsiynykh tekhnolohij [European vector of clusterization of transport and logistics enterprises in the field of information and communication technologies]*, TOV "SIK HRUP UKRAYNA", Kyiv, Ukraine.

28. Porty Ukrainy (2017), "Results of the operation of Ukraine's sea trade ports for January-December 2016", *Porty Ukrainy*, vol. 1 (163), pp. 65—67.

29. Kryzhanovs'kyj, S.V. (2009), "Transformation of management of enterprises of port activity of Ukraine", Ph.D. Thesis, Economy, Odessa, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 08.12.2017 р.

І. Б. Соболю,
аспірант кафедри управління персоналом та адміністрування,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В БУДІВНИЦТВІ І ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

I. Sobol,
post-graduate student of the Department of Human Resource Management and Administration of National University "Lviv Polytechnica", Lviv

COMPARATIVE ANALYSIS OF PERSONNEL EFFECTIVENESS IN THE CONSTRUCTION AND INDUSTRY OF UKRAINE

Досліджено основні тенденції розвитку ринку праці у будівельній та промисловій сферах господарювання України за останніх сім років. Сформовано перелік показників для оцінювання ефективності діяльності персоналу на підприємствах. На основі статистичних даних здійснено розрахунок результативності персоналу на будівельних і промислових підприємствах в Україні за 2010—2016 рр. Особливу увагу приділено особливостям функціонування персоналу на великих, середніх і малих будівельних підприємствах. Проаналізовано матеріальне забезпечення персоналу в будівництві і промисловості в Україні. Оцінено віддачу персоналу у вигляді обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг), капітальних інвестицій на будівельних і промислових підприємствах. Здійснено порівняння сильних та слабких сторін результативності діяльності персоналу в аналізованих видах економічної діяльності в Україні. Виявлено ключові проблеми розвитку ринку праці в будівництві і промисловості.

In the article, the main tendencies of the labor market development in the construction and industrial spheres of the economy of Ukraine are investigated. The author has formed a list of indicators for estimation the effectiveness of personnel activities at enterprises. Based on statistical data, the calculation of the personnel effectiveness at construction and industrial enterprises in Ukraine for 2010—2016 has been made. Special attention is paid to the peculiarities of the functioning of personnel at large, medium and small construction enterprises. The material support of personnel in construction and industry in Ukraine is analyzed. However, the impact of personnel in the form of a volume of sales of products (works, services), capital investment in construction and industrial enterprises are evaluated. The author has made a comparison the strengths and weaknesses of the personnel effectiveness in the analyzed types of economic activity in Ukraine. The key problems of the labor market development in construction and industry are revealed.

Ключові слова: управління персоналом, ефективність, продуктивність праці, інвестовіддача, будівництво, промисловість.

Key words: human resource management, efficiency, labor productivity, investment return, construction, industry.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В останні роки вітчизняна економіка переживає складний посткризовий період. У II кварталі 2017 році приріст економіки України, порівняно з аналогічним періодом попереднього року, становив 2,3% [5]. Однак драйверами цього зростання не стала промисловість, частка якої у ВДВ країни становить 28%, а роздрібні продажі і будівництво (2,6% у ВДВ країни). В Україні спостерігається парадоксальна ситу-

ація. Тоді як обсяги промислової продукції у 2017 році стабільно скорочуються, порівняно з показниками за 2016 рік (на 0,7% у I кварталі і 0,3% — у II кварталі) і рівень життя населення загалом погіршився, в країні спостерігається будівельний бум. У цьому контексті особливої актуальності набуває дослідження ефективності персоналу як чинника результативності діяльності підприємств у промисловості і будівництві.

Таблиця 1. Витрати на персонал у будівництві в Україні

Роки	Усього, млн грн	Підприємства							
		великі		середні		малі		з них мікропідприємства	
		млн грн	у % до заг. витрат на персонал	млн грн	у % до заг. витрат на персонал	млн грн	у % до заг. витрат на персонал	млн грн	у % до заг. витрат на персонал
2016	12471,7	531	4,3	6633,5	53,2	5307,2	42,5	1833,1	14,7
2015	11628,1	573	4,9	6211,6	53,4	4843,5	41,7	1701,7	14,6
2014	15182,8	198,2	1,3	10694	70,4	4290,6	28,3	1455,6	9,6
2013	13681,4	708,9	5,2	7671,5	56,1	5301	38,7	1836,7	13,4
2012	15197,2	815,7	5,4	8734,1	57,5	5647,4	37,1	1905,9	12,5
2011	12498,4	546	4,4	7123,8	57	4828,6	38,6	1482,5	11,9
2010	11024,4	516	4,7	6435,3	58,4	4073,1	36,9	1403,3	12,7

Джерело: побудовано на основі даних [5].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

В останні десятиліття прослідковується чергова хвиля зростання інтересу науковців до питання продуктивності праці на підприємствах. Зокрема теоретико-методологічні засади ефективності праці на прикладі плодоовочевих переробних підприємств ґрунтовно вивчали О. Мороз, Ю. Міронова і Б. Грабовецький [2]. Соціально-економічні засади ефективності праці, а також її діагностування, досліджені Г. Назаровою і М. Мащенко [3] і Д. Ядранським [7]. Вагомість формування організаційної культури як чинника ефективності діяльності персоналу машинобудівних підприємств у процесі переходу до економіки знань і нової соціально-економічної парадигми управління ґрунтовно розкрито в дослідженнях Г. Захарчин [1]. Комплексно до вивчення питання підвищення ефективності використання персоналу підійшов колектив авторів під керівництвом А. Бабенка [4]. Інвестиційний аспект продуктивності праці вивчала С. Ткач [6]. Разом з тим, наведені дослідження зосереджувались на прикладі однієї з сфер господарювання, упустивши можливість порівняння з іншими сферами. З огляду на це, проблематика ефективності діяльності персоналу потребує свого подальшого ґрунтовно-прикладного дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є виявлення спільних та відмінних тенденцій та особливостей результативності діяльності персоналу на промислових та будівельних підприємствах України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В Україні питома вага промисловості в структурі середньооблікової кількості штатних працівників за видами економічної діяльності у 2016 році становила 24,9%, а будівництва — 4,0% [5]. Необхідно зазначити, що за останні сім років (2010—2016 рр.) кількість зайнятих в обох досліджуваних сферах господарювання істотно зменшилася. Так, у промисловості скорочення середньооблікової кількості штатних працівників на підприємствах у 2016 році, порівняно з 2010 роком, становило 31%, а в будівництві — 31,7%.

У 2016 році, порівняно з 2010-м, кількість будівельних підприємств в Україні скоротилася на 35,9% або 13726 підприємств, серед яких: 7 великих підприємств, 728 середніх, 12991 мале і 10761 мікропідприємство. Натомість сама структура будівельних підприємств за їх розмірами неістотно змінилася. Так, у 2016 році середні підприємства склали 3,2% від загальної кількості будівельних підприємств в Україні, малі підприємства — 96,8% (з яких 80,7% — мікропідприємства). Великих будівельних підприємств в Україні у 2016 році нараховано лише 3. Загалом питома вага будівельних підприємств у загальній кількості підприємств в Україні у 2016 році становила 8%.

Як і в будівельній сфері, кількість промислових підприємств у 2016 році, порівняно з 2010 роком, скоротилася, однак не так різко: на 12,8% або 8 745 підприємств.

Зокрема, за аналізований період припинило свою діяльність 141 велике, 1 491 середнє і 7 113 мале промислове підприємство. Разом з тим, у структурі за величиною підприємств домінували малі підприємства — 87,7%, тоді як на середні припало 4,9%, а на великі — 0,1%. Станом на 2016 рік промислові підприємства становили 12,8% від загальної кількості підприємств в Україні.

Для оцінювання ефективності персоналу будівельних і промислових підприємств України скористаємося системою показників:

- витрати на персонал;
- витрати на оплату праці;
- питома вага витрат на оплату праці в загальному обсязі витрат на персонал;
- середньомісячна заробітна плата працівників;
- продуктивність праці (співвідношення обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) і кількості зайнятого населення у виді економічної діяльності);
- інвестовіддача працівників (співвідношення обсягів капітальних інвестицій і витрат на персонал);
- рентабельність праці (співвідношення обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) і витрат на персонал);
- співвідношення приросту продуктивності праці і середньомісячної заробітної плати.

Витрати на персонал у будівництві у 2016 році становили 2,9% від загального обсягу витрат на персонал за видами економічної діяльності в Україні, тоді як промисловості в рази більше — 41,6%. Упродовж 2010—2016 рр. динаміка витрат на персонал у будівництві була нестабільною (табл. 1). Зокрема скорочення витрат на персонал, порівняно з попереднім роком, спостерігалось на малих і мікропідприємствах у 2013—2014 рр., на середніх — у 2013 і 2015 рр., на великих — 2013—2014, 2016 рр.

Як результат, за аналізованих сім років витрати на персонал у будівельній сфері зросли лише на 13,1%. Однак, якщо брати показник витрати на персонал у розрахунок на одного зайнятого у будівництві, то ситуація виглядає краще. Так, у 2010 році на одного зайнятого припадало 23 351,8 грн у рік або 1 946 грн у міс. витрат на персонал, тоді як у 2016 році цей показник був у 2,2 рази вищим — 51 323,9 грн у рік або 4 277 грн у міс.

Натомість на промислових підприємствах в Україні витрати на персонал за сім років зросли в 1,5 разів і у 2016 році становили 180 453,2 млн грн. Цей показник є в 14,5 разів вищим, аніж у будівництві. Разом з тим, у розрахунок на одного зайнятого у 2016 році в промисловості припадало 83 635,2 грн у рік або 6 969,6 грн у міс. витрат на персонал.

Витрати на оплату праці в структурі витрат на персонал у будівництві склали 82,5% у 2016 році, тоді як у попередньому році було 80,7%. На великих підприємствах фактично усі витрати на персонал спрямовуються на оплату його праці (95,8% у 2016 році), тоді як на середніх підприємствах цей показник становить 82,4%, а на малих і мікропідприємствах — 81,3 і 80,6% відповідно. У промисловості аналогічна ситуація: 82,5% витрат на персонал йшло на оплату праці. Таким чином, на роз-

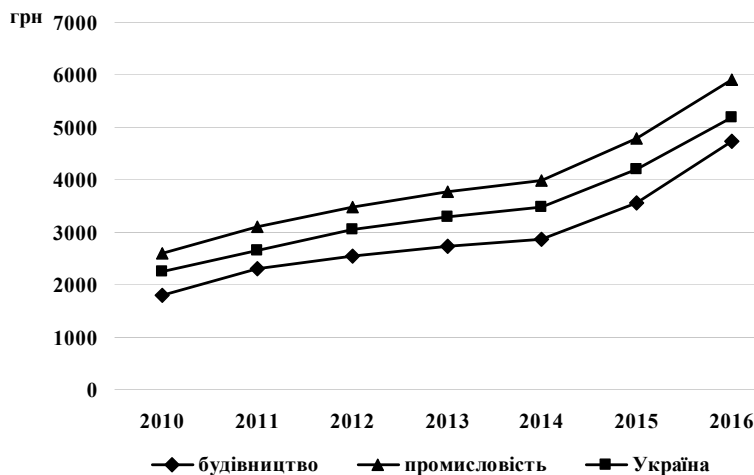


Рис. 1. Динаміка значень середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників у будівництві, промисловості та Україні загалом за 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано на основі даних [5].

виток персоналу, підвищення його професійного рівня тощо виділяється незначна частина коштів на вітчизняних будівельних і промислових підприємствах.

За останні сім років (2010–2016 рр.) середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників у будівельній сфері зросла у 2,7 разів, а у промисловості — у 2,3 рази (рис. 1). На відміну від промисловості, рівень оплати праці в будівництві був нижчим, ніж в Україні загалом (наприклад, у 2010 році на 21,0%, а у 2016 році — на 8,7%). Однак заробітна плата працівників будівельної сфери упродовж 2010–2016 рр. зростала швидшими темпами (у середньому щороку на 17,7%), ніж загалом в Україні (на 15,4%), що скоротило розрив між абсолютними величинами заробітних плат у 2016 році.

Оцінюючи ефективність персоналу крізь призму показників продуктивності, рентабельності та інвестовіддачі праці (табл. 2), встановлено, що за період 2010–2016 рр. вона підвищилася як у будівництві, так і промисловості. Так, у 2016 році на одного зайнятого в будівельній сфері припадало 692 800 грн обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), що у 3,4 рази більше, ніж у 2010 році. Не зважаючи на те, що впродовж 2010–2016 рр. кількість зайнятих скоротилася у 1,5 разів, обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) у будівництві зросли в 1,7 разів. Водночас скорочення обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) у будівництві за аналізований період відбулося двічі: у 2013 і 2015 роках. Упродовж 2010–2016 рр. в Україні спостерігалася тенденція стабільного приросту продуктивності праці на будівельних підприємствах.

У промисловості продуктивність праці в 1,2 рази була вищою, ніж у будівництві. Зокрема у 2016 році на одного зайнятого припадало 853 300 грн обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), що у 2,8 разів більше, ніж у 2010 році. На відміну від будівництва, в промисловості не вдалося зберегти стабільну динаміку росту продуктивності праці впродовж 2010–2016 рр. че-

рез скорочення обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) у 2013 році.

У 2016 році 1 грн витрат на персонал на будівельних підприємствах забезпечила 13,5 грн реалізованої продукції (товарів, послуг) і 3,3 грн капітальних інвестицій. Це в 1,5 і 1,3 разів, відповідно, більше, ніж у 2010 році. За період 2010–2016 рр. обсяги капітальних інвестицій зросли в 1,5 разів, тоді як витрат на персонал — 1,1 рази.

У промисловості інвестовіддача була значно нижчою, ніж у будівництві. Більше того, 1 грн витрат на персонал приносила лише 65 коп капітальних інвестицій у 2016 році. Це при тому, що даний показник є в 1,5 разів вищим за дані 2010 року. Кращою є ситуація із рентабельністю праці. Кожна гривня витрат на персонал на промислових підприємствах приносила 11,8 грн реалізованої продукції у 2016 році, що в 1,4 рази є більше, ніж у 2010 році. Разом з тим, ці показники є нижчими за аналогічні показники у будівництві.

Оцінюючи середньорічні темпи приросту продуктивності праці і заробітної плати працівників будівельної діяльності, встановлено, що в середньому впродовж 2010–2016 рр. продуктивність праці на будівельних підприємствах щороку зростала вищими темпами, ніж заробітна плата працівників: 122,5% проти 117,7%. На промислових підприємствах подібна ситуація: 118,9% проти 114,8%.

Якщо оцінювати ефективність діяльності персоналу в будівельній діяльності за величиною підприємств (табл. 3), то більш продуктивним був персонал на великих підприємствах. Так, за 2010–2016 рр. продуктивність праці на цих підприємствах зросла у 9,3 рази, а ефективність праці — 2,2 рази.

У середньому за аналізований період один зайнятий у великому будівельному підприємстві забезпечував 2 741 700 грн обсягу реалізованої продукції, тоді як на середньому будівельному підприємстві — 493 200 грн, а на малому — 321 600 грн. Водночас за ефективністю пер-

Таблиця 2. Динаміка значень показників ефективності діяльності персоналу в будівництві і промисловості в Україні за 2010–2016 рр.

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>будівництво</i>							
Продуктивність праці, млн грн/тис. ос	204,9	278,3	379,0	379,7	525,9	575,9	692,8
Рентабельність праці, грн/грн	8,8	9,6	10,3	10,3	9,9	12,3	13,5
Інвестовіддача праці, грн/грн	2,5	2,4	2,5	2,8	2,2	3,5	3,3
<i>промисловість</i>							
Продуктивність праці, млн грн/тис. ос	301,3	389,3	422,6	417,2	493,0	690,2	853,3
Рентабельність праці, грн/грн	8,5						11,8
Інвестовіддача праці, грн/грн	0,45						0,65

Джерело: власні розрахунки автора на основі даних [4].

Таблиця 3. Динаміка значень показників ефективності діяльності персоналу в будівельній сфері за величиною підприємств в Україні за 2010—2016 рр.

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Великі підприємства</i>							
Продуктивність праці, млн грн/тис. ос	477,8	1026,9	1290,3	1527,3	4601,7	5817,0	4450,8
Рентабельність праці, грн/грн	12,0	21,3	16,6	22,2	53,4	33,5	26,0
<i>Середні підприємства</i>							
Продуктивність праці, млн грн/тис. ос	257,9	342,1	453,9	420,7	696,2	556,5	725,2
Рентабельність праці, грн/грн	8,4	9,5	9,8	9,1	8,6	9,7	11,0
<i>Малі підприємства</i>							
Продуктивність праці, млн грн/тис. ос	146,4	184,7	267,7	284,7	317,3	464,4	585,6
Рентабельність праці, грн/грн	9,0	8,6	10,1	10,5	11,3	13,1	15,4

Джерело: власні розрахунки автора на основі даних [4].

соналу малі будівельні підприємства випереджають середні підприємства. У 2016 році, порівняно з 2010 роком, ефективність праці на малих будівельних підприємствах зросла в 1,7 разів, тоді як на середніх — 1,3 рази. У середньому за 2010—2016 рр. на 1 грн витрат на персонал на великому будівельному підприємстві забезпечувала 26,4 грн реалізованої продукції (товарів, послуг), на малих підприємствах — 11,1 грн, а на середніх — 9,4 грн.

ВИСНОВКИ

Як показали результати дослідження, упродовж 2010—2016 рр. в Україні спостерігалася стабільна динаміка спаду кількості зайнятого населення у будівництві і промисловості (скорочення на понад 31%). Значний вплив на скорочення кількості зайнятих на вітчизняних будівельних і промислових підприємствах мала внутрішньополітична дестабілізація в країні у 2013 році, яка переросла у військову агресію Російської Федерації у подальші роки. Також до основних причин можна віднести нестабільні умови господарювання, занепад промислового потенціалу, скороченням кількості будівельних і промислових підприємств в Україні, низький рівень оплати праці, порівняно з країнами-сусідами, а також неспроможність відповідати умовам V технологічного укладу.

Не зважаючи на те, що в Україні промисловість переважає будівництво за величиною питомої ваги у ВДВ (28% проти 2,6%), кількості зайнятих (24,9% проти 4,0%), кількості підприємств (12,8% проти 8%), витрат на персонал (41,6% проти 2,9%) та інших ключових показниках, проте персонал будівельних підприємств продемонстрував вищу ефективність своєї діяльності, ніж персонал промислових підприємств. Зокрема у будівництві виявлено стабільний приріст продуктивності праці, високий рівень віддачі витрат на персонал у вигляді капітальних інвестицій та обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг). Натомість у промисловості складною є ситуація з інвестовіддачею праці. Виходячи з цього, варто зазначити, що будь-які структурні зміни в промисловості, які є неминучими з огляду на деформацію наявних виробничих ланцюгів у країні, необхідно починати з поліпшення управління персоналом задля забезпечення високої результативності його діяльності.

Література:

- Захарчин Г.М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства: монографія / Г.М. Захарчин; Нац. ун-т "Львівська політехніка". — Л., 2011. — 346 с.
- Мороз О.В. Ефективність праці у моделях розвитку підприємств: монографія / О.В. Мороз, Ю.В. Міронова, Б.Є. Грабовецький. — Вінниця: ВНТУ, 2013. — 192 с.
- Назарова Г.В. Соціально-економічні засади ефективності найманої праці в Україні: монографія /

Г.В. Назарова, М.А. Мащенко. — Харків: Видавництво ХНЕУ, 2011. — 231 с.

4. Підвищення ефективності використання персоналу та його розвиток: монографія / за науковою редакцією А.Г. Бабенка; Міністерство освіти і науки України, Університет митної справи та фінансів. — Дніпропетровськ: УМСФ, 2016. — 327 с.

5. Статистична інформація [Електронний ресурс]. — Державна служба статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Ткач С.М. Управління ризиками інвестиційної діяльності в регіоні: теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія / С.М. Ткач. — Львів: ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України", 2015. — 234 с.

7. Ядранський Д.М. Діагностування та контроль соціально-економічної ефективності праці персоналу на промисловому підприємстві: теоретичний аспект / Д.М. Ядранський; Класичний приватний університет. — Запоріжжя, 2012. — 297 с.

References:

1. Zakharchyn, H.M. (2011), Teoriia ta metodolohiia formuvannia i rozvytku orhanizatsiinoi kultury mashynobudivnoho pidpryiemstva [Theory and methodology of machine-building enterprise], Natsionalnyi universytet "Lvivcka politekhnika", Lviv, Ukraine.

2. Moroz, O.V. Mironova, Yu.V. and Hrabovetskyi, B.Ye. (2013), Efektyvnist pratsi u modeliakh rozvytku pidpryiemstv [Labor productivity in the enterprise development models], VNTU, Vinnytsia, Ukraine.

3. Nazarova, H.V. and Mashchenko, M.A. (2011), Sotsialno-ekonomichni zasady efektyvnosti naimanoi pratsi v Ukraini [Socio-economic principles of efficiency of hired labor in Ukraine], Vydavnytstvo KhNEU, Kharkiv, Ukraine.

4. Babenko, A.H. (Ed.), (2016), Pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia personalu ta yoho rozvytok [Increase the efficiency of personnel using and development], UMSF, Dnipropetrovsk, Ukraine.

5. State Statistics Service of Ukraine (2017), "Statistics Information", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 17 october 2017).

6. Tkach, S.M. (2015), Upravlinnia ryzykamy investytsiinoi diialnosti v rehioni: teoretychni osnovy ta prykladni aspekty [Risk management of investment activity in the region: theoretical basis and applied aspects], SI "M.I. Dolishnyi Institute of Regional Research of the NAS of Ukraine", Lviv, Ukraine.

7. Iadranskyi, D.M. (2012), Diahnostuvannia ta kontrol sotsialno-ekonomichnoi efektyvnosti pratsi personalu na promyslovomu pidpryiemstvi: teoretychnyi aspekt [Diagnosing and controlling the socio-economic efficiency of labor at the industrial enterprise: the theoretical aspect], Kласичний приватний університет, Zaporizhzhia, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2017 р.

*С. В. Куйбіда,
аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний університет "Львівська Політехніка"*

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕГУЛЯТОРІВ СТРУКТУРНИХ ЗМІН У 2008—2017 РОКАХ

*S. Kuibida,
post-graduate student of the Department of Theoretical and Applied Economics of National University "Lviv Polytechnica"*

MODERNIZATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC REGULATORS OF STRUCTURAL CHANGES
IN 2008—2017

Статтю присвячено дослідженню актуальної проблеми модернізації фінансово-економічних регуляторів структурної перебудови національної економіки. Проведено оцінку стану національної економіки, структурних зрушень і стану розвитку підприємництва в Україні з огляду на ключові світові рейтинги за 2008—2017 роки. Обґрунтовано рекомендації щодо заходів з підвищення якості державного регулювання в сфері надання фінансових послуг для підприємництва.

The article is devoted to the research of the actual problem of modernization of financial and economic regulators of structural adjustment of the national economy. The assessment of the state of the national economy, structural changes and the state of entrepreneurship development in Ukraine is conducted taking into account the key world rankings for 2008—2017. The article is based on recommendations on measures to improve the quality of state regulation in the field of providing financial services for entrepreneurship.

Ключові слова: модернізація, підприємницька діяльність, антикризова політика, міжнародний індекс, державне фінансове регулювання, фінансово-економічні інструменти.

Key words: modernization, entrepreneurial activity, anti-crisis policy, international index, state financial regulation, financial and economic instruments.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Державне фінансове регулювання є одним із головних інструментів впливу на її соціально-економічний розвиток. Ринкова економіка, що базується на принципах ефективної конкуренції, забезпечує широкий набір фінансово-економічних інструментів задоволення потреб суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах (при цьому можливості малих та середніх підприємств залучати фінансові ресурси з ринкових джерел фінансування є обмеженими). Тому держава, ставлячи собі за мету забезпечення структурних зрушень у економіці, створює системи фінансового контролю і удосконалює відповідні інституції через які здійснює цілеспрямований вплив у відповідних напрямках на темпи та якість економічного зростання.

Одним із головних засобів структурних перетворень та модернізації економіки є розвиток підприємництва. Для того, щоб політика підтримки розвитку підприємництва була ефективною, вона має поєднувати дерегуляцію підприємницької діяльності з системними заходами щодо забезпечення збалансованості економічно-

Таблиця 1. Індекс глобальної конкурентоспроможності України 2008–2017 рр.

Рік	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Кількість країн	зі 133 країн	зі 133 країн	зі 139 країн	зі 142 країн	зі 144 країн	зі 148 країн	зі 144 країн	зі 140 країн	зі 138 країн
Загальний індекс	72	82	89	82	73	84	76	79	85
1. Якість інститутів	115	120	134	131	132	137	130	130	129
2. Інфраструктура	79	78	68	71	65	68	68	69	75
3. Макроекономічна стабільність	91	106	132	112	90	107	105	134	128
4. Здоров'я та початкова освіта	60	68	66	74	62	62	43	45	54
5. Вища освіта та професійна підготовка	43	46	46	51	47	43	40	34	33
6. Ефективність ринку товарів та послуг	103	109	129	129	117	124	112	106	108
7. Ефективність ринку праці	54	49	54	61	62	84	80	56	73
8. Розвиток фінансового ринку	85	106	119	116	114	117	107	121	130
9. Технологічний рівень	65	80	83	82	81	94	85	86	85
10. Розмір внутрішнього ринку	31	29	38	38	38	38	38	45	47
11. Інновації та конкурентоспроможність	52	62	63	93	79	93	81	54	52
12. Конкурентоспроможність компаній	80	91	100	103	91	97	99	91	98

Джерело: складено автором на основі звітів Індексів глобальної конкурентоспроможності [3].

Таблиця 2. Рейтинг "Ведення бізнесу" 2008–2016 рр.

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Бал	144	146	142	145	152	137	112	96	74

Джерело: складено автором на основі звітів Світового банку "Doing Business" [4].

го розвитку та супроводжуватися створенням загальних макроекономічних умов, сприятливих для економічного зростання.

Зауважимо, що потенціал короткотермінових фінансових стимулів для досягнення сформульованих цілей в Україні в умовах сьогодення є обмеженим. Оскільки при цьому фінансування структурних змін є недостатнім, то природньо посилюється запит на здійснення інституційних змін системи фінансового регулювання. Крім того, особливого значення набувають питання упорядкування бюджетних та податкових інструментів для активізації підприємницької діяльності в Україні.

Розв'язання окреслених проблем потребує реалізації системної та збалансованої державної політики, спрямованої на підвищення ефективності фінансового стимулювання підприємництва.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розглядом питань і аналізом проблем, пов'язаних із теоретико-методологічними основами структурної перебудови економіки України, займаються багато науковців в Україні та за її межами. Серед них: І. Алексєєв, М. Бондарчук, М. Бублик, В. Геєць, В. Гусєв, С. Дави́мука, О. Другов, Я. Жаліло, Г. Захарчин, Н. Карачина, О. Кузьмін, О. Мельник, О. Пирог, Ж. Поплавська, І. Скворцов, Н. Чухрай, Н. Шпак, І. Яремко та інші.

Щодо проблематики інструментів структурної перебудови економіки, то в цьому дослідженні ми спираємося в основному на роботи: А. Гальчинського, В. Геєця, Я. Жаліла, О. Кузьміна, О. Мельника, В. Савченка, О. Свінцова, В. Семиноженка, М. Омеляненка, в яких закладено теоретико-методологічні засади формування і реалізації державно-управлінських рішень щодо структурних перетворень.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей фінансово-економічних інструментів стимулювання структурних змін економіки та надання рекомендацій щодо їх модернізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Аналіз якісних характеристик бізнес-середовища, поєднаний з аналізом його кількісних інституційних параметрів показує, що економіці України властиві значні ризики. Якщо ці ризики оцінювати через призму

розвитку підприємництва, то можна ствердити, що вони є гальмуючими чинниками.

Стан ринкового середовища визначається складними процесами розвитку економіки. Можна виділити три періоди стрімких змін у макрофінансовій сфері держави: 2008–2010 рр. (фінансово-економічна криза), 2011–2014 р. — посткризовий період стабілізації (до початку збройного конфлікту на сході України та анексії Криму), 2015–2017 рр. — проведення реформ, які сприяли модернізації фінансово-економічних регуляторів.

Щоб оцінити ці зміни, в тому числі ті, які відбулися в структурі економіки виберемо визнані світові рейтинги та порівняємо структуру української економіки з структурами економік держав-членів Великої вісімки. Важливим індикатором стану економіки держави є її рейтингові позиції у світі, які характеризують інвестиційний клімат, конкурентоспроможність, інноваційність, загальний економічний потенціал тощо. Динаміка зміни міжнародних економічних рейтингів, що складаються різними міжнародними організаціями, групами провідних експертів у тій чи іншій сфері, певними інститутами (наприклад, провідними біржами, консалтинговими структурами тощо), відображає зовнішнє (погляд незалежного оцінювача) бачення економічних змін у державі [1].

Зазначимо, що в період 2008–2017 рр. кризові явища у макрофінансовій системі України сприяли загостренню суперечностей в системі функціонування суб'єктів господарювання. Це призвело до падіння результатів діяльності, збитковості і, у підсумку, банкрутства одних суб'єктів господарювання, та до економічного зростання в той же час інших суб'єктів господарювання, а в підсумку позначилося на місці України в міжнародних економічних рейтингах.

Міжнародні індекси розрізняються за їх завданнями: одні вимірюють рівень конкурентоспроможності держав, інші оцінюють ступінь економічної свободи, треті — легкість ведення бізнесу в різних державах світу [2].

З-поміж великої кількості міжнародних рейтингів, виділимо три глобальні індекси, які найкраще відображають структурні зміни в макрофінансовій системі. Рейтинги конкурентоспроможності держави будується на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності, який визначає відповідний рівень добробуту населення, прибутків від інвестицій та характеризує потенціал зростання економіки у довгостроковій перспективі. Варто зазначити, що в свою чергу, конкурентоспроможність

Таблиця 3. Індекс економічної свободи 2008—2016 рр.

Рік	Місце в рейтингу	Індекс економічної свободи	Верховенство права		Обмежений уряд		Регуляторна ефективність			Відкритість ринків		
			захист прав власності	свобода від корупції	фіскальна свобода	державні витрати	свобода бізнесу	свобода ринку праці	монетарна свобода	свобода торгівлі	свобода інфляцій	фінансова свобода
2016	162	46,8	25,0	26,0	78,6	30,6	56,8	4,9	66,9	85,8	20,0	30,0
2015	162	46,9	20,0	25,0	78,7	28,0	59,3	48,2	78,6	85,8	15,0	30,0
2014	155	49,3	30,0	21,9	79,1	37,5	59,8	49,8	78,7	86,2	20,0	30,0
2013	161	46,3	30,0	23,0	78,2	29,4	47,6	49,9	71,0	84,4	20,0	30,0
2012	163	46,1	30,0	24,0	78,2	29,4	46,2	51,2	67,7	84,4	20,0	30,0
2011	164	45,8	30,0	22,0	77,3	32,9	47,1	50,0	63,2	85,2	20,0	30,0
2010	162	46,4	30,0	25,0	77,9	41,1	38,7	57,7	61,2	82,6	20,0	30,0
2009	153	48,8	30,0	27,0	77,0	39,0	40,5	52,4	68,1	84,0	30,0	40,0
2008	134	51,0	30,0	28,0	79,0	43,0	44,4	53,1	69,9	82,2	30,0	50,0

Джерело: складено автором на основі звітів Індексу економічної свободи [6].

формується під впливом низки економічних, політичних і структурних чинників, які визначають умови ведення бізнесу в державі.

Динаміка глобального індексу конкурентоспроможності показує (табл. 1), що Україна у докризовий період займала 72 місце, під час кризових 2008—2010 рр. вона опустилася до 89 місця.

У періоді 2011—2014 р.р. Україна скотилася з 82 місця, яке займала на початку 2011 року, до 73 місця за 2013 рік, далі втратила 10 позицій у рейтингу за 2014 рік. В період 2015—2016 рр. ситуація покращилася, але за деякими показниками, які формують загальний індекс, різко погіршилася. Так, у порівнянні з 2008 роком у 2017 найбільше погіршили свої позиції індикатори "Макроекономічна стабільність" (опустились в рейтингу на 28 позицій) та "Розвиток фінансового ринку" (опустились в рейтингу на 72 позиції). Низькі позиції з тенденцією до подальшого погіршення є в низки інших рейтингів України.

Світовий банк у дослідженні "Doing Business" ("Ведення бізнесу") (табл. 2) проводить аналіз стану нормативно-правових умов в 189 державах. Ці умови застосовуються в них до підприємств протягом усього циклу життєдіяльності цих підприємств, включаючи їх створення, ведення бізнесу, здійснення зовнішньоторговельної діяльності, оподаткування.

Динаміка індексу легкості ведення бізнесу показує, що Україна у роки великої фінансової кризи 2008—2010 рр. за показником легкості ведення бізнесу займала 144—146 місця, поступаючись державам Європейського Союзу { Литва (23), Латвія (24), Словаччина (41), Угорщина (46), Болгарія (51), Румунія (56), Чехія (63), Польща (70), Греція (109) } та державам із трансформаційними економіками: { Грузія (12), Вірменія (48), Казахстан (59), Білорусь (68), Молдова (90), Росія (123) } [5].

Позитивним є той факт, що Україна у рейтингу "Doing Business 2015" вперше увійшла до топ-100 рейтингу легкості ведення бізнесу, піднявшись на 16 позицій і зайнявши 96 місце. Разом з тим, згідно з результатами звіту, держава-сусіди випереджають Україну. Так, наприклад, Польща зайняла в рейтингу 32 місце, Болгарія — 38, Румунія — 48, Білорусь — 57, РФ — 62, Молдова — 63 [4].

Варто зазначити, що дослідження "Ведення Бізнесу" не враховує весь комплекс чинників, від яких залежать умови підприємницького середовища, що має значення для компаній і інвесторів. Наприклад, дослідження не проводить оцінювання якості управління фіскальною системою, не враховує інших аспектів макроекономічної стабільності, зокрема рівня кваліфікації робочої сили, стійкості фінансової системи тощо.

За досліджуваний період Україна втратила позиції в оцінюванні економічної свободи (табл. 3). У 2010 р. вона посіла за ним 162 місце, втративши порівняно з попереднім роком десять позицій і поступившись при цьому значній кількості держав з перехідною економікою — Молдові (125), Росії (143), Білорусі (150).

Незважаючи на проведення реформ у 2010—2016 рр. Україна і надалі залишається на 162 місці, яке є нижчим ніж вона займала у докризовий період. Така стабільність свідчить про їх малоефективність, а значить, змушує переосмислити ці реформи, щоб кардинально і системно провести зміни у сфері ведення бізнесу та покращення бізнесклімату в державі. Це, в свою чергу повинно підвищити інвестиційну привабливість українських підприємств та покращити добробут громадян України.

Отже, за вибраними нами міжнародними індексами (рейтингами), Україна не змогла суттєво покращити свої позиції в світовій економіці, а значить реформи, які про-

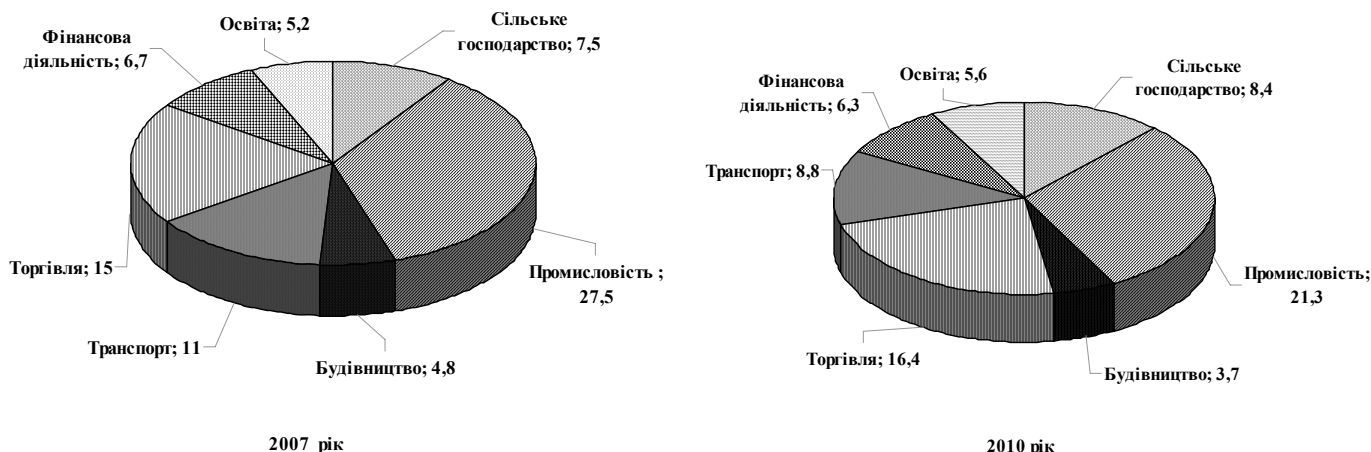


Рис. 1. Структура валової доданої вартості у 2007 та 2010 рр.

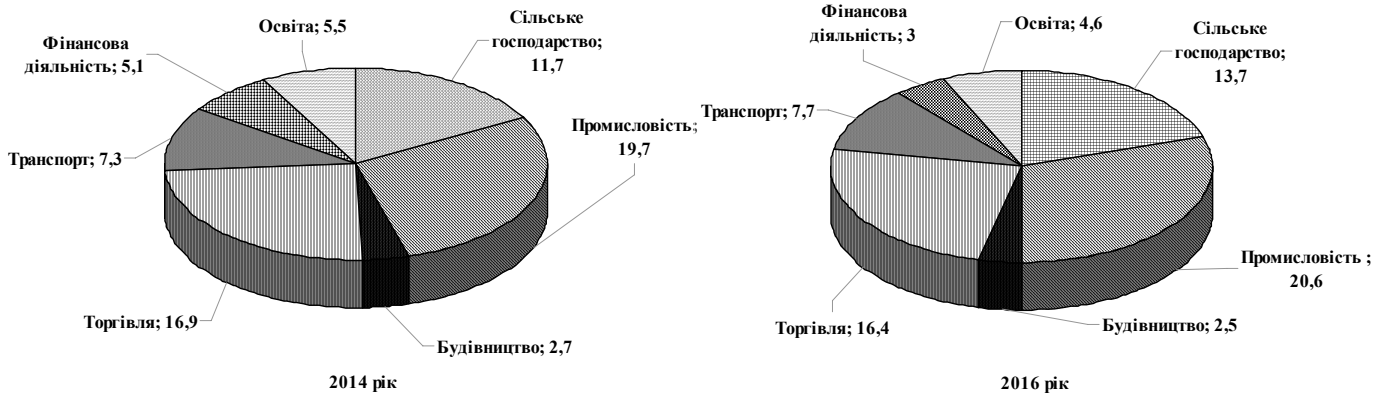


Рис. 2. Структура валової доданої вартості у 2014 та 2016 рр.

водилися в той час були не ефективні. Цей висновок збігається з висновками багатьох аналітиків, які стверджують, що економічні реформи в Україні, на жаль, відбуваються занадто повільно.

Подивимося як змінилася структура економіки за 2008—2017 роки і оцінимо виявлені тенденції. Про внесок різних галузей в економіку держави свідчить структура валової доданої вартості, а про тенденції — зміна цієї структури (рис. 1).

З рисунка 1 видно, що з 2007 р. внесок сільського господарства збільшився майже на 1% та на 5,4% збільшилась частка торгівлі, в той час як внесок промисловості зменшився на 6,3%, будівництва на 1,1%. Це свідчить про значну трансформацію структури економіки.

Якщо порівняти структуру валової доданої вартості у 2014 та 2016 роках (рис. 2), то помітним є і надалі нарощування масштабів сільського виробництва зі скороченням промислового потенціалу.

Як показує статистика Світового банку, у державах, де аграрний сектор сьогодні сягає понад 15% у ВВП, — а це здебільшого африканські економіки зі слаборозвиненою індустрією — дохід на душу населення не перевищує 2 тисяч доларів. Безперечно, є й позитивні приклади економік, де на початковому етапі розвитку ставку зроблено на сільське господарство [7].

Для визначення, наскільки структура економіки України відповідає структурі економіки розвинених

держав, порівняємо відповідні показники, наприклад, з показниками держав Великої вісімки (рис. 3).

Аналіз структури валової доданої вартості у державах Великої вісімки показує, що частка промисловості здебільшого становить четверту частину їх ВВП в той час як частка сільського господарства не перевищує 5%. Наприклад, у Німеччині частка промисловості у 2015 р. становила 29,1%, а сільське господарство — лише 1,1%. Проте Німеччина як і раніше займає третє місце в сільськогосподарському виробництві в Європейському Союзі — за Францією і Італією й здатна забезпечити 90% потреб в харчуванні німецького населення. Експорт становить 41% її національного виробництва. При цьому 99% усіх німецьких компаній належать до малих і середніх підприємств, які в основному є сімейними [9].

Отже, щоб структура вітчизняної економіки відповідала структурі економік розвинених держав слід визначити пріоритетом державної політики не сільське господарство, а галузі промисловості та послуг, крім торговельних, з орієнтацією на інновації. Слід стимулювати виробництво нової продукції, предметів споживання для внутрішнього ринку та конкурентоспроможної на глобальному ринку продукції — для зовнішнього ринку. Також необхідно орієнтуватися на розвиток малого і середнього підприємництва, яке здатне скоріше адаптуватися до вимог ринку і створювати її нові сектори.

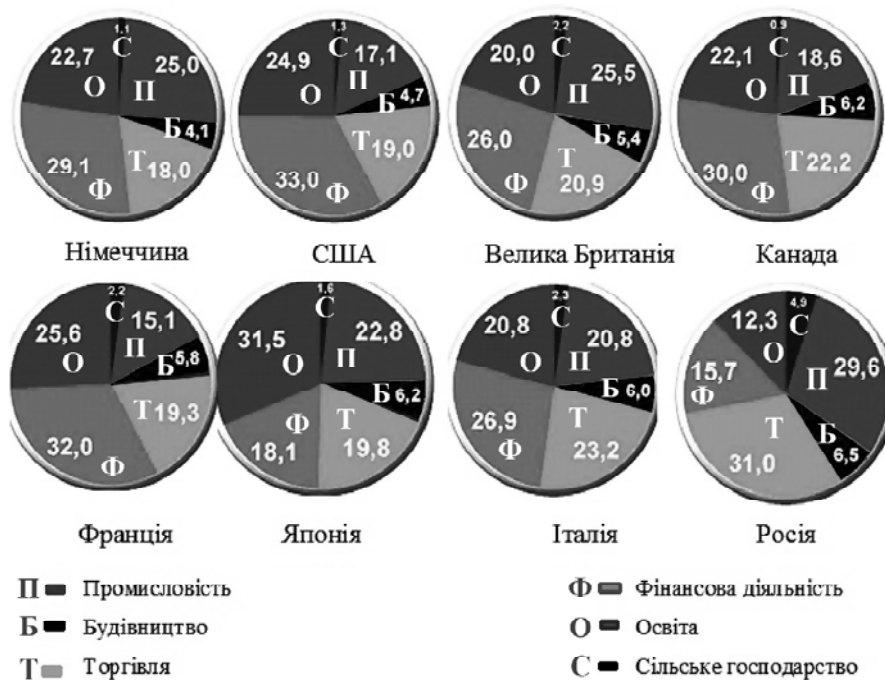


Рис. 3. Структура валової доданої вартості у державах Великої вісімки у 2015 р.

Джерело: [8].

Подивимося, які ж умови розвитку підприємництва були в 2008—2017 роках і як держава намагалася їх покращити.

Кожен із періодів, на які ми умовно розбили розглядуване десятиліття (2008—2010 рр., 2011—2014 рр., 2015—2017 рр.) характеризується власними основними проблемами для ведення бізнесу в Україні. Відповідно, на їх розв'язання розроблялися і реалізовувалися особливі заходи, спрямовані на макрофінансову стабілізацію.

У 2008—2010 роках проблемами, що перешкождали подальшому розвитку підприємництва, було визначено: нестабільність макроекономічного середовища, зростання рівня інфляції, зменшення обсягу інвестування, відсутність широкого доступу до фінансово-кредитних ресурсів, зарегульованість дозвільної системи, надмірний податковий тиск на суб'єктів малого підприємства.

Антикризові заходи держави щодо монетарної стабілізації у цей час були спрямовані, в першу чергу, на врегулювання проблемних питань в банківському секторі, який суттєво постраждав від кризи ліквідності, що спостерігалась на світових фінансових ринках. У цей період часу, обмежуючись орієнтирами антиінфляційної політики, Національний банк України фактично зміцнював грошову пропозицію шляхом [5; 6]:

- стерилізації коштів, виданих у формі рефінансування: обсяг операцій рефінансування упродовж 2009 р. склав 64,4 млрд грн, обсяг мобілізаційних операцій — 96,7 млрд грн. Причому 89% мобілізаційних операцій припало на другу половину року;

- посилення резервних вимог: вимоги до формування банками обов'язкових резервів було посилено впродовж серпня — вересня 2009 р., як наслідок, лише за грудень 2009 р. загальний обсяг обов'язкових резервів, сформованих банками, становив 12,2 млрд грн;

- доларових інтервенцій на валютному ринку: сальдо інтервенцій НБУ за 2009 р. склало 10,4 млрд дол., що еквівалентно вилученню з обігу понад 80 млрд грн;

- підтримання високих ставок рефінансування: середньозважена ставка за всіма інструментами у 2009 р. була на 1,4 в.п. вища, ніж у 2008 р., та склала 16,7%, в той час як темп інфляції у 2009 р. зменшився порівняно з 2008 р. на 10 в.п. і склав 12,3%.

У сфері заходів щодо фіскальної стабілізації урядом насамперед переслідувалась мета мобілізації ресурсів дохідної частини державного бюджету та можливого обмеження видаткової частини відповідно до наявних бюджетних ресурсів. Це значною мірою досягалось за рахунок посилення фіскального навантаження шляхом [7]:

- підвищення ставок оподаткування: протягом 2009 р. за ініціативою уряду було прийнято шість законів, які підвищували податки та збори (обов'язкові платежі);

- стягнення авансових податкових платежів: за 2009 р. переплата податків зросла на 3,7 млрд грн, або на 41,0%;

- затримання відшкодування ПДВ експортерам: невідшкодовані грошовими коштами суми за рік збільшились на 9,1 млрд грн (70,8%), у тому числі прострочені — на 3,3 млрд грн (у 2,1 рази);

- активізації боротьби з мінімізацією оподаткування га посилення роботи щодо стягнення нарахованої, але не сплаченої частини податкових зобов'язань.

Таким чином, антикризова фіскальна політика, будучи орієнтованою на зростання фіскального вилучення коштів у суб'єктів господарювання, об'єктивно гальмувала економічну активність в Україні.

У 2014 році Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз. Війна на сході України, анексія Криму разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували макрофінансову стабільність держави.

Захоплення активів та майна банків і підприємств, інші економічні втрати в Криму і на Донбасі спричинили згорання там діяльності банків. Не маючи можливості здійснювати регулювання банківської діяльності на анексованій території, 6 травня 2014 року Національний Банк України своєю постановою № 260 заборонив працювати в Криму всім українським банкам і зобов'язав їх закрити відділення на окупованій території до 6 червня 2014 року [2]. З майже 70 українських фінансових установ, що мали філії в Криму, до кінця визначеного НБУ часу працювали лише три великих банки. Внаслідок окупації виникла заборгованість кримських клієнтів перед українськими банками.

Анексія Криму призвела до значних економічних втрат і до різкого зменшення надходжень до бюджету через:

- втрату кримських морських портів;
- націоналізацію Росією українських підприємств, що знаходяться на території Криму;
- втрату одного із найбільших торговельних партнерів України — Росії.

У результаті бойових дій на Донбасі відбулись значні зміни у структурі економіки. На цих територіях, де зосереджено 80% виробничих потужностей вугільної галузі, закрилися шахти, що призвело до зменшення виробництва кам'яного та бурого вугілля. Вагомий внесок у скорочення промислового виробництва в Україні зроблено підприємствами гірничо-металургійного комплексу. Уразливим місцем у діяльності цього кластеру виявилися коксові виробництва, розташовані в районах безпосередніх бойових дій. Через значні пошкодження інфраструктури доступ цих підприємств до електро- та газопостачання обмежився, що примусило їх згорнути виробництво. Дефіцит коксу став одним з основних чинників зупинки меткомбінатів, у тому числі й розташованих поза межами окупованих територій. Окрім того станом на початок листопада 2014 року уже не працювало жодне підприємство хімічної промисловості з тих, що розташовані у зоні проведення Антитерористичної операції [10].

У січні — жовтні 2014 р. виробництво промислової продукції зменшилося на 9,4% порівняно з відповідним періодом 2013 р., що спричинено насамперед значним сповільненням і навіть припиненням виробничої діяльності низки підприємств на території ведення воєнних дій на сході країни. На початок 2015 року в зоні АТО не працювали від 50 до 80% промислових підприємств. Серед базових галузей переробної промисловості найбільший спад відзначено в машинобудуванні (за 2014 р. він сягнув 20,9%). Окрім того, за 2014 рік спостерігається спад і в інших галузях економіки: скорочення експорту товарів на 7,7%, обороту роздрібної торгівлі на 6,8%, будівельної продукції на 18,6%.

Щоб мінімізувати економічні наслідки втрати Криму та проведення антитерористичної операції в східних областях України, потрібно було адекватно реагувати на існуючі виклики, вирішувати першочергові і стратегічні завдання розбудови національної економіки.

Для подолання дестабілізації національної грошової одиниці головними напрямками у монетарній сфері у 2014—2015 роках стало:

- вдосконалення монетарної політики та її операційного механізму;

- використання Національним банком України в якості операційних орієнтирів монетарної політики чистих міжнародних резервів та чистих внутрішніх активів, а також обсягу монетарної бази.

- суттєве посилення ролі облікової ставки, як базової засади монетарної політики;

- посилення підзвітності НБУ та його зв'язків з ринком і громадськістю;

- стабілізація ситуації на грошово-кредитному ринку через поступове скасування адміністративних заходів, запроваджених у терміновому порядку для стримування тиску на платіжний баланс.

У цей час у фінансовій сфері розроблено та впроваджено концепцію дерегуляції, завдяки чому значно спростилися умови ведення бізнесу в Україні. Проведено заходи першого етапу реформування податкової системи зокрема:

- скорочено кількість податків і зборів — з 22 до 11;

- запроваджено мораторій на два роки на проведення перевірок малого бізнесу (з обсягом доходу до 20 млн гривень на рік);

- запроваджено систему електронного адміністрування податку на додану вартість;

- проведено заходи зі зміцнення фінансової самостійності місцевих бюджетів.

У першому півріччі 2015 року з одного боку стабілізувалися підприємницькі очікування та сформувалося відносно прогнозоване середовище ведення бізнесу. З іншого боку, стабілізаційні заходи, які полягали в запровадженні обмежень у монетарній сфері та посиленні жорсткості фіскальної політики, об'єктивно гальмували економічну активність в державі. Як засвідчує досвід багатьох інших держав світу, заходи макроекономічної стабілізації дозволяють досягти бажаного результату лише протягом короткого терміну часу та неодмінно мають змінитися заходами проактивного характеру.

Системний негативний ефект від дії важелів макроекономічної стабілізації уряд намагався компенсувати за допомогою заходів безпосередньої підтримки низки галузей реального сектору економіки. Проте така підтримка надавалася практично в режимі "ручного управління" та зводилася, як правило, до оперативного реагування на критичні ситуації в галузях, не сприяючи утворенню сприятливого середовища для підприємництва. Об'єктами такої підтримки стали гірничо-металургійний комплекс та хімічна промисловість, аграрний сектор (обмеження імпорту сільгосппродукції), житлове будівництво (передбачення пільгового кредитування за фактичної відсутності коштів Стабілізаційного фонду) тощо. Заходи були сконцентровані переважно на створенні сприятливих умов для підприємств, що належать до базових галузей економіки та великого й середнього бізнесу. Між тим, підприємства малого бізнесу були залишені практично сам на сам з проблемами погіршення фінансового становища, наростання вартості валютної заборгованості, зростання витрат та звуження ринків збуту.

Для подолання дестабілізаційних чинників фінансової системи та здійснення ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС постановою Правління Національного банку України від 18.06.2015 р. прийнято Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року [11]. Програма була розроблена відповідно до Стратегії сталого розвитку "Україна — 2020", Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Меморандуму про співпрацю з Міжнародним валютним фондом та Угоди про коаліцію депутатських фракцій "Європейська Україна".

Головними напрямками її реалізації визначено:

- забезпечення стабільності та динамічного розвитку фінансового сектору.

- розбудова інституційної спроможності регуляторів фінансового сектору.

- захист прав споживачів фінансових послуг та інвесторів.

У 2016—2017 роках важливим стимулятором економічної активності стало ініціювання низки великих інфраструктурних проектів, пов'язаних з бюджетним фінансуванням, що суттєво сприяло підвищенню внутрішнього попиту на промислову продукцію вітчизняного виробництва, створювало підґрунтя для загального довгострокового поліпшення умов для ведення підприємницької та інвестиційної діяльності в Україні.

Варто зазначити, що впродовж цього періоду здійснювались певні кроки в напрямі лібералізації регуляторної діяльності держави. Ключові законодавчі зміни стосувалися [12; 13]:

- вдосконалення відповідно до європейських стандартів процедур видачі документів дозвільного характеру та поширення принципу організаційної єдності щодо видачі дозвільних документів на обласному рівні, згідно з яким видача документів дозвільного характеру здійснюється у дозвільному центрі шляхом взаємодії представників дозвільних органів, що забезпечується державним адміністратором, встановлення уніфікованих норм, пов'язаних із процедурою видачі документів дозвільного характеру;

- вдосконалення відповідно до стандартів ЄС процедур започаткування господарської діяльності;

- запровадження декларативного принципу провадження господарської діяльності, тобто без отримання документу дозвільного характеру, а шляхом повідомлення адміністратора або дозвільного органу про відповідність матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання вимогам законодавства;

- визначення переліку дій щодо провадження господарської діяльності або видів господарської діяльності, які не можуть провадитися на підставі подання декларації відповідності матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання;

- запровадження електронної реєстрації суб'єктів господарювання та спрощення механізму їх діяльності, підвищення відповідальності чиновників за порушення порядку видачі дозвільних документів;

- розробки та затвердження регламентів (інформаційних карток) дозвільними органами на місцевому рівні, що містять алгоритм отримання дозвільних документів, що позитивно сприятиме забезпеченню зростання рівня прозорості при видачі документів дозвільного характеру та зниженню рівня корупції.

Слід зауважити, що забезпечення стійкості динаміки вітчизняного підприємництва надалі вимагатиме вирішення системних проблем державного регулювання фінансової сфери. Разом з тим головним завданням реалізації структурної політики в Україні у майбутньому має стати створення умов для [9—12]:

- збільшення обсягів виробництва на основі розширення та повнішого використання існуючого потенціалу внутрішнього ринку України;

- збільшення обсягів експорту українських підприємств на підґрунті зростання їхньої конкурентоспроможності;

- утворення нових підприємств, насамперед малих і середніх, що забезпечують повніше використання наявних людських, матеріальних, інтелектуальних, природно-кліматичних та інших ресурсів;

- забезпечення належного рівня задоволення внутрішнього попиту товарами та послугами при повному дотриманні прав споживачів, вимог безпеки виробництва та споживання;

- демонополізації ринків товарів та послуг і налагодження ефективної конкуренції на внутрішньому ринку;

- збільшення та диверсифікації зайнятості, стабільного підвищення рівня доходів працюючого населення;

- досягнення ефективної фіскальної віддачі від розвитку бізнесу при збереженні сприятливих умов для його розвитку.

Варто зауважити, що системні реформи у фінансовій системі, які реалізуються Україною у складних умовах війни, загалом є найбільш значущими з часу відновлення незалежності України. Нині позитивні зрушення у зміцненні фінансової безпеки держави відбуваються відповідно до завдань, визначених Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [14] та планом заходів з її імплементації у Стратегії сталого розвитку "Україна — 2020" [15].

Однак, враховуючи значну шкоду, завдану економічній активності в Україні різким зменшенням внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, слід у першочерговому порядку спрямувати зусилля на його пожевлення. При цьому пріоритет має надаватися напрямам, за якими можливо досягти швидкого позитивного ефекту розкриття потенціалу внутрішнього ринку для економічного зростання, зберігаючи при цьому збалансованість розвитку окремих складових цього попиту.

Виходячи із зазначеного, слід максимально використати потенціал стимулювання попиту, що міститься у політиці щодо бюджетних видатків, шляхом раціоналізації їх структури та механізмів здійснення, а саме: забезпечити реалізацію низки великих інфраструктурних проектів, які мають підвищити внутрішній попит на вітчизняну промислову продукцію.

Крім того, нагальної модернізації вимагають вітчизняна енергетика, вугільна промисловість, газотранспортна система, житлово-комунальне та дорожнє господарство. Державні інвестиції в ці сектори національної економіки значно розширять попит на продукцію вітчизняної промисловості, передусім, машинобудування, гірничо-металургійного комплексу, виробництво будівельних матеріалів тощо. Додатковими, поряд з обмеженими бюджетними ресурсами, джерелами фінансування таких проектів могли б стати довгострокові кредитні ресурси, залучені спеціалізованим державним банком розвитку, цільові емісійні ресурси НБУ, позичкові ресурси, отримані від цільових державних позик, залучення приватних інвестицій на концесійних засадах, упорядкування сфери державних закупівель.

В умовах звуження інших складових (внутрішнього споживання, інвестицій, експорту) саме державні закупівлі є найбільш дієвим важелем, який може застосувати уряд для розширення сукупного попиту. Для формування публічного та прозорого механізму державних закупівель необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на:

- формування та розвитку широкої інформаційної системи, яка б уможливила б підприємцям реалізацію держави вироблену ними продукцію;

- встановлення прямих відносин з вітчизняними компаніями, які безпосередньо виготовляють продукцію;

- посилення відповідальності за зловживання в сфері державних закупівель;

- раціоналізацію структури бюджетних соціальних видатків з метою посилення їх цільової спрямованості, монетизації частини соціальних пільг. Надання дівішої підтримки саме низькодохідним категоріям населення має сприяти переважаючому зростанню попиту на продукцію вітчизняного виробництва, насамперед — харчову.

Слід вжити заходів щодо розбудови внутрішнього ринку з метою якнайповнішою та якнайшвидшого доведення стимулюючого ефекту внутрішнього попиту безпосередньо до виробника. В умовах утруднення кредитного забезпечення діяльності суб'єктів підприємництва, знижених можливостей забезпечення належної прибутковості через обмеженість внутрішнього попиту, пріоритетним напрямом розбудови внутрішнього ринку має стати зменшення трансакційних витрат його учасників.

Очікуваними результатами зміцнення та розбудови внутрішніх ринків мають стати посилення чутливості вітчизняної пропозиції до стимулюючих сигналів з боку попиту, спрощення умов для дії механізмів ринкової конкуренції у ціноутворенні та забезпеченні ефективності використання національного ресурсного потенціалу. Збільшення попиту та розбудова внутрішніх ринків мають неодмінно супроводжуватися комплексом заходів щодо підтримки вітчизняного виробника, дієво-

го регулювання та обмеження небажаного імпорту до України, оскільки в протилежному випадку дефіцит пропозиції, який виникатиме внаслідок розширення внутрішнього попиту, покриватиметься імпортованою продукцією. Такі заходи дадуть змогу забезпечити поетапно адаптацію національного виробництва до конкурентних умов, створення продуктивних робочих мість в секторах з виробництва продукції, яка задовольняє внутрішній попит.

Поширення процесів глобалізації та зростання відкритості економіки України неухильно посилюють взаємозалежність підприємницької діяльності в Україні із процесами, що відбуваються у світовому економічному середовищі. Важливим позитивним результатом періоду економічного зростання для українського підприємництва стало формування мережі дієздатних ринкових суб'єктів, здатних ефективно діяти, використовуючи сприятливу ринкову економічну кон'юнктуру та наявні конкурентні переваги.

Синхронність падіння як експорту через втрату російських ринків, так і імпорту обумовила різке скорочення дефіциту зовнішньоторговельного балансу. Отже, активне відновлення зростання експорту є одним із ключових завдань економічної політики держави. Враховуючи значні розбіжності між структурою вітчизняного виробництва й потребами національної економіки, повільність розбудови платоспроможності вітчизняних споживачів, експортна діяльність українських підприємств протягом тривалого часу виконуватиме суттєву роль у забезпеченні збалансованості національного економічного розвитку.

Розширення залучення до експортної діяльності підприємств малого й середнього бізнесу суттєво збільшує можливості інтеграції вітчизняного економічного потенціалу до міжнародного поділу праці, дозволяє інтенсифікувати використання національних ресурсів та збільшити частку доданої вартості, яка виробляється та реалізується на території України. Зміна на користь більш широкого кола суб'єктів у галузевому та регіональному розрізах розподілу доходу, який отримується від реалізації в Україні експортоорієнтованого економічного зростання, дозволить перетворити такий розвиток з чинника структурних деформацій на підйому структурної перебудови вже у коротко- та середньостроковій перспективі. Збільшення обсягів доходів від експорту продукції дозволить компенсувати втрати національної економіки внаслідок згорання чи вимüşної переорієнтації виробництва, які програли у конкурентній боротьбі. Ці доходи мають стати джерелом ресурсів для структурної перебудови та модернізації національної економіки, бюджетних коштів, необхідних для компенсації негативного соціального ефекту від посилення конкурентного тиску на українські компанії.

ВИСНОВОК

Проведений аналіз стану національної економіки України за 2008—2017 роки показує збереження глибоких інституційних проблем української економічної системи, що стає одним із потужних чинників поглиблення економічної депресії в Україні. Гальмування інноваційних процесів, які є вирішальною умовою забезпечення стійкого економічного розвитку на середньострокову і тривалу перспективу стримують структурні зміни в економіці, не дозволяють сформувати нову якість економічної системи та забезпечити конкурентоспроможність економіки. Вживані заходи не сприяли розбудові внутрішнього ринку і структурній перебудові економіки в повній мірі, диспропорції поглибилися, нові перспективні сектори розвиваються надто повільно, відбувається деіндустріалізація економіки в бік її аграризації, а не появи і зростання новітніх секторів, які мають найвищу норму прибутку.

Основними заходами для модернізації фінансово-економічних регуляторів структурних змін повинно

бути забезпечення ефективності планування та використання бюджетних коштів в процесі реалізації секторальних реформ.

Окрім того, доцільно спиратись на європейську практику реформ, проводити заходи по перерозподілу податкового навантаження для коригування нерівності доходів та сприяння соціальній справедливості. Водночас сьогодні в Україні доцільно застосовувати спрощені та уніфіковані податкові норми із якомога меншою кількістю винятків.

Як наслідок, необхідне формування дієвої моделі управління державними фінансами, забезпечення бюджетної консолідації та взаємоузгодженість норм бюджетно-податкового законодавства як запоруки стабілізації динаміки соціально-економічного розвитку та забезпечення фінансової безпеки держави.

Література:

1. Кривов'язюк І. Україна в міжнародних економічних рейтингах: посткризові синдроми чи апокаліпсис? / І. Кривов'язюк, Ю. Волинчук // Актуальні проблеми економіки. — 2014. — № 10. — С. 56—62.

2. Рєпіна І.М. Розвиток підприємництва в Україні за індикаторами рейтингу світового банку "Doing Business" / І.М. Рєпіна, А.А. Шергіна, К.С. Рєпін // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: зб. наук. праць Харківського національного автомобільнодорожного університету. — Х.: ХНФДУ, 2015. — № 2 (9). — С. 106—113.

3. The Global Competitiveness Index. Report 2008—2017 [Електронний ресурс] // World Economic Forum — Режим доступу: www.weforum.org

4. World Bank. 2016. Doing Business: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Електронний ресурс] // Washington, DC: World Bank Group — Режим доступу: www.doingbusiness.org

5. Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи / В.М. Геєць, М.І. Зверяков, Б.Є. Кваснюк [та ін.] / За ред. В.М. Гейця. — К.: Логос, 1999. — 499 с.

6. Index of Economic Freedom 2016 [Електронний ресурс] // The Heritage Foundation. In partnership with Wall Street Journal. — Режим доступу: www.heritage.org

7. Гіршфельд А. Чи втратить Україна шлях до Клубу заможних держав // А. Гіршфельд, О. Саліхова // Урядовий кур'єр. — № 186 (6056) від 04.10.2017.

8. Економіка країни [Електронний ресурс] // Фінансовий словарь трейдера. — 2015. — Режим доступу: <https://utmagazine.ru/posts/8943-ekonomika-strany>

9. Economy of Germany [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Germany

10. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки". — К.: НІСД, 2014. — 148 с.

11. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua>

12. Указ Президента "Про Національну антикорупційну стратегію на 2011—2015 роки" від 21.10.2011 р. № 1001/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/14092.html>

13. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України. — К.: НІСД, 2010. — 45 с.

14. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]: [угоду ратифіковано законом № 1678-VII від 16.09.2014]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1678-18>

15. Про Стратегію сталого розвитку "Україна-2020": Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

References:

1. Kryvov'iazuk, I. (2014), "Ukraine in international economic rankings: post-crisis syndromes or apocalypse?", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 10, pp. 56—62.

2. Riepina, I.M. (2015), "Development of entrepreneurship in Ukraine according to the indicators of the rating of the World Bank "Doing Business"", *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva : zb. nauk. prats' Kharkivs'koho natsional'noho avtomobil'nodorozhnoho universytetu*, vol. 2 (9), pp. 106—113.

3. World Economic Forum (2017), "The Global Competitiveness Index. Report 2008—2017", available at: www.weforum.org (Accessed 20 Nov 2017).

4. World Bank (2016), *Doing Business: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, World Bank Group Washington, USA.

5. Heiets', V.M. Zvieriakov, M.I. and Kvasniuk, B.Ye. (1999), *Transformatsiia modeli ekonomiky Ukrainy: ideolohiia, protyrichchia, perspektyvy* [Transformation of the model of Ukraine's economy: ideology, contradictions, perspectives], Lohos, Kyiv, Ukraine.

6. The Heritage Foundation & The Wall Street Journal (2016), "Index of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity & Prosperity", available at: <http://www.heritage.org/index/visualize> (Accessed 10 Nov 2017).

7. Hirshfel'd, A. (2017), "Will Ukraine move towards the Club of the Affluent States", *Uriadoviy kur'ier*, vol. 186 (6056).

8. Financial Dictionary of the trader (2015), "The economy of the country", *Finansovij slovar' trejdera* [Financial Dictionary of the trader], available at: <https://utmagazine.ru/posts/8943-ekonomika-strany> (Accessed 20 Nov 2017).

9. wikipedia (2017), "Economy of Germany", available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Germany (Accessed 10 Nov 2017).

10. NISD (2014), *Analitychna dopovid' Natsional'noho instytutu stratehichnykh doslidzhen' do pozacherhovoho Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy "Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovysche Ukrainy u sferi natsional'noi bezpeky"* [Analytical report of the National Institute for Strategic Studies to the extraordinary message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the Internal and External Situation of Ukraine in the Sphere of National Security"], NISD, Kyiv, Ukraine.

11. National Bank of Ukraine (2015), "Comprehensive program of development of the financial sector of Ukraine till 2020", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15> (Accessed 10 Nov 2017).

12. President of Ukraine (2011), Decree "On the National anti-corruption strategy for 2011—2015", available at: <http://www.president.gov.ua/documents/14092.html> (Accessed 10 Nov 2017).

13. NISS (2010), *Mekhanizmy rozvytku pidpriemnytstva v umovakh postkryzovoho vidnovlennia ekonomiky Ukrainy* [Mechanisms of entrepreneurship development in the conditions of post-crisis recovery of Ukraine's economy], NISS, Kyiv, Ukraine.

14. Verkhovna Rada of Ukraine (2014), "Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand", <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1678-18> (Accessed 10 Nov 2017).

15. President of Ukraine (2015), Decree "About the Strategy of Sustainable Development "Ukraine 2020"", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (Accessed 10 Nov 2017).

Стаття надійшла до редакції 12.11.2017 р.

*Reza Ali Soroudian,
PhD student, Institute of Economics Azerbaijan National Academy of Sciences*

EXOGENOUS AND ENDOGENOUS ECONOMIC DEVELOPMENT PATTERNS IN "TRACTORSAZI" COMPANY (TRACTOR MANUFACTURING) IN IRAN

*Реза Али Соурудиан,
докторант, Институт Экономики Национальной Академии Наук Азербайджана*

ЭХОГЕННЫЕ И ЭНДОГЕННЫЕ ОБРАЗЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ "TRACTORSAZI" (ПРОИЗВОДСТВО ТРАКТОРОВ) В ИРАНЕ

In article also the exogenous development factors is told about endogenous. The author pays special attention to such aspects as modeling of strategy for development of branch of tractor construction in Iran, politicians of sales in the specified branch, human resource management, etc. Scientifically based conclusions and recommendations on article subject are provided in the conclusion.

В статье говорится об экзогенных и эндогенных факторах развития. Автор уделяет особое внимание таким аспектам как моделирование стратегии по развитию отрасли тракторостроения в Иране, политики продаж в указанной отрасли, управления персоналом и т.д. В заключении приводятся научно обоснованные выводы и рекомендации по теме статьи.

*Key words: endogenous development, exogenous development, strategy, export, import, program of sales.
Ключевые слова: эндогенная разработка, экзогенная разработка, стратегия, экспорт, импорт, программа продаж.*

INTRODUCTION

The mission of tractor manufacturing industries in Iran is to manufacture different types of tractors and agricultural machinery utilizing modern technologies and innovation and creativity of human forces, developing agricultural automation, and achieving capable profitability for local and foreign markets appropriately.

The political changes after the II World War and change of world, awareness and national informs for the people in colonies and their achievement of political independence, useless nature of economic contributions and the waste of resources by corrupt governments were among factors that led to considerable changes in theoretical viewpoints of the scholars. In mid 60s most researchers asserted that we should consider more facts and realities and that growth and economic development has always been a social-political issue. Torup believed that the idea of economic development should be altered with a vaster concept such as social-economic development.

This new tendency to enter social factors into the identification of the phenomenon of being under-developed and development concept is considered as a positive symbol and it means to evade sheer economics specifically in countries not developed and it can foster to notice social, cultural, and political development.

Exogenous development

Exogenous development is a type of development pattern adopted after the II World War in most of countries not developed to put an end on not being developed in theoretical and practical sense. This pattern has external origin and direction and is a mimic pattern enforced on underdeveloped countries to some extent. This pattern is also known as western development pattern due to its mimic and external directionality.

In this pattern there is not much concern about internal conditions and status of a society.

Also in economics the classic patterns of economic development are considered which emphasize on market

Table 1. The prediction of firm's sales program during the years between 2012 and 2016 (units)

Description	2012	2013	2014	2015	2016	Total
MF 285/2WD tractor	9000	9500	9000	8500	8000	44000
MF 285/4WD tractor	1100	1700	2000	2300	2500	9600
MF 399/2WD tractor	2000	2300	2500	2800	3000	12600
MF 399/4WD tractor	2000	2300	2500	2700	3000	12500
MF 299/2WD tractor	5000	6000	6500	7000	7500	32000
MF 299/4WD tractor	500	1200	1500	1700	2000	6900
ITM 240 tractor	2000	2000	2000	2000	2000	10000
MF 6480 tractor	100	100	100	100	100	500
Total	21700	25100	21700	27100	28100	128100

Source: Statistics center in "TRACTORSAZI" Company of Tabriz (2017).

Table 2. The export program of the company for the years between 2012 and 2016 (units)

Description	2012	2013	2014	2015	2016	Total
MF 285/2WD tractor	3826	4724	5210	5750	6370	25880
MF 285/4WD tractor	2700	2900	3200	3600	4100	16500
MF 399/2WD tractor	1000	1050	1050	1050	1050	5200
MF 399/4WD tractor	2150	2100	2100	2100	2100	10550
ITM 240 tractor	500	500	500	500	500	2500
Total	10176	11274	12060	13000	14120	60630

Source: Statistics center in "TRACTORSAZI" Company of Tabriz (2017).

Table 3. The export program of "TRACTORSAZI" Company of Iran. (US Doll.)

No.	Year	Exports in dollar	Percentage
1	2014	23,695,208	25.38%
2	2015	23,800,835	25.9%
3	2016	44,479,760	48.3%
4	*****	91,975,803	100%

Source: Statistics center in "TRACTORSAZI".

economy and its performance to accumulate capital as a stimulus for economic development using capitalism system patterns. Regarding this development pattern, to reach economic development the western pattern is utilized and it is repeated in underdeveloped countries enforcing reform programs in top-down status and relying on foreign capitals to prepare for the changes and finally it leads to a disharmonized economic growth and development. Some countries such as Brazil, Argentine, South Korea, Kenya, and Iran before Islamic revolution have experienced such a pattern.

Endogenous development

Unlike exogenous development patterns, Endogenous development patterns have internal source and directionality. In this pattern, local resources and historical, social, economic, political, and cultural conditions of the local community are noticed and it emphasizes on the fact that how we should change economic, social, and political conditions in our society to let market factors to supply whatever they need through their activities within the local

society. Also it emphasizes on the promotion of qualitative levels of lives of all human beings. Therefore, this endogenous development pattern in local and internal which is not different from historical, social, economic, political, and cultural conditions of the society and avoids mimic and sheer pattern adoption and dependence on external resources. It tries to utilize the opportunities to realize a convergent development within the society.

The strategy based on primary needs

As it was pointed out, this model enhances the gross domestic production greatly but we should consider the reasons and different social causes throughout the growth and development. The strategy based on primary needs follows two goals as follows:

1) Direct, extraordinary, and rapid help to stop absolute poverty which has dominated a great deal of citizens in our country in a disappointing mode.

2) Meeting principal needs such as food, clothes, shelter, and fuel and also responding some social needs such as education, human rights, and supplying the possibility of participation in social survival through jobs and playing the social and political roles, establishing social justice and welfare are among the elements in such a strategy. This means that the material resources of a society should be distributed among all individuals in a society evenly.

Bottom-up development strategy

Previously we talked briefly on the concept of poverty. It is clear that poverty means to lose or to encounter the lack of something and most theorists try to revive what has been lost. We will deal with this issue more precisely in

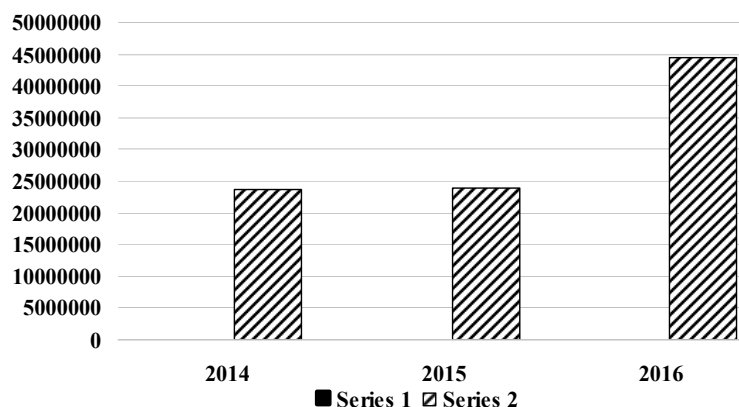


Figure 1. "TRACTORSAZI" Iran Company's export program (mln US doll.)

Source: Statistics center in "TRACTORSAZI" Company of Tabriz (2017).

Table 4. The data related to human workforces of "TRACTORSAZI" Iran Company (mln US doll.)

Year	Description	2015	2016	Increase/Decrease
1	Direct manufacturing personnel	1566	1520	-46
2	Indirect manufacturing personnel	360	350	-10
3	Service and maintenance	717	765	+48
Total		2643	2635	-8

Source: Statistics center in "TRACTORSAZI" Company of Tabriz (2017).

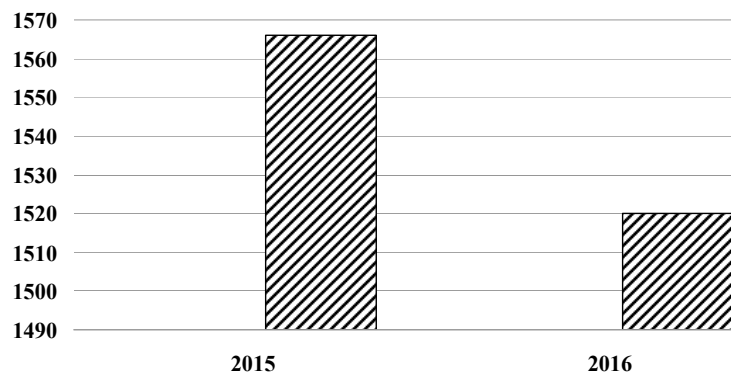


Figure 2. The composition of Human workforce in "TRACTORSAZI" Iran Company

Source: Statistics center in "TRACTORSAZI" Company of Tabriz (2017).

forthcoming parts. It should be stated that theorists do not have a consensus about how to define the concept of development. It is highly important to consider the fact that what priorities should be noticed in the form of this strategy. As Wallman has stated, people differentiate between growth and development in Third World and in industrialized countries regarding two reasons below.

1) The more efforts to develop locally will not be useful and there would be economic gap between industrialized developed countries and not developed countries. Promotion usually does not mean to get to a clear point within the development trend, but it refers to underdevelopment of a country through development and pioneering of the country. Even poor countries have found out that they can not reach the level equal with developed countries and in many cases they have forgotten to continue.

2) The expansion of gross domestic production and the amount of industrial development precisely means to make development in lower developed areas because during the increase of these increases have posed some difficulties and mistakes.

Development status (tractor production in Iran)

The history of tractor manufacturing in Iran dates back to the establishment of Iran-Tabriz Tractor Manufacturers in year 1966 and exploiting the great complex in 1968 when it started a new stage of automation and automated agriculture and it has reached a great deal of success in manufacturing tractor during some recent years in a way that having a domination of 94% of the local market sales and a share of equal to 1% in foreign markets it is known as the most important and the major manufacturing firm and is one of the biggest rivals in international market. Of course, it should be noted that according to the formal statistics

seen in FAO the average share of international markets by Iran has been about 0.033% during the years between 1992 and 2001. Regarding the increase of exports of products manufactured in this firm it has started to establish assembly lines in several different countries and this has been one of the strategies and long-term goals of this firm to expand the share in external markets.

According to the formal statistics the total number of tractors manufactured in "TRACTORSAZI" Company from the very first moment till the end of March 2007 was equal to 950429 tractors. This amount includes 285 single differential tractors appropriating a share equal to 64.47% since it has got the highest amount of products during the active years. Also Universal Tractor manufactured in Romania has got 84.45% of the production share after MF 285 tractor as the second rank. Of course due to the stop of the production of tractors in Romania and replacement with MF tractors, it should be noted that this rank will be lower in future years.

Sales program

The prediction of firm's sales program has been carried out regarding agricultural automation and analyses of the status of opponents, demand price, and e.t.c. which will be explained later (see table 1).

Export program

"TRACTORSAZI" Iran Company has specifically noticed exports and has carried out some effective activities regarding the company's ideals and strategies and it continues the exceeding export activities to different countries during some recent years. The permanence of such activities should be considered very important regarding the fact that the only way to flourish and develop, is to have a permanent presence in global markets (see tables 2 and 3).

Table 5. The data related to the plans of "TRACTORSAZI" Iran Company

No.	Year	Real expenses of the plans (US doll.)	Percentage (%)
1	2013	0	0
2	2014	51,702,000	9.5
3	2015	174,702,000	32.1
4	2016	317,668,000	58.4
Total		544,072,000	100

Source: Statistics center in "TRACTORSAZI" Company of Tabriz (2017).

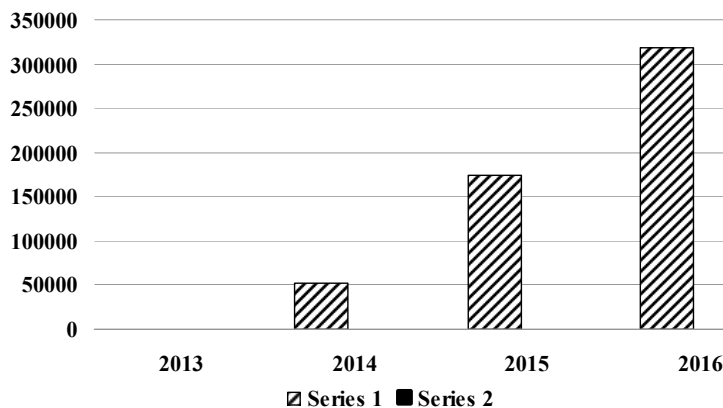


Figure 3. The data related to plans on participation, purchase and creation of "TRACTORSAZI"

Source: Statistics center in "TRACTORSAZI" Company of Tabriz (2017).

Table 6. "TRACTORSAZI" Iran Company's sales program

Percentage (%)	Sales prediction number (unit)	Product type	Year	No.
16.9	21700	Tractor	2012	1
19.6	25100	Tractor	2013	2
20.4	26100	Tractor	2014	3
21.1	27100	Tractor	2015	4
22	28100	Tractor	2016	5
100	128100	*****	Total	6

Source: Statistics center in TRACTORSAZI Company of Tabriz (2017).

The data in table 3 are related to "TRACTORSAZI" Iran Company's export program and they show that:

— The exports to countries like: Afghanistan, Zambia, Yemen, Kenya, Uganda, Sudan, Emirates, Venezuela, Romania, Turkey, Tunes, Zimbabwe, Philippine, and Tajikistan has amounted to 23,695,208 dollars in the year 2014 and it included 25.8% of total exports from the year 2014 to 2016.

— The exports to countries like: Sudan, Sierraleon, Turkey, Iraq, Tanzania, England, Kenya, Venezuela, and Afghanistan has amounted to 23,800,835 dollars in the year 2015 and it included 25.9% of total exports from the year 2014 to 2016.

— The exports to countries like: Sudan, Venezuela, Tajikistan, Azerbaijan, Turkey, Iraq, and Afghanistan has amounted to 44,479,760 dollars in the year 2016 and it included 48.3% of total exports from the year 2014 to 2016.

Figure 1 shows "TRACTORSAZI" Iran Company's export program and the greatest amount of exports has happened in 2016 amounting to 44,479,760 dollars and has represented 48.3% of exports' growth during last three years. In 2015 the company's exports amounted to 23,800,835 dollars and it included about 25.9% of total exports' growth during last three years. In 2014 the company's exports amounted to 23,695,208 dollars and it included about 25.8% of total exports' growth during last three years.

The data in table 4 show the human workforce of "TRACTORSAZI" Iran Company and it indicates that:

1- During the year 2016 there were 1520 people working in direct manufacturing part as the personnel and there were

350 people working in indirect manufacturing part, and there were 756 people working in services and maintenance part. Totally there were 2635 people working as laborers and staff in this company.

2- During the year 2015 there were 1566 people working in direct manufacturing part as the personnel and there were 360 people working in indirect manufacturing part, and there were 717 people working in services and maintenance part. Totally there were 2643 people working as laborers and staff in this company.

The results above showed that in 2016 the number of total personnel in "TRACTORSAZI" Iran Company has had 8 personnel reduced.

Figure 2 has represented the composition of human workforce in "TRACTORSAZI" Iran Company where:

— In direct manufacturing part 1566 people were working in 2015 and 1520 people were working in the company in 2016 as labors and staff. The figure above shows that at the end of the year 2016 the number of human workforce in the company has had a reduction of 46 people in direct manufacturing part.

— In indirect manufacturing part 360 people were working in 2015 and 350 people were working in the company in 2016 as labors and staff. The figure above shows that at the end of the year 2016 the number of human workforce in the company has had a reduction of 10 people in indirect manufacturing part.

— In service and maintenance part 717 people were working in 2015 and 765 people were working in the company in 2016 as labors and staff. The figure above shows

Table 7. The prediction of "TRACTORSAZI" Iran Company's export program

Percentage (%)	Predicted number for export (unit)	Product type	Year	No.
16.8	10176	Tractor	2012	1
18.6	11724	Tractor	2013	2
19.9	12060	Tractor	2014	3
21.4	13000	Tractor	2015	4
23.3	14120	Tractor	2016	5
100	60630	*****	Total	6

Source: Statistics center in "TRACTORSAZI" Company of Tabriz (2017).

that at the end of the year 2016 the number of human workforce in the company has had an expansion of 48 people in service and maintenance part.

The data in table 5 related to plans of "TRACTORSAZI" Iran Company show that:

The cost of plans in "TRACTORSAZI" Iran Company related to participation in creating assembly lines in countries like Argentine, Afghanistan, and Zimbabwe, the purchase and alteration of machinery required for manufacturing, office and industrial vehicles, instruments and technical equipments, furniture and office and workshop devices, the establishment and development of manufacturing halls were zero for the year 2013, they amounted to 51,702 million rials in 2014 comprising 9.5%, and they amounted to 317,668 million rials in 2016 comprising 58.4%.

Result: the least cost was related to 2013 with 0 million rials and 0%, and the greatest cost was related to 2016 with 317,668 million rials and 58.4%.

Figure 3 shows that the cost of plans of "TRACTORSAZI" Iran Company related to participation (in creating assembly line in Argentine, Afghanistan, Zimbabwe), purchase and alteration of machinery required for manufacturing, office and industry vehicles, instruments and technical equipments, office and workshop furniture, the creation and development of manufacturing buildings in the year 2016 have amounted to 317,668 dollars and they were 174,702 dollars in 2015, and they were 51,702 in 2014, and there was not any costs incurred in 2013. This shows that the highest costs were related to the year 2016 and the least costs were related to the year 2013.

The data in table 3-6 related to "TRACTORSAZI" Iran Company's sales program show that:

— In 2012, it was predicted to have 21700 tractors for sale and it included 16.9% of the total sales program for the 5 years plan through 2012 to 2016.

— In 2013, it was predicted to have 25100 tractors for sale and it included 19.6% of the total sales program for the 5 years plan through 2012 to 2016.

— In 2014, it was predicted to have 26100 tractors for sale and it included 20.4% of the total sales program for the 5 years plan through 2012 to 2016.

— In 2015, it was predicted to have 27100 tractors for sale and it included 21.1% of the total sales program for the 5 years plan through 2012 to 2016.

— In 2016, it was predicted to have 28100 tractors for sale and it included 22% of the total sales program for the 5 years plan through 2012 to 2016.

The data in table 7 related to "TRACTORSAZI" Iran Company's export program show that:

— It was predicted that in 2012, 10,176 tractors comprised of 5 models will be exported and 100% of them were realized and it was equal to 16.8% of total export plan during 5 years through 2012 to 2016.

— It was predicted that in 2013, 11,274 tractors comprised of 5 models will be exported and 100% of them were realized and it was equal to 18.6% of total export plan during 5 years through 2012 to 2016.

— It was predicted that in 2014, 12,060 tractors comprised of 5 models will be exported and 100% of them were realized and it was equal to 19.9% of total export plan during 5 years through 2012 to 2016.

— It was predicted that in 2015, 13,000 tractors comprised of 5 models will be exported and it was equal to 21.4% of total export plan during 5 years through 2012 to 2016.

— It was predicted that in 2016, 14,120 tractors comprised of 5 models will be exported and it was equal to 23.3% of total export plan during 5 years through 2012 to 2016.

CONCLUSION AND RESEARCH SUGGESTIONS

Regarding the fact that the requirements of development in any society are national development, re-

building, and training, the industrial institutions in Iran should utilize all their structures and mechanisms appropriately regarding the unlimited needs of the society to rebuild and to update everything in order to develop themselves and the society all-encompassing economically. And since any change in the structure will lead to resistance on the part of the workers, they should try to train their workers to recognize the new structures and mechanisms to eliminate such resistance.

The requirement of economic development is to have a considerable presence in global markets and to gain global markets and it is related to satisfy the customers. The movement towards customer oriented activities can be realized and practiced through total quality management (TQM).

The goal of total quality management is to improve permanently and it emphasizes on the deletion of wastes and redoing and this can lead the companies to accept the concept of "zero faults" that remarks the proper carry out of the works at first time.

This cannot be achieved unless we use the experiences of those who are the best in their fields and it refers to bench marking. For example, we can refer to the experience of "Xerox" Company that was about to encounter bankruptcy in late 1970s and then it compared its status with Japanese companies and found out that its wastes have been 7 times more than Japanese Companies and the production time was 2 times more than the production time in Japanese companies and the ratio of workers to the production was 2 times more than the production time in Japanese companies. Then, it could revive its key role through bench marking and in 1994 it could even override Japanese companies.

Using re-engineering, the surplus and unwanted processes without value added are recognized and through it the locked costs are eliminated and this results in economic development of industrial institutions.

Through utilizing up to date techniques to manufacture products and training the staffs we can reach increasing economic value added.

The utilization of accounting based on management (ABM) as leadership philosophy in an organization should be based on a unitary concise set of processes to gain development using a number of key principles. We should also use tools such as ERP, BSC, TQM, and EFQM to develop the firms in order to create a new regulation system in an organization.

References:

1. Azimi, H. (2004), Iran today, regarding development issues. Islamic Culture Publishing Bureau, Vol 3, pp. 125—130.
2. Azkia, M. (1988), Theories of underdevelopment. Journal of social sciences, no. 1, pp. 25—41.
3. Baher, H. (1990), The foundations of planning economic development. Islamic Services Assemble Publications. Tehran, Iran.
4. Dini, A. (1991), The qualitative difference of the concept of growth and development. Journal of development, no. 1, pp. 55—58.
5. Marsh, P.V. (2000), Contracting for engineering and construction projects, London, UK.
6. Mines Organization of Eastern Azerbaijan (2008), available at: <https://www.mindat.org/loc-19991.html>
7. "TRACTORSAZI" Company Official site (2009), available at: <http://www.itm.co.ir/>
8. Theodor, M. (1987), Economic development in third world countries. the 2th edition, Programming and Budgeting Organization Publications, Tehran, Iran.
9. Turner, B. et al., (2000), The penguin dictionary of sociology, the 4th Edition, Penguin books Ltd, London, UK.
10. Turner, B. et al., (2002), The penguin dictionary of sociology, the 5th Edition, Penguin books Ltd, London, UK.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2017 р.

Ж. В. Крючкова,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ

J. Kryuchkova,
Dnipropetrovsk State Agricultural Economics University, Dnipro

COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: ESSENCE AND FACTORS OF INFLUENCE

У статті встановлено, що конкуренція стимулює розвиток економіки країни, оскільки примушує підприємства ефективно використовувати наявні ресурси з метою забезпечення споживачів товарами й послугами та максимізувати свій прибуток з мінімальними затратами для їх виробництва. Запропоновано визначити конкурентоспроможність як здатність підприємств у процесі конкурентної боротьби використовувати власні конкурентні переваги з метою достатнього забезпечення споживачів товарами та послугами при збільшенні їх прибутковості. Зважаючи, що аграрне виробництво є пріоритетною галуззю країни і визначає її експортний потенціал, у статті обгрунтовано теоретичні аспекти визначення та систематизації чинників їх конкурентоспроможності.

The article finds that competition stimulates the development of the country's economy, as it forces companies to use available resources effectively to provide consumers with goods and services and maximize their profits with minimal cost for their production. It is proposed to determine competitiveness as the ability of enterprises in the competitive struggle to use their own competitive advantages in order to adequately provide consumers with goods and services while increasing their profitability. Considering that agrarian production is a priority sector of the country and determines its export potential, The article substantiates the theoretical aspects of the definition and systematization of factors of their competitiveness.

Ключові слова: аграрні підприємства, конкурентоспроможність аграрних підприємств, конкуренція, потенціал, ресурси, ринок, розвиток, чинники конкурентоспроможності.

Key words: agrarian enterprises, competitiveness of agrarian enterprises, competition, potential, resources, market, development, factors of competitiveness.

ВСТУП

Нині конкуренція набуває все більш вагомого значення для розвитку людства, оскільки конкурентоспроможність підприємств є центральною проблемою в ринковій економіці. Конкуренція означає боротьбу товаровиробників за найбільш вигідні умови виробництва й реалізації своїх товарів та послуг. Така конкуренція стимулює розвиток економіки країни, адже кожен виробник має на меті максимізувати свій прибуток з мінімальними затратами, які потрібні для виготовлення продукції. Таким чином, підприємство буде намагатися ефективно використовувати наявні ресурси з метою забезпечення споживачів певними товарами й послугами. Особливої уваги в Україні потребує проблема підвищення здатності підприємств аграрної сфери конкурувати на ринку продовольчої продукції, оскільки аграрне виробництво є пріоритетною галуззю країни і визначає її експортний потенціал.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблемам підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств та чинникам, що на неї впливають, приділено чималу кількість наукових праць. Адже ці питання на сьогодні мають ключове значення для розвитку аграрного сектору країни. Теоретичні основи конкуренції, її форми та чинники впливу досліджено в працях багатьох вітчизняних та закордонних учених. Визначенням сутності конкуренції та класифікаційних чинників конкурентоспроможності підприємств займалися такі автори, як: Г. Азоев, О. Бронницький, І. Вінченко, Н. Грицишин, М. Малік, М. Портер, А. Прокопєць, А. Сміт, Б. Фіщук, С. Шевельова та інші [1—12].

Незважаючи на всебічне висвітлення проблеми конкурентоспроможності у вітчизняній й зарубіжній науковій літературі, потребують подальшого методичного обгрунтування теоретичні аспекти визначення та систе-

матизації чинників конкурентоспроможності саме аграрних підприємств.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є узагальнення наукових досліджень стосовно сутності конкурентоспроможності аграрних підприємств та систематизація чинників, що на неї впливають. Розробка пріоритетних напрямів підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

У науковій літературі не існує єдиного визначення поняття "конкурентоспроможність", а також не має загальноприйнятого набору показників, які б характеризували цей термін. Відсутня система чинників, які допомагають зрозуміти причини розвитку одних підприємств та банкрутства інших. Це стосується як економічної сутності конкурентоспроможності аграрних підприємств, так і результативних наслідків у соціально-політичній сфері діяльності країни.

Основи поняття конкуренції започатковуються з середини XVIII ст., коли А. Сміт сформулював теорію абсолютних переваг та принцип "невидимої руки". Саме тоді він виявив важливість конкурентної боротьби. А. Сміт розробив ефективний механізм, в основу якого був покладений принцип вільної конкуренції. Таким чином, на його думку, можна було б досягти оптимального використання ресурсів, а також врівноважити норму прибутку [10]. Вже в XX ст. були визначені загальні уявлення сутності конкуренції та виокремлено 4 основні класичні моделі: чистої (досконалої) конкуренції, монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії [1].

Досконала конкуренція: на ринку присутня велика кількість продавців та покупців, які не можуть впливати на ринкову ціну; товари характеризуються своєю

однорідністю; попит дуже еластичний; вільний вхід або вихід до ринку; всі учасники ринку мають повний доступ до інформації.

Монопольна конкуренція: на ринку відносно значна кількість продавців, які пропонують схожу продукцію, але вона не є ідентичною; попит еластичний; присутній невеликий діапазон над контролем цін; практикуються не цінові методи конкурентної боротьби.

Олігопольна конкуренція: на ринку присутня відносно невелика кількість товаровиробників, які можуть впливати на ринкову ціну через неоднорідність пропонованої продукції; продавці чутливі до дій інших підприємств; здійснюються не цінові методи конкуренції; наявні відносно великі перешкоди до вступу або виходу на ринок.

Чиста монополія: на ринку всього лише один товаровиробник, що пропонує свою продукцію, в якій не має замінників; значний контроль над цінами; попит нееластичний; значні бар'єри входу на ринок.

У країнах з розвинутою економікою понад 75% підприємств функціонують в умовах монопольної конкуренції. Причому ринок споживчих товарів представлено середніми та дрібними фірмами, підприємствами, в якому не має явних лідерів, які б суттєво впливали на розвиток та тенденції цієї галузі виробництва [1; 5]. В 1970-х роках вперше поняття "конкурентоспроможність" описав американський економіст М. Портер, в основу якого було покладено концепцію рушійних сил конкурентної боротьби. Свої думки він аргументував так: "В будь-якій галузі економіки — неважливо, чи діє вона лише на внутрішньому ринку, чи на зовнішньому, суть, конкуренція визначається дією таких сил, як: загроза появи нових конкурентів; загроза появи нових товарів чи послуг-замінників; здатність постачальників і покупців торгуватись; суперництвом між собою уже наявних конкурентів; впливом" [8]. Окрім зазначених п'яти сил, важливо є державна політика, оскільки вона перебудовує у нерозривному взаємозв'язку з іншими компонентами, які знаходяться під її контролем та створюють ринкову кон'юнктуру. Світова практика доводить, що саме держава повинна відігравати координуючу роль у розвитку конкурентних відносин.

Поняття "конкурентоспроможності" вітчизняні вчені почали досліджувати під час економічних реформ 1990-х років, які стали поштовхом до розвитку конкуренції на українському ринку. На сьогодні постало питання пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку, розвитку більш ефективних форм та методів діяльності підприємства. В результаті загострення конкуренції встановлюється більш ефективний механізм економічної системи, з'являються нові форми та способи виробництва, визначається рівень цін та споживчих витрат, спостерігається розвиток у науковій та технічній сфері.

Проблема конкурентоспроможності аграрної галузі є провідною при аналізі ефективності різних економічних суб'єктів. Значення поняття "конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств" досить ґрунтовно вивчають О. Нужна та М. Малік, трактуючи його як "спроможність та вміння підприємств аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання, застосовуючи свої економічні переваги й перемагати у конкурентній боротьбі на сільськогосподарських ринках зі своєю продукцією та послугами, при цьому з максимальною ефективністю використовувати земельні ресурси, задовольняти відповідними товарами потреби споживачів та вміння гнучко реагувати на зміни в кон'юктурі" [6]. Однак, на нашу думку, на конкурентоспроможність аграрних підприємств впливають не лише правильне та ефективне використання земельних ресурсів, але й інші фактори. Наприклад, такі як забезпечення країни природними ресурсами, особливість кліматичних умов та тривалість виробничого циклу.

У такому випадку чинники, що впливають на конкурентоспроможність підприємств, на думку Б. Фіщука, можна поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. До внутрішніх чинників можна віднести стратегічну діяль-

ність підприємства, яка впливає на якість продукції та її собівартість. А до зовнішніх — фактори, які створює сам ринок, тобто фірми чи підприємства не можуть ними управляти, а лише до них пристосовуватись [11]. Але в аграрній сфері було б коректніше поділити їх на керовані та некеровані. До перших потрібно віднести такі чинники, як матеріально-технічне, техніко-технологічне та фінансове забезпечення, залучення висококваліфікованих працівників, ефективне використання природних ресурсів, а також розробка вдалої стратегії розвитку підприємства тощо. До некерованих факторів відносять екологічні та природно-кліматичні умови, інфраструктуру та кон'юнктуру ринку, технічний прогрес, ресурсне забезпечення країни тощо.

О. Броницький пропонує оцінювати рівень конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери з точки зору як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. До внутрішніх слід віднести ті, які б сприяли зниженню витрат на виробництво: ефективне та раціональне використання факторів виробництва, обсяги виробництва, якість продукції, продуктивність праці, спеціалізація та диверсифікація виробництва. До зовнішніх факторів впливу дослідник пропонує відносити: інституціональні (фінансова та податкова політика, державне регулювання), природно-кліматичні умови, сегментованість ринку, комунікативність (місце знаходження підприємства, зв'язок з іншими фірмами, віддаленість від транспортних магістралей тощо), рівень життя населення та їх платоспроможний попит на продукцію, цінове регулювання, розвиненість інфраструктури ринку [2].

І. Вініченко пропонує наступну класифікацію, розподіляючи всі можливі чинники на такі групи:

- мікрорівня (внутрішнього середовища фірми), організаційно-структурні фактори, забезпечення необхідними ресурсами, науково-технічний розвиток, комерційні та цінові чинники;

- мезорівня (галузевої) — спосіб та методи технологічного процесу виробництва продукції та формування ціни;

- макрорівня — міжнародні (економічний розвиток країни, стан світових ринків та фінансової системи), національні (податкова і монетарна політика, державне регулювання).

Окрім зазначених, окрему групу складають зовнішні чинники, які мають випадковий характер. Тобто вони можуть виникнути на будь-якому етапі чи рівні конкурентного середовища. До таких факторів можна віднести стихійні лиха, катастрофи, політичні події, якіска суттєві зміни в науці, фінансовій сфері тощо [3].

На думку С. Шевельової, вміння підприємства конкурувати з іншими організаціями залежить від таких чинників як: позиція підприємства на ринку, прибутковість, зацікавленість для інвесторів, престижність серед суб'єктів господарювання, в тому числі й споживачів [12]. Щодо виокремлення чинників внутрішнього характеру, які впливають на конкурентоспроможність підприємств, необхідно виділити:

- діяльність керівництва та апарату управління підприємства, організація та виробничі структура, професійний та кваліфікаційний рівень управлінських кадрів;

- система технологічного оснащення. Оновлення устаткування та технологій, заміна їх на сучасні забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, посилює внутрішню гнучкість виробництва;

- сировина, матеріали. Якість сировини, комплексність її переробки та обсяги відходів впливають на конкурентоспроможність підприємства. Зменшення виходу готової продукції із сировини приводить до збільшення витрат виробництва, і відповідно до зменшення прибутку;

- збут продукції. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно здійснювати ефективний збут продукції, завойовувати нові ринки, стимулювати здійснення продажу, вживати маркетингові заходи [4].

Зовнішні чинники конкурентоспроможності є або умовами, до яких повинно пристосовуватися підприємство, або лише частково підконтрольні підприємству. До зовнішніх чинників, що визначають конкурентоспроможність підприємства при виході на зовнішній ринок Нефедова О.Г. відносить: економічні — податкова політика держави, інфляційні процеси; соціальні — рівень кваліфікованості робочої сили, її чисельність; політичні — міжнародні конфлікти; природні фактори — вичерпність запасів окремих видів ресурсів; техногенні чинники — глобальне потепління; зовнішні чинники мезорівня — підприємства-конкуренти, підприємства-контрагенти, споживачі та кредитно-фінансові установи [7]. Г. Азоєв вважає, що на конкурентоспроможність підприємств впливають також якість і ціна продукції [1]. М. Портер додає до зазначених чинників попит та позицію на певну продукцію [8].

В аграрній сфері особливої уваги заслуговують такі чинники, як стан матеріально-технічної бази, кваліфікація кадрів, якість продукції та її собівартість, а також дієвість підтримки держави [4]. Серед зазначених чинників особливої уваги необхідно приділити саме якості продукції, бо вона є основним показником оцінки конкурентоспроможності. Тому важливо дотримуватись встановлених вимог технології виробництва, підвищувати рівень технологічного забезпечення, сприяти збільшенню кількості вітчизняних товаровиробників, мінімізувати затрати підприємств, використовувати якісну сировину, підвищувати інвестиційний потенціал, сприяти підвищенню урожайності сільськогосподарських культур та здійснювати підготовку висококваліфікованих працівників. Важливою є державна політика у сфері економіки, адже потрібно здійснювати контроль за формуванням цін на сільськогосподарську продукцію, яка б могла покривати затрати на її виготовлення й реалізацію, проводити ефективну інвестиційну, фінансово-кредитну та податкову політику, сприяти збільшенню доходів населення, в результаті чого підвищиться їх платоспроможний попит, що в подальшому сприятиме розширеному виробництву.

ВИСНОВКИ

Враховуючи результати термінологічного аналізу, пропонуємо стверджувати, що конкурентоспроможність — це здатність підприємств у процесі конкурентної боротьби отримувати кращі результати, які зумовлені використанням власних конкурентних переваг і вмінням пристосовуватись до ринкових змін внутрішнього та зовнішнього середовища з метою досягнення достатнього забезпечення споживачів товарами та послугами при збільшенні прибутковості підприємства.

Існує певна система факторів що впливає на конкурентоспроможність підприємств. В аграрній сфері доречно їх поділяти на ті, що створюються (керовані) та на ті, що враховуються (некеровані). Український аграрний сектор виробництва потребує нагального підвищення конкурентоспроможності за рахунок введення нових технологій, вдосконалення управління якістю продукції та підвищення її стандартів, що в підсумку надасть поштовх експортному потенціалу вітчизняних товаровиробників.

Література:

1. Азоєв Г.Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і практика / Г.Л. Азоєв. — М.: Центр економіки і маркетинга, 1996. — 208 с.
2. Бронницький О.М. Конкуентоспроможність сільськогосподарських підприємств: чинники та підходи до визначення / О.М. Бронницький // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 127. — Харків: ХНТУСГ, 2012. — 326 с.
3. Вініченко І.І. Генезис історичних форм розвитку конкуренції / І.І. Вініченко // Економіка і держава. — 2014. — № 5. — С. 10—13.

4. Вініченко І.І., Крючкова Ж.В. Ключові чинники впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств / І.І. Вініченко, Ж.В. Крючкова // Економіка і держава. — 2017. — № 4. — С. 32—37.

5. Грицишин Н. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / Н. Грицишин // Вісник Львівського університету. Серія економічна. — Вип. 33. — 2004. — С. 431—436.
6. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкуентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. — К.: Інститут аграрної економіки, 2007. — 270 с.
7. Нефедова О.Г. Конкуентоспроможність в умовах зовнішніх змін / О.Г. Нефедова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — № 5, Т. 2. — 2007. — С. 212—215.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. — М.: Международные отношения, 1993. — 353 с.
9. Прокопєць Л.В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Л.В. Прокопєць. — Режим доступу: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/37_2.pdf
10. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / А. Смит. — М.: Соцэкгиз, 1962. — 423 с.
11. Фіщук Б.П. Конкуентоспроможність сільськогосподарської продукції / Б.П. Фіщук, О.П. Лукашенко, О.М. Хмарук // Збірник наукових праць ВНАУ. — 2015. — № 4 (70). — С. 160—164.
12. Шевельова С.О. Конкуентоспроможність молочної підкомплексу / С.О. Шевельова. — Тернопіль: Збруч, 2011. — 196 с.

References:

1. Azoiev, G.L. (1996), Konkurencija: analiz, strategija i praktika [Competition: analysis, strategy and practice], Centr jekonomiki i marketinga, Moscow, Russia.
2. Bronicki, A.M. (2012), "Competitiveness of agricultural enterprises: factors and approaches to defining", Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo tehničnogo universytetu sil's'kogo gospodarstva: Ekonomichni nauky, vol. 127.
3. Vinichenko, I.I. (2014), "Genesis of historical forms of competition development", Ekonomika ta derzhava, vol. 5, pp. 10—13.
4. Vinichenko, I.I. and Kriuchkova, Zh.V. (2017), "Key factors influencing the competitiveness of agrarian enterprises", Ekonomika ta derzhava, vol. 4, pp. 32—37.
5. Gritishin, N. (2004), "Assessment of competitiveness of the enterprise", Visnyk L'vivs'kogo universytetu, vol. 33, pp. 431—436.
6. Malik, M.J. and Nuzhna, A. (2007), Konkurentospromozhnist' agrarnyh pidpryemstv: metodologija i mehanizmy [Competitiveness of agricultural enterprises: methodology and mechanisms], Instytut agrarnoi' ekonomiky, Kyiv, Ukraine.
7. Nefedova, E.G. (2007), "Competitiveness in the face of external changes", Visnyk Hmel'ny'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky, vol. 5, pp. 212—215.
8. Porter, M. (1993), Mezhdunarodnaja konkurencija [International competition], Mezhdunarodnye otnosheniya, Moscow, Russia.
9. Prokopets, L.V. (2011), "Components of the competitiveness of agricultural enterprises", Zbirnyk naukovykh prac' Bukovyns'kogo Universytetu, vol. 7, available at: http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/37_2.pdf (Accessed 20 Nov 2017).
10. Smith, A. (1962), Issledovanie o prirode i prichine bogatstva narodov [An inquiry into the nature and cause of the wealth of Nations], Socjckgiz, Moscow, Russia.
11. Fishchuk, B. Lukashenko, O. and Hmaruk, O. (2012), "Competitiveness of agricultural products", Zbirnyk naukovykh prac' VNAU, vol. 4, pp. 160—164.
12. Sheveleva, S.A. (2011), Konkurentospromozhnist' molochnogo pidkompleksu [The competitiveness of a dairy subcomplex], Zbruch, Ternopil, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 13.11.2017 р.

А. Я. Бублик,
аспірант кафедри фінансів, кредиту та страхування,
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

СУЧАСНИЙ СТАН СПОЖИВЧОГО РИНКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

L. Bybluk,
Postgraduate student of the Department of Finance, Credit and Insurance,
Lviv Trade and Economic University

THE CURRENT STATE OF THE CONSUMER MARKET AS A PREREQUISITE FOR THE
IMPLEMENTATION OF THE STATE POLICY OF REGULATION OF CREDIT ACTIVITY

У статті з'ясовано, що для належної оцінки сучасного стану ринку споживчого кредитування необхідно здійснити більш детальне ретроспективне дослідження розвитку банківського споживчого кредиту в Україні. У дослідженні аргументовано необхідність постійного (ефективного) державного регулювання споживчого кредитування. Надано (наведено) статистичні дані щодо зміни кількості кредитів, наданих резидентам України у розрізі секторів економіки у період 2007—2016 років. Проаналізовано динаміку показників, що характеризують кредити надані домашнім господарствам, банками України на задоволення споживчих потреб у розрізі валюти та терміну вкладу, здійснена візуалізація динаміки вказаних показників. Проілюстрований також процес зміни процентних ставок за споживчими кредитами у розрізі валют у період 2007—2016 рр., та подана характеристика процентної політики вітчизняних фінансово-кредитних та валютної політики держави.

In this article it was determined that in order to assess the current state of the consumer lending market, we need to carry out a more detailed retrospective study of the development of bank consumer credit in Ukraine. This study raises the necessity of constant state regulation of consumer lending. The statistics on changes in the number of loans granted to Ukrainian residents by sector of the economy in the period from 2007 to 2016 are provided. The dynamics of indicators characterizing loans granted to households, banks of Ukraine for satisfaction of consumer needs in terms of currency and term of deposit is analyzed, visualization of the dynamics of these indicators is carried out. The process of changing interest rates for consumer loans by currencies in the period from 2007 to 2016 is also illustrated, and the characteristic of the interest rate policy of the domestic financial and credit and monetary policy of the state is presented.

Ключові слова: кредит, споживчий кредит, споживчий ринок, державний нагляд, державний контроль.
Key words: credit, consumer credit, consumer market, state supervision, state control.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Механізм впливу споживчого кредиту на економіку країни реалізується за такою логічною послідовністю: упровадження споживчого кредитування — зростання сукупного попиту — зростання сукупної пропозиції — збільшення надходжень до державного бюджету у вигляді податків — поліпшення рівня соціальної захищеності населення країни [1], тому проблема аналізу сучасного стану ринку споживчого кредитування та розробка інструментів покращення його функціонування, а також удосконалення діючого механізму державного регулювання досліджуваних відносин є вкрай актуальною у новітній економічній теорії і потребує негайного вирішення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченням та дослідженням стану споживчого ринку та процесу розвитку та становлення державного регулювання споживчого кредитування займалися такі вітчизняні вчені, як: Бортніков Г.П., Вітлінський В.В., Герасимович А.М., Гончаренко В.В., Єгоричева С.Б., Євтух О.Т., Ковальчук Т.Т., Кузнєцова Л.В., Лагутін В.Д., Мороз А.М., Міщенко С.В., Науменкова С.В., Олексієнко М.Д., Охріменко І.Б., Примостка Л.О., Рябініна Л.М., Савлук М.І., Сусіденко В.Т., Черкашина К.Ф., Чуб О.О., Шульга Н.П. та інші. Але в зв'язку з динамічністю та нестабільністю ринку споживчого кредитування, аналіз закономірностей та тенденцій його функціонування, як передумови здійснення державного регу-

Таблиця 1. Обсяги кредитів, наданих резидентам України у розрізі секторів економіки в період 2007–2016 рр.

Показники	Період (роки)									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього, млн грн	426867	734022	723295	732823	801809	815142	910782	1020667	981627	998682
Темп приросту, %	-	72	-0,1	0,1	0,9	0,2	11,7	12,1	-0,4	1,7
Фінансові корпорації, крім НБУ, млн грн	5 932	9 789	14 014	13 430	16 441	16 229	19 317	25 576	15 564	11 583
Темп приросту, %	-	65	43,1	-0,4	22,4	-0,1	19	32,4	-39,1	-25,6
Загальнодержавне управління, млн грн	4	12	5 755	8 817	8 532	5 803	5 908	4 926	3 364	1 430
Темп приросту, %	-	2	-52	53,2	-0,3	-32	1,8	-16,6	-31,7	-57,5
Нефінансові корпорації, млн грн	260 476	443665	462215	500961	575545	605425	691903	778 841	787795	822114
Темп приросту, %	-	70,3	4,2	8,4	14,9	0,5	14,3	12,6	0,1	0,4
Інші сектори економіки, млн грн	160 455	280556	241311	209615	201291	187685	193654	211 325	174904	163555
Темп приросту, %	-	74,9	-14	-13	-4	-0,7	0,3	0,9	-17,2	-0,6
У тому числі споживчі кредити, млн грн	160 386	280490	241249	209538	201224	187629	193529	211 215	174869	163333
Темп приросту, %	-	95,5	-14	-13,1	-4	-6,8	3,1	9	-17,2	-6,6

Джерело: розраховано автором на основі [2].

лювання досліджуваних відносин є актуальним завданням сучасних наукових доробків.

ЦІЛІ СТАТТІ

Метою написання наукової статті є здійснення неупередженого та ґрунтовного аналізу стану споживчого ринку як передумови реалізації державного регулювання кредитної діяльності в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження споживчого ринку в умовах трансформації економіки та динамічних глобалізаційних процесів є вкрай важливим завданням сучасної економічної теорії. Це зумовлено тим, що на споживчому ринку переплітаються ключові інтереси споживачів і виробників кінцевої продукції. За своїм призначенням споживчий ринок виконує багатогранні функції життєзабезпечення населення. Він є механізмом інтенсивного зворотного стимулюючого впливу споживчого виробництва на весь комплекс галузей економіки й на соціально-економічну ситуацію в суспільстві. Його випереджаючий розвиток є передумовою прискорення темпів економічного зростання. Неєфективне ж функціонування споживчого ринку спричиняє макроекономічні диспропорції та структурні деформації соціально-економічного розвитку національної економіки та добробуту населення [6].

Цікавим є також те, що загальні обсяги кредитування, незважаючи на нестабільність економічної ситуації в Україні, мали тенденцію до зростання. Статистичні

дані щодо зміни кількості кредитів, наданих резидентам України у розрізі секторів економіки у період 2007–2016 років, наведено у таблиці 1.

Охарактеризуємо темпи приросту споживчого кредитування в загальній кількості кредитів, наданих резидентам України. Отже, найвищі обсяги кредитування демонструє період 2007–2008 років, коли темп зміни склав 74,9% відсотки.

Впродовж 2009–2012 років, в зв'язку з світовою фінансовою кризою прослідковується спад обсягів кредитування і темп приросту в кінці 2012 року склав – 6,8%.

Впродовж міжкризового періоду 2013–2014 років темп приросту обсягів споживчого кредитування склав 9%. А вже з 2014 року обсяги позичкового капіталу домашнього господарства поступово знижувалась, досягнувши показника 163,333 млн грн у 2016 році, що на 47,770 млн грн менше за результат 2014 року, це явище пояснюємо високим рівнем неповерненості залучених фінансових ресурсів

Проаналізуємо процес надання кредитів на споживчі потреби кредитними установами в розрізі валюти вкладу, відсоткових ставок за позиками та термінами їх сплати.

Хочемо зазначити, що можливість банків надавати кредити населенню в іноземній валюті зумовила масштаби розвитку споживчого кредиту в Україні, його цільову спрямованість і строковість, а також, на жаль, і залежність цього розвитку від зовнішніх запозичень. Проаналізуємо динаміку показників, що характеризують кредити надані домашнім господарствам, банками

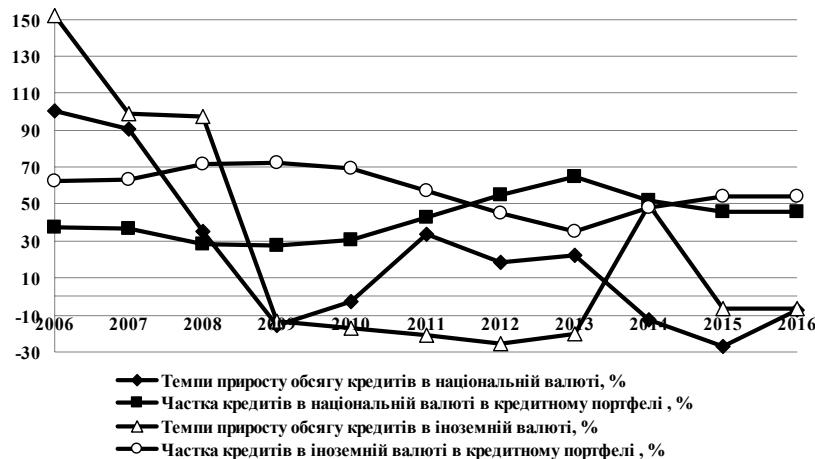


Рис. 1. Показники, що характеризують кредити надані домашнім господарствам, банками України на задоволення споживчих потреб у розрізі валюти вкладу

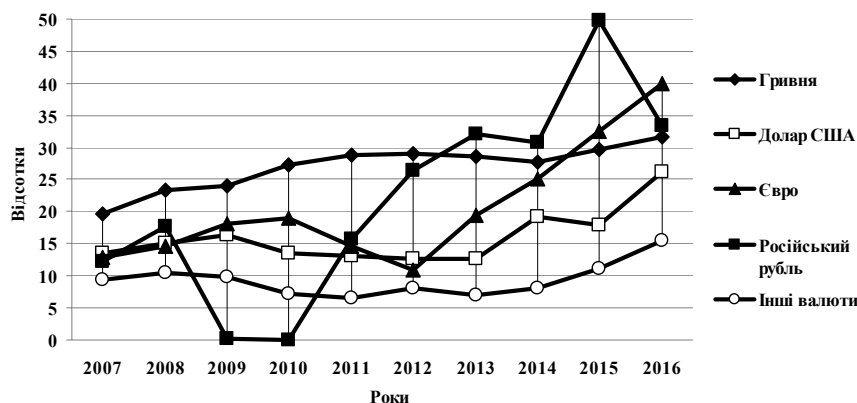


Рис. 2. Динаміка зміни процентних ставок за споживчими кредитами у розрізі валют у період 2007–2016 рр.



Рис. 3. Показники, що характеризують кредити надані домашнім господарствам, банками України на задоволення споживчих потреб у розрізі терміну вкладу

України на задоволення споживчих потреб у розрізі валют вкладу за допомогою рисунка 1.

Отже, у період 2006—2011 рр. у структурі кредитів наданих суб'єктам господарювання за видами валют переважала частка кредитів виданих в іноземній валюті. Так, станом на кінець 2006 року частка таких кредитів складала 62,6%, темп приросту відносно 2005 року склав 152,1%, у 2011 році тенденція дещо змінилась в сторону зростання попиту на гривневі вклади, але валова частка кредитів виданих в іноземній валюті складала 56,9%, при темпі зміни -20,9%. Переважне зростання споживчих кредитів в іноземній валюті можна пояснити нижчим рівнем процентних ставок порівняно з відсотками за кредити в національній валюті в умовах стабільності обмінного курсу гривні щодо долара США. Процентні ставки за гривневими вкладками були рівні 19,6% у 2007 році та 28,8% на кінець 2011 року, тоді коли відсотки за доларовими вкладками склали 13,5% — у 2007 році та 13,2% у 2011 році. Ілюстрація даної динаміки представлена на рисунку 2.

У період 2011—2014 рр. ситуація з валютним кредитуванням змінилась на протилежну, у зв'язку із подорожчанням долару США. Це мало значне макроекономічне значення, оскільки саме доларові кредити склали основну частину кредитів наданих в іноземній валюті. В цей проміжок часу частка кредитів наданих в національній валюті складала 102,7 млрд грн у 2011 році, чи 54,7% загального обсягу споживчого кредитування, кількісно збільшився даний показник у 2014 році до позначки 110 млрд грн, проте темп його зміни склав -12,5%. Ще однією причиною було те, що у 2011 році Верховна Рада ухвалила зміни до Закону України "Про захист прав споживачів" і заборонила надання та отримання споживчих кредитів в іноземній валюті. Пропа-

ліною закону була можливість визначення зобов'язання в іноземній валюті шляхом її застосування у вигляді еквіваленту. Період 2014—2016 років ознаменувався новою хвилею доларизації, темп приросту валютних вкладів у 2015 році склав — 6,4%, проте їх питома вага зростає до 54,2%, укріпившись на рівні 54,4% у 2016 році.

Причиною тимчасової стабілізації валютування споживчого кредитування центральним банком стало прийняття у травні 2015 року "Меморандуму щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті". Меморандум був запропонований банками, що мають найбільший портфель кредитів фізичних осіб в іноземній валюті, і передбачає реструктуризацію споживчих кредитів в іноземній валюті, що отримані під заставу нерухомості, залишок за основною частиною яких не перевищує 2,5 млн грн за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, установленим Національним банком України на 1 січня 2015 року [3]. Найважливішою підставою практичної реалізації положень Меморандуму стало підписання 5 травня 2015 року Президентом України Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо реструктуризації кредитних зобов'язань з іноземної валюти в гривню)" [4]. Зміни до Податкового кодексу звільняють від оподаткування податком на доходи фізичних осіб прибутки фізичної особи-позичальника, які виникають у разі прощення кредитором частини боргу. Зокрема скасовано 22% податку з доходу фізичних осіб у разі прощення частини валютного кредиту під час переведення його в гривню [5].

Проаналізуємо динаміку зміни показників, що характеризують кредити надані домашнім господарствам, банками України на задоволення споживчих потреб у розрізі терміну вкладу за період 2006—2016 років за допомогою рисунка 3.

У структурі кредитів наданих суб'єктам господарювання за строками кредитування частка довгострокових кредитів значно вища за частку кредитів до одного року. На кінець 2006 року питома вага довгострокових кредитів складала 84,4%, темп приросту відносно 2005 року був рівним 139,8%, тоді як у підсумку 2016 року їх питома вага дорівнювала 76,8%, при темпі зміни -6,7%. Зазначимо також те, що до кризового 2014 року при нерівномірних темпах приросту як короткострокових, так і довгострокових кредитів, їх обсяги мали тенденцію до постійного збільшення. Так, у 2006 році було видано 69,2 млрд грн кредитів на довгий термін зберігання, і 12,8 млрд грн на термін до одного року, а у 2014 році обсяг споживчих кредитів у розрізі терміну сплати збільшився до позначок 154,1 млрд грн та 57,1 млрд грн, відповідно.

Період 2014—2016 років ознаменувався загальним спадом обсягу споживчого кредитування, і відповідно зменшилися темпи приросту довгострокових кредитів до -6,7%, а короткострокових до -6,4%. Цікавим є факт зростання інтересу до короткотермінових кредитів, їх питома вага протягом аналізованого періоду збільшилась з 15,6% у 2006 році до 23,2% у 2016 році, що пояснюємо збільшенням попиту населення на кредити для задоволення поточних потреб.

ВИСНОВКИ

З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналіз стану споживчого ринку як передумови реалізації державної політики регулювання кредитної діяльності наочно окреслив те, що процес державного регулювання досліджуваних відносин особливо актуальним в сучасних умовах. Цією статтею з'ясовано, що до основних тенденцій сучасного стану вітчизняного ринку споживчого кредитування відносимо колосальну доларизацію, спричинену високим рівнем зовнішніх запозичень та величиною процентних ставок на валютні кредити, що порівняно з відсотками за кредити в національній валюті в умовах стабільності обмінного курсу гривні щодо долара США довгий час були значно нижчими. Цікавим є також зростання інтересу населення України до споживчих кредитів на короткостроковій основі, через збільшення попиту на кредити для задоволення поточних потреб громадян держави. Аналіз темпів приросту споживчого кредитування в загальній кількості кредитів, наданих резидентам України виявив щорічну тенденцію до зростання.

Література:

1. Крупка М.І. Оцінка обсягів та якості кредитного портфеля банків України / М.І. Крупка // БІЗНЕС ІНФОРМ. — 2015. — № 11. — С. 1—6.
2. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]: щомісячне аналітично-статистичне видання НБУ. — 2016. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id>
3. Меморандум щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ від 07.05.2015. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0160500-15>
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://http://www.bank.gov.ua>
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо реструктуризації кредитних зобов'язань з іноземної валюти в гривню) [Електронний ресурс]: Закон України від 03.07.2014р. № 1573-VII. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1573-18>
6. Филюк Г. Тенденції розвитку споживчого ринку України [Електронний ресурс] / Г. Филюк, О. Шевчук / Товари і ринки. — 2011. — № 1. — Режим доступу: <http://tr.knteu.kiev.ua/files/2011/11/5.pdf>

References:

1. Krupka, M.I. (2015), "Estimation of volumes and quality of loan portfolio of Ukrainian banks", BIZNES INFORM, vol. 11, pp. 1—6.
2. The Official site of the National Bank of Ukraine (2016), "Biuletен' Natsional'noho banku Ukrainy", available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id> (Accessed 30 September 2017).
3. The National Bank of Ukraine (2015), "Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine "A memorandum on the regulation of the issue of the restructuring of consumer loans in foreign currency"", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0160500-15> (Accessed 9 October 2017).
4. The Official site of the National Bank of Ukraine (2017), available at: <http://http://www.bank.gov.ua> (Accessed 16 October 2017).
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine (Regarding Restructuring of Credit Obligations from Foreign Currency into Hryvnia)", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1573-18> (Accessed 9 October 2017).
6. Fyliuk, H. and Shevchuk, O. (2011), "Trends in consumer development in the Ukrainian market", Tovary i rynky, [Online], vol. 1, available at: <http://tr.knteu.kiev.ua/files/2011/11/5.pdf> (Accessed 18 Aug 2017).

Стаття надійшла до редакції 13.11.2017 р.



www.agrosvit.info
Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ

*І. В. Чукіна,
аспірант, Уманський національний університет садівництва*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ЗНАЧИМІСТЬ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*I. Chukina,
Graduate student, Uman National University of Horticulture*

FEATURES AND SIGNIFICANCE OF MANAGEMENT MANAGEMENT BY AGRICULTURAL ENTERPRISES OF PRODUCTION AND AGRICULTURAL ACTIVITIES

Статтю присвячено дослідженню сутності та особливостям "механізму" у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств. У статті проаналізовано сутність поняття "механізм" та "механізм управління" підприємством. Визначено основні механізми виробничо-господарської діяльності, які дають змогу отримати конкурентну перевагу на ринку споживачів та досягти ефективності виробництва. Перспективою подальших досліджень визначено вдосконалення системи управління виробничо-господарською діяльністю та розробку ефективного механізму її реалізації в практичній діяльності аграрних підприємств.

The article is devoted to the study of the essence and peculiarities of the "mechanism" in the system of management of production and economic activity of agrarian enterprises. The article analyzes the essence of the concept of "mechanism" and "management mechanism" of the enterprise. The basic mechanisms of production and economic activity are determined, which allow to gain a competitive advantage in the consumer market and achieve production efficiency. The prospect of further researches has been determined improvement of the system of management of industrial and economic activities and the development of an effective mechanism for its implementation in the practical activities of agrarian enterprises.

Ключові слова: механізм управління, управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств, виробничо-господарська діяльність, механізми виробничо-господарської діяльності, ефективність управління.

Key words: management mechanism, management of industrial and economic activity of agrarian enterprises, production and economic activity, mechanisms of production and economic activity, efficiency of management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах ринкової економіки актуальним для керівників підприємства є формування дієвого організаційно-економічного механізму управління підприємством, який здатний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства. Зміни зовнішнього середовища вимагають постійного розвитку та вдосконалення системи управління підприємством, розробки нових прогресивних методів і механізмів, здатних зменшити вплив негативних факторів на загальні показники діяльності підприємства. Визначальним фактором для розвитку й ефективного функціонування аграрних підприємств є успішна діяльність усіх його складових. Є необхідним уточнення поняття "механізм". Уточнення змісту поняття потребує однозначного тлумачення цього терміну.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання визначення сутності механізму управління підприємством вивчалися багатьма вітчизняними та

закордонними авторами, серед яких праці: Бланк І.А. [6], Волков О.І. [4], Садеков А.А. [5], Мельник Л.Г. [3], Короткова Е., Мухіна В. Визначено, що єдиного підходу щодо тлумачення поняття "механізм управління" ще не сформовано, тому ця проблема не втратила своєї актуальності й на сьогоднішній день потребує дослідження та узагальнення існуючих підходів щодо дефініції поняття "механізм управління". Вивчення літературних джерел та узагальнення досвіду управління підприємствами в сучасних умовах свідчить про недосконалість наявних механізмів управління підприємством та потребує подальших розробок.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є узагальнення наукових підходів щодо визначення дефініцій "механізм управління" і його місце у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств. А також розробити дієвий механізм управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств, який спрямований на



Рис. 1. Складові частини механізму управління аграрних підприємств

Джерело: складено автором.

підвищення ефективності управління підприємством. Визначення основних механізмів виробничо-господарської діяльності, які формують ефективний механізм управління аграрним підприємством.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний розвиток ринкових відносин вимагає суттєвих змін у формуванні нових структур та розроблення дієвих механізмів функціонування аграрних підприємств. Аграрні підприємства, які мають дієву систему виробничо-господарської діяльності виявляють нездатні адекватно та успішно реагувати на постійні зміни умов зовнішнього середовища. Адже виробничо-господарська діяльність охоплює не тільки економічні, соціально-організаційні та правові відносини, саме їхню сукупність регулює господарський механізм, а економічний механізм безпосередньо регулює організаційно-економічні відносини, включаючи господарське право.

Механізм виступає системою, способом за допомогою якого визначають порядок якого-небудь виду діяльності підприємства. Поняття "механізм", "економічний механізм", "господарський" та "організаційно-господарський механізм" вживається при дослідженні економічних явищ. Сутність та особливості поняття "організаційно-економічний механізм" полягає у взаємозв'язку таких понять, як "економічний" та "господарський" механізми.

Механізм управління є рушійною частиною системи управління підприємством, що здійснює вплив на фактори, які обумовлюють результат діяльності об'єкта управління, що містить певні елементи. В умовах ринкової економіки актуальним для керівників підприємства є формування дієвого організаційно-економічного механізму управління підприємством, який здатний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства. Визначальним фактором для розвитку й ефективного функціонування аграрних підприємств є успішна діяльність усіх його складових. Оскільки на роботу будь-якого підприємства значно впливає існуюча система управління виробничо-господарською діяльністю.

Виробничо-господарська діяльність є комплексом науково обґрунтованих дій, його налагодження і вдосконалення з використанням нових технологій, що максимально задовольняє потреби ринку і забезпечує прибутковість суб'єктів господарської діяльності.

Поняття "механізм" в економічному словнику подається, як "послідовність станів, процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище", або ж "система, пристрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності". Механізм управління містить цілі управління, елементи об'єкта та їх зв'язки, на які здійснюється вплив заради досягнення цілей. Поняття "механізм" є багатоаспектним і використовується в різних сферах життєдіяльності. Механізм (грец. *Mechane* — машина) — це система тіл, що призначена для перетворення руху одного або декількох тіл, у потрібний рух інших тіл [1]. Механізм — це послідовність станів та процесів, які визначають собою будь-які дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності [2]. Виходячи з цього потрібно визначити, що взагалі є механізмом управління (рис. 1).

Враховуючи відсутність однозначності у тлумаченні поняття "механізм управління" як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі, на основі даних таблиці 1 запропоновано визначення цього поняття як цілісної динамічної системи, яка комплексно складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, саме вони містять сукупність економічних та організаційних важелів, які в значній мірі можуть впливати на економічні і організаційні параметри системи управління аграрним підприємством, з метою отримання конкурентних переваг та підвищення ефективності виробництва. В таблиці 1 подане визначення поняття "механізм управління" у трактуванні окремих авторів.

На наш погляд, існуючі механізми господарювання в сучасних умовах господарювання можна поділити на: ринкові механізми, механізми державного регулювання та механізми виробничо-господарської діяльності.

Ринковий механізм характеризує собою взаємодію трьох основних елементів ринку: попиту, пропозиції та ціни. Саме через ринковий механізм діють закони вартості, попиту та пропозиції. Перевищення попиту над пропозицією, тобто "криза надвиробництва" зумовлює

Таблиця 1. Визначення поняття "механізм управління" в трактуванні окремих авторів

Автор	Визначення поняття "механізм управління"
Л.Г. Мельник	Механізм управління є найбільш дієвою частиною системи управління, що здійснює вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності, яким управляють [3, с. 366]
О.І. Волков	Механізм управління містить у собі організаційну структуру органів управління, завдання, принципи, юридичні та економічні методи і обмеження, інформацію та засоби її обробки, за допомогою яких здійснюється узгодженість роботи підприємства в цілому [4, с. 234]
А.А. Садеков В.В. Цурик	Механізм управління як система впливу на об'єкт управління з метою досягнення результату; як систему організації господарського процесу, що містить фактори, які є взаємодоповнюючими та мають форми управлінського впливу [5, с. 27]
І.А. Бланк	Механізм управління містить методи управління та контролю, механізм інформаційного забезпечення, внутрішній та ринковий механізм регулювання, а також містить державно-правове та нормативне регулювання [6, с. 185-186]

Джерело: складено автором на основі [3, с. 366; 4, с. 234; 5, с. 27; 6, с. 185—186].

пошуку більш альтернативних механізмів, засобів та важелів які здатні забезпечити рівновагу з найменшими відхиленнями, за допомогою інших складових господарського механізму. У системі ринкового механізму "ринково саморегулювання" є головним регулятором виробничо-господарської діяльності, а менеджмент більш досконало вивчає сегмент та кон'юнктуру цільового ринку [7, с. 10—12].

До основних механізмів державного регулювання виробничо-господарської діяльності можна віднести: бюджетно-податковий механізм (містить систему пільг, дотацій, субсидій, стимулювання науково-технічного прогресу); адміністративно-правовий (контроль за якістю та системою розрахунків, контроль за монопольними ринками та системою виробничих відносин); грошово-кредитний механізм (регулювання рівня безробіття та інфляції, науково-технічний розвиток, регулювання рівня процентних ставок, обсягу кредитів та грошової маси в обігу). Саме взаємодія цих механізмів відображає основну складову макроекономічного механізму, а саме механізм державного регулювання.

Між механізмом державного регулювання та ринковим механізмом існує співвідношення, проте існують переваги та недоліки їх співвідношення, тому в цьому випадку можна стверджувати, що головним завданням державного механізму є раціональний розподіл функцій між ними. Державний механізм здійснює регулювання тих сфер та процесів, які ринковий механізм не в змозі координувати [8, с. 20].

На нашу думку, головним механізмом є механізм ви-

робничо-господарської діяльності, який дає змогу отримати конкурентну перевагу на ринку споживачів та досягати ефективності виробництва (рис. 2).

В умовах розвитку виробничих відносин під механізмом контролю виробничо-господарської діяльності слід розуміти — підготовку виробництва, розробку нових технологій виробництва, проектування, реалізація продукції та маркетинговий пошук.

Механізм контролю виробничо-господарської діяльності призначений для оцінки ефективності виконання всіх етапів циклу від створення до реалізації продукції з метою забезпечення її конкурентоспроможності на ринку. Саме він полягає в забезпеченні якісної та конкурентоспроможної продукції, яка задовольнятиме споживачів та дасть змогу виконувати роботу в установленні термін з мінімальними витратами. Процес забезпечення ефективності механізму контролю складається з п'яти етапів:

- встановлення очікуваного рівня якості, яка відповідає вимогам споживача;
- створення таких умов, які забезпечують відповідний рівень якості, а саме: придбання матеріалів; розробка технологій; оновлення устаткування які забезпечать високу якість продукції; навчання, добір та підвищення кваліфікації працівників; організація технічного контролю;
- налагодження виробничого процесу;
- виявлення та ліквідація недоліків у виробничому процесі;
- забезпечення стабілізації та якості продукції.

Механізму контролю виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств створюється з метою здійснення єдиних та об'єктивних методів підвищення ефективності виробництва, ця система належить апарату управління оскільки безпосередньо бере участь в управлінні підприємством [10].

Найбільш дієвою формою механізму контролю слід вважати саме ревізію виробничо-господарської діяльності, а саме: документальна і фактична перевірка законності і доцільності виконаних виробничо-господарських операцій, виявлення зловживань та порушень, встановлення правильності організації обліку, що сприятиме дотриманню режиму економії та ефективності виробництва.

За рахунок функціонування механізмів збуту сільськогосподарської продукції відбувається коригування усіх процесів виробничо-господарської діяль-



Рис. 2. Механізми управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств

Джерело: складено автором на основі [9, с. 22—23].

ності. При цьому ринковий механізм, який використовується при формуванні ринків збуту готової сільськогосподарської продукції, залежить не тільки від державної програми, але й від положень законодавчих актів, контролю за їх виконанням, адміністративних і економічних важелів дії на процеси, інформаційного забезпечення [8, с. 245].

Слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання не слід розпочинати виробничо-господарську діяльність, якщо не буде встановлено — ринку збуту та споживачів. Оскільки саме вони формують та відображають виробничо-господарську діяльність. Чи не мало-го значення в механізмі управління виробничо-господарською діяльністю слід приділити саме — внутрішньогосподарському механізмі, саме він крім ринку збуту та споживачів, якісно відображає, як необхідно реалізовувати готову продукцію за низькими цінами та найменшими втратами [9, с. 36].

Мотиваційний механізм цілісно забезпечує перетворення набору принципів, мотивів, стимулів, сподівань з лінійно дискретного стану у замкнутий, постійно повторювальний процес. Саме цей механізм містить фінансово-економічні методи і важелі, норми і правила стимулювання, періодичність проведення оцінки здійснюваних заходів.

Механізм кадрової мотивації охоплює три підсистеми мотивів, кожна з яких направлена на досягнення певних цілей підприємства, а саме:

- мотиваційний механізм високоякісної продуктивної праці — полягає в раціональному використанні виробничих ресурсів, скорочення термінів освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції та якісного підвищення продуктивності праці. На аграрних підприємствах де комплексно використовується саме цей механізм спостерігається тенденція щодо виготовлення високоякісної продукції, перевиконання норм виробітку, задоволення робітників своєю працею, висока дисципліна та низька плінність кадрів;

- мотиваційний механізм науково-технічного розвитку виробництва — полягає в створенні та освоєнні нових видів продукції, за рахунок впровадження та підвищення науково-технічного рівня підприємства. В сучасних умовах господарювання основаним, так називаючи "мотивують" чинником розвитку аграрних підприємств слід вважати саме план та наявність централізованих капіталовкладень. Мотиви механізму науково-технічного розвитку здійснюються внутрішніми та зовнішніми чинниками виробничої системи: параметрами виробничого процесу (рівень соціальної організації та мотивації праці), параметрами ринкового середовища (прибуток та конкурентоспроможність продукції), економічними параметрами (прибуток, збиток, економічна ефективність) та новими досягненнями науково-технічного прогресу;

- мотиваційний механізм аграрного підприємства — цілісне досягнення успіху та виживання в умовах конкуренції в коротко та довгостроковому періоді. Забезпечують функціонування мотиваційний механізм саме мотиви конкуренції (при створенні нової продукції та технології виробництва), мотиви підприємницького ризику та мотиви внутрішньофірмового підприємництва, які є взаємопов'язаними і забезпечують гнучкість управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств та сприяють створенню нововведень, які так необхідні в довгостроковому періоді [11].

Поєднавши всі ці три підсистеми та примусивши їх працювати, лише тоді можна стверджувати, що мотиваційний механізм є дієвим. Виходячи з вищезгаданого, на аграрних підприємствах доцільно використовувати цілісний мотиваційний механізм, який містить сукупність факторів, принципів, елементів, стимулів, мотивів, мотиваторів, ціннісних орієнтацій та очікувань поведінкових реакцій, які мають на меті досягнення цілей підприємства та персоналу зокрема. Головними

елементами мотиваційного механізму є мотиватори (стимулювання трудової активності, мотивування творчості, мотивування ефективності виробництва, мотивування до очікуваних результатів праці, створення комфортних умов праці, кар'єрний ріст працівників та регулювання трудових відносин) [12, с. 179].

Фінанси, як об'єктивна економічна категорія існує незалежно від волі людей вини є інструментом впливу на виробничо-господарську діяльність, цей вплив здійснюється через фінансовий механізм. Фінансовий механізм є сукупністю форм і методів, за допомогою яких забезпечується здійснення перерозподілу, розподілу та контролю фінансів; створення та використання грошових доходів, фондів та резервів.

Заєць М.О. характеризує фінансовий механізм у вигляді найважливішої підсистеми господарського механізму, і визначає його як сукупність форм, методів, інструментів, важелів впливу на економічний та соціальний розвиток суспільства [13]. Фінансовий механізм суб'єктів, що господарюють, вони бачать у складі організаційних структур при застосуванні різних стимулів, фінансового регулювання та фінансового забезпечення, такий підхід до побудови фінансового механізму розглядає Опарін В.М.

На думку Волкова О.І., фінансовий механізм, характеризується як найважливіша частина господарського механізму і являє собою цілісну систему фінансових важелів котрі забезпечують планування, організацію та стимулювання використання фінансових ресурсів. Він виділяє, що до структури фінансового механізму входять п'ять найважливіших елементів:

- фінансові методи є здатністю фінансових відносин здійснювати вплив на господарський процес. Цей вплив здійснюється через матеріальне стимулювання та ефективно використання грошових коштів. Основою функціонування фінансового механізму становлять фінансові методи, до них відносять: оподаткування, матеріальне стимулювання, матеріальна відповідальність, страхування, прогнозування, планування, інвестування та кредитування;

- фінансовий важіль є прийомом дії фінансового методу. Фінансовим важелем є прибуток, ціна, орендна плата, дивіденди, відсоткові ставки за позиками і облигаціями, амортизаційні відрахування, фінансові санкції та інвестиції;

- правове забезпечення містить законодавчі акти, постанови, накази та інші правові документи органів управління;

- нормативне забезпечення становить норми, нормативи, тарифні ставки, методичні вказівки і роз'яснення;

- інформаційне забезпечення містить фінансово-економічну інформацію, саме вона дає змогу швидко приймати фінансові та комерційні рішення, які забезпечують максимізацію прибутку [14].

Фінансовий механізм можна вважати складовою частиною господарського механізму, його можна визначити, як сукупність фінансових елементів, стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів та відносин. В нинішніх умовах господарювання фінансовий механізм не слід ототожнювати із фінансовим менеджментом, оскільки включає у структуру фінансового механізму в принципі всі складові, які можуть істотно впливати на процес управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Таким чином, механізм управління аграрним підприємством, являє собою комплексну систему управління, складовими частинами є конкретні механізми управління — ринкові механізми, механізми державного регулювання та механізми виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств.

Саме вони в сукупності здатні забезпечити ефективне та збалансоване функціонування єдиної системи управління. В сучасних умовах господарювання найбільш важливими механізмами управління виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств, які повинні використовувати керівники є механізми збуту, фінансовий механізм, механізм внутрішньогосподарського виробничого процесу, механізм кадрової мотивації, механізми контролю та забезпечувальні механізми. Встановлено, що основою функціонування механізмів управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств є узгоджена, цілеспрямована, взаємодоповнююча дія всіх його складових, особливо в нестійкому середовищі, а саме збоїв в постачанні, зміна ціни на сировину та матеріали, нестача власних фінансових ресурсів та кредиторська заборгованість, погані умови та застаріле обладнання. Всі ці кризові явища відображаються в подальшому на податкових надходженнях та добробуті працівників. У зв'язку з цим нинішні умови господарювання потребують провадження у виробничо-господарську діяльність ефективних механізмів господарювання.

Література:

1. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Механізм>
2. Нижник Н.Р., Машков О.А. Системний підхід в організації державного управління: навч. посібник / За ред. Н.Р. Нижник. — К.: УАДУ, 1998. — С. 160.
3. Мельник Л.Г. Економіка підприємства: учеб. пособие / Под общ. ред. Л.Г. Мельника. — Сумы: Университетская книга, 2002. — С. 632.
4. Волков О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков, В.К. Скляренко. — М.: ИНФРА-М, 2003. — С. 280.
5. Садеков А.А. Управление предприятием в условиях кризиса: моногр. / А.А. Садеков, В.В. Цурик. — Донецк: ДонГУЭТ, 2006. — С. 178.
6. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. — К.: Україно-Финский ин-т менеджмента и бизнеса, 1997. — С. 408.
7. Мельник Л.Ю. Зміст та складові господарського механізму у ринковій економіці / Л.Ю. Мельник, А.П. Макаренко // Інвестиції: практика та досвід. — 2007. — № 24. — С. 10—12.
8. Михасюк І.С., Швайка Л.А., Державне регулювання економіки: підручник. — Л."Манголія плюс", 2006. — С. 438.
9. Білопольський М.Г., Шапуров О.О., Шапунова О.О., Філіпішин І.В. Управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств в умовах ринку: монографія / М.Г. Білопольський, О.О. Шапуров, О.О. Шапунова, І.В. Філіпішин — Донецьк: ТОВ "Східний видавничий дім", 2010. — С. 220.
10. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 3—10.

11. <http://readbookz.com/>
12. Чернівська Л.П. Мотивація трудової діяльності в агропромисловому виробництві України: дис. докт. екон. наук: 08.09.01 / Кабінет Міністрів України. — К., 2003 — С. 402.
13. Заяц Н.Е., Фесенко М.К. Теория финансов. — Минск: Вышейшая школа, 1998. — С. 368.
14. Фінанси підприємств: підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. — К.: КНЕУ, 2000. — С. 460.

References:

1. Wikipedia (2017), available at: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Mehanizm> (Accessed 15 Nov 2017).
 2. Nizhnik, N.R. and Mashkov, O.A. (1998), Systemnyj pidkhid v orhanizatsii derzhavnoho upravlinnia [System approach in the organization of public administration], UADU, Kyiv, Ukraine.
 3. Melnik, L.G. (2002), Ekonomyka predpriyatya [Business Economics], University Book, Sumy, Ukraine.
 4. Volkov, O.I. and Sklyarenko, V.K. (2003), Ekonomyka predpriyatya [Enterprise Economics], INFRA-M, Moscow, Russia.
 5. Sadekov, A.A. and Tsurik, V.V. (2006), Upravlenye predpriatyem v uslovyakh kryzysa [Enterprise management in a crisis], Don State University of Economics, Donetsk, Ukraine.
 6. Blank, I.A. (1997), Torhovyj menedzhment [Trade management], Ukraine-Finnish Institute of Management and Business, Kyiv, Ukraine.
 7. Melnik, L.Yu. and Makarenko, A.P. (2007), "The content and components of the economic mechanism in a market economy", Investments: Practice and dosvid, vol. 24, pp. 10—12.
 8. Mihasyuk, I.S. and Shvayka, L.A. (2006), Derzhavne rehuliuвання ekonomiky [Government of the economy], Mangolia plus, L'viv, Ukraine.
 9. Bilopolsky, M.G. Shapurov, O.O. Shapurova, O.O. and Filipishin, I.V. (2010), Management vibrochno-gospodaroyu diyalnistyu mashinobudivnyh pidpriemstv in rynku [Management of production and economic activity of machine-building enterprises in the market conditions], TOV Ckhidnyj vydavnychyj dim, Donets'k, Ukraine.
 10. Sabluk, P.T. (2007), "The economic mechanism of agroindustrial complex in the market economy system", Ekonomika APK, vol. 2, pp. 3—10.
 11. Online Library (2017), available at: <http://readbookz.com/> (Accessed 15 Nov 2017).
 12. Cherniv'ska, L.P. (2003), "Motivation of labor activity in agroindustrial production of Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Kyiv, Ukraine.
 13. Zayats, N.E. and Fesenko, M.K. (1998), Teoryia finansov [The theory of finance], Vysheyshaya school, Minsk, Belorussia.
 14. Poddier'ohin, A.M. (2000), Finansy pidpriemstv [Finance companies], KNEU, Kyiv, Ukraine.
- Стаття надійшла до редакції 17.11.2017 р.*

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА: "САММІТ", "ІДЕЯ", "БЛІЦІНФОРМ", "KSS", "МЕРКУРІЙ", "ПРЕСЦЕНТР", "ВСЕУКРАЇНЬСЬКА ПЕРЕДПЛАТНА АГЕНЦІЯ", "ФЛОРА", "ПЕРІОДИКА", "КОБЗАР", "ДІАДА", "ДІЛОВА ПРЕСА", "ФАКТОР"